

ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ



Distr.
GENERAL

A/CN.9/11/Add.1
10 January 1969

RUSSIAN

ORIGINAL: ENGLISH/RUSSIAN/
SPANISH

КОМИССИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Вторая сессия

Женева, 3 марта 1969 года

Пункт 4а предварительной повестки дня

ОТВЕТЫ И ИССЛЕДОВАНИЯ ГОСУДАРСТВ ОТНОСИТЕЛЬНО
ГААГСКИХ КОНВЕНЦИЙ 1964 ГОДА

Записка Генерального секретаря

Добавление

	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	2
ТЕКСТ ОТВЕТОВ И ИССЛЕДОВАНИЙ ГОСУДАРСТВ	
Австралия	3
Чехословакия	4
Мальдивские острова	9
Мексика	10
Румыния	27
Испания	28
Союз Советских Социалистических Республик	36
Соединенные Штаты Америки	37

ВВЕДЕНИЕ

В записке Генерального секретаря (A/CN.9/11) приведены относящиеся к существу вопроса отрывки из ответов исследований, полученных на 5 декабря 1968 года от правительств государств-членов Организации Объединенных Наций или специализированных учреждений в соответствии с сообщением Генерального секретаря от 3 мая 1968 года относительно Гаагских конвенций 1964 года (т.е. Конвенции о единых нормах международной купли-продажи товаров и Конвенции о единых нормах заключения договоров международной купли-продажи товаров). В настоящем добавлении приводятся относящиеся к существу вопроса отрывки дополнительных ответов и исследований, полученных после распространения документа A/CN.9/11.

ТЕКСТ ОТВЕТОВ И ИССЛЕДОВАНИЙ ГОСУДАРСТВ

/...

АВСТРАЛИЯ*

[Подлинный текст на английском языке]
27 ноября 1968 года

Добавление к ответу, воспроизведенному в документе A/CN.9/11,
стр. 4:

В соответствии с просьбой Генерального секретаря правительство Австралии намерено представить подробное изложение своей позиции в отношении конвенций с указанием обоснований, когда замечания от заинтересованных органов будут получены и рассмотрены.

* Член Комиссии.

/...

ЧЕХОСЛОВАКИЯ*

[Подлинный текст на английском языке]
27 декабря 1968 года

1. В чехословацком законодательстве в последние несколько лет уделялось значительное внимание вопросам, связанным с правовыми положениями, регулирующими международные торговые отношения. Был исследован особый характер этих отношений, равно как и правовые проблемы, относящиеся к их регулированию. В 1963 году был издан Чехословацкий кодекс международной торговли для регулирования проблем специальным способом, отличающимся от способов, применяемых к внутренним отношениям.

2. При составлении кодекса, в частности, были приняты во внимание правовые нормы, содержащиеся в единых нормах международной купли-продажи товаров, хотя это имело место только в отношении проекта текста, датированного 1956 годом. Это произошло в силу того, что Чехословацкий кодекс вступил в силу еще до окончательной конференции в 1963 году, т.е. до того, как окончательные тексты единых норм права могли быть получены. Несмотря на это, ряд принципов, содержащихся в единых нормах международной купли-продажи товаров, был включен в Чехословацкий кодекс, хотя в ряде случаев в несколько измененном виде. Поэтому правовая система Чехословакии позволяет нам в определенной степени сделать оценку того, насколько успешными эти принципы были на практике.

3. На основании приобретенного к настоящему времени опыта можно считать приемлемым начать с принципов, изложенных в единых нормах права, в любом будущем едином регулировании международной купли-продажи товаров. Однако необходимо изучить возможность некоторого изменения этих принципов на практике.

4. В первую очередь возникают сомнения относительно правильности статьи 2 единых норм международной купли-продажи товаров, которая

* Член Комиссии.

по существу является отрицанием международного частного права, так как в принципе она исключает использование конфликтных норм при применении этого права. Однако коллизионные нормы содержатся в других статьях (например, статьи 3, 4, 5, 17, 38), что дает возможность возникнуть сомнениям относительно их правильности.

5. Принцип, воплощенный в статье 2, предусматривает абсолютное применение *legis fori*, независимо от характера или правовой ситуации, которые должны быть предметом регулирования. Хотя необходимо принимать во внимание стремление подчеркнуть значение единого регулирования и введения его наиболее широкого применения, он очевидно заходит слишком далеко, поскольку он поощряет применение единых норм права, независимо от факта, должно ли право подписавшего государства, компонентом правовой системы которого оно является, применяться в данном случае вообще на основе положений международного частного права. Единые нормы права на основании статьи 2 применяются даже к правовым отношениям, связанным исключительно с лицами, принадлежащими к государствам, которые не согласились с нормами права, если их правовое положение должно регулироваться решением суда подписавшего государства. Такой способ введения в силу наиболее широкого применения единых норм права не является подходящим для регулирования международных торговых отношений. Поэтому применение будущих единых норм должно быть ограничено только случаями, когда право подписавшего государства, частью законов которого станут единые нормы, будет применяться в соответствии с нормами международного частного права.

6. Должно считаться правильным такое решение, которое в первую очередь объединит коллизионные нормы и исследует на их основе (в случае, если форма единых норм будет принята), какое право применяется, используя при этом единые существенные нормы только в тех случаях, когда они будут касаться права, составной частью которого являются единые нормы. В зависимости от количества государств, которые примут единые нормы, проблемы коллизии в определенной степени исчезнут, поскольку определенные вопросы будут решаться таким же образом, независимо от того, право какого подписавшего государства будет применяться.

7. Неправильность принципа, воплощенного в статье 2 Единых норм, относительно исключения коллизионных норм также становится ясной при сравнении его содержания с содержанием Конвенции 1955 года о праве, применимом к заключению договоров международной купли-продажи товаров, с которой он находится в прямом **противоречии**. В соответствии со статьей 2 упомянутой Конвенции, которая уже вошла в силу и является обязательной для ряда государств, договаривающиеся стороны свободны выбирать право; в принципе применяется правовой кодекс продающей стороны. В отличие от этого Единые нормы предусматривают принцип исключительного применения *Légis fori*. Даже принцип *lex posterior derogat priori* не предлагает решения, поскольку круг договаривающихся государств может быть различным, и отрицание конфликтных норм, выраженное в статье 2 Единых норм, направлено против государств, которые не являются участниками Конвенции о единых нормах права.

8. Еще одно противоречие можно найти между статьей 3 Единых норм, допускающей только частичное применение содержащихся в ней положений, и в силу этого раздробление закона, включая молчаливый выбор права, и статьей 2 Конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, которая начинается с совершенно противоположного положения.

9. Если Комиссия действительно решила заниматься унификацией **колли-**зионных норм международной купли-продажи товаров, то она едва ли может принять принцип, который отрицает решение этих проблем. Поэтому статья 2 Единых норм должна быть заменена принципом о том, что единые нормы станут составной **частью** правовых кодексов договаривающихся сторон и будут применяться, если в соответствии с международным частным правом (также единым, если это возможно) будет применяться правовой кодекс одной из договаривающихся сторон.

10. Необходимо будет также пересмотреть определение термина "международная купля-продажа товаров". В Единых нормах содержится норма, которая является слишком сложной, и применение ее положений зависит от факторов, которые могут вызвать значительную юридическую неопределенность.

/...

11. При определении термина "международная купля-продажа товаров" необходимо исходить из того, что полномочия Комиссии определены в резолюции Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций от 17 декабря 1966 года; из нее следует, что полномочия Комиссии ограничены правом международной торговли. В ее полномочия могут быть включены отношения, которые, с одной стороны, имеют международный характер, но, с другой стороны, рассматриваются как торговые.

12. В Единых нормах определение термина "международная купля-продажа" начинается с субъективного фактора договаривающиеся стороны, которые участвуют в сделке (*l'établissement*) на территориях различных государств⁷, а также с объективных факторов (изложенных в статье 1, пункт 1, подпункты a-c). Только договоры, в которых имеется субъективный фактор, а также в некоторой степени объективный фактор, регулируются Едиными нормами права.

13. Помимо вышеупомянутых факторов, устанавливающих международный характер купли-продажи, в Единых нормах нет никакого определения четко выраженного коммерческого характера купли-продажи. Хотя в связи с субъективным фактором имеется упоминание о месте сделки (которое не предусмотрено в деталях, но очевидно предусматривает деловую активность сторон) пункт 2 статьи 1 делает возможным в случае, когда договаривающаяся сторона не имеет места совершения сделки, считать решающим место обычной резиденции (*residence habituelle*). Поэтому допускается, что норма может применяться при условии, что это отвечает всем другим требованиям, к случаям, когда могут возникнуть сомнения относительно их включения в торговые отношения (например, Единые нормы могут применяться к случаю с туристом, покупающим за границей предметы для собственного пользования, которые должны быть доставлены в его страну). С другой стороны, могут возникнуть сомнения: распространяется ли на некоторые виды покупок товаров единые нормы, хотя они не отвечают ни одному из условий, изложенных в подпунктах a-c статьи 1. Поэтому, например, Единые нормы не учитывают того, что обязательства покупателя, т.е. оплата стоимости покупки, осуществляются на международном уровне, что правовые проблемы, отличные от

/...

внутренних отношений, связаны с этим и что необходимо предусмотреть положение для применения предлагаемой нормы.

14. Толкование пункта 1 статьи 1 Единых норм может также вызвать ряд трудностей. Например, в связи с условием, что товары будут перевозиться на международной основе, во время заключения договора могут возникнуть сомнения (когда должно быть ясно, чье право будет применяться), будет ли действительно иметь место вышеназванная перевозка или будут ли все участвующие в переговорах стороны знать о факте, что перевозка будет иметь место, и в результате этого договор будет регулироваться Едиными нормами права.

15. Что касается положения, содержащегося в подпункте c того же пункта, то могут возникнуть сомнения при определении права, применимого к месту доставки, если таковое не упомянуто в договоре.

16. Ввиду вышеупомянутого было бы желательно, чтобы Комиссия пересмотрела определение термина "международная купля-продажа товаров" для того, чтобы добиться максимальной юридической ясности.

17. Совершенно очевидно, что при определении международного характера купля-продажа товаров необходимо начинать с субъективного мнения (а именно domicilia договаривающихся сторон на территориях различных государств), в то время как коммерческий характер должен обязательно учитывать цель купли-продажи (как это делает французское торговое право в ряде случаев).

18. С учетом вышеизложенного скажется возможным, например, определить характер международной купли-продажи товаров как договора о купле-продаже, заключенного не имеющими своего domicilia (места совершения сделки) сторонами на территории одной страны, если во время заключения договора они знали или должны были определенно знать, что покупаемые товары были предназначены для перепродажи или другой деловой активности покупателя (например, с целью оснащения промышленного предприятия покупателя и т.д.).

19. При определении термина "договор купли-продажи" было желательным исключить из него случаи, когда товары должны быть еще произведены, и покупатель, который заказал товары, должен поставить по

/...

крайней мере частично составные части или предметы, которые будут использованы в производственном процессе. Очевидно, возникнут трудности в связи с толкованием статьи 6 Единых норм права в связи с толкованием термина "основная и необходимая часть материалов" ("*une partie essentielle des elements nécessaires*"). Помимо этого, положение об обязательствах покупателя в связи с вручением этих товаров и особенно нарушением этих обязательств, решительным образом изменяют положение сторон (например, при оценке недостатков, произведенных товаров). Поэтому было бы желательным распространить на эти случаи правовой режим, который распространяется на случаи, когда производство товаров касается только продавца.

20. Кроме этих общих вопросов, Комиссии придется пересмотреть ряд других принципов, на которых основываются Единые нормы, например, принцип необязательного характера предложения о заключении договора и т.д. Когда эти вопросы будут рассмотрены делегация Чехословакии сможет представить информацию относительно степени приемлемости ряда принципов Единых норм, нашедших отражение в чехословацком кодексе международной торговли или же относительно соответствующих отклонений от них, нашедших отражение в чехословацких нормах.

МАЛЬДИВСКИЕ ОСТРОВА

/Подлинный текст на английском языке/
14 декабря 1968 года

Ввиду отсутствия опыта в деле ведения международной торговли, правительство Мальдивских островов не считает себя компетентным высказать какое-либо мнение по вопросам, о котором говорится в вышеупомянутой записке. Кроме того, по мнению правительства Мальдивских островов, объем торговли, в частности внешней торговли, не вынуждает Мальдивские острова придерживаться большинства международных договоров о торговле.

/...

МЕКСИКА^{*}

[Подлинный текст на испанском языке]

30 декабря 1968 года

I. - Две Гаагские конвенции 1964 года

1. Дипломатическая конференция по унификации права, которая регулирует международную куплю-продажу товаров, которая проводилась в Гааге 2-25 апреля 1964 года по предложению правительства Нидерландов и на которой были представлены в качестве договаривающихся сторон двадцать восемь стран (двадцать две европейские, две американские и четыре азиатские), четыре правительства (среди них правительство Мексики), пять межправительственных организаций (Европейский совет, Европейское экономическое сообщество, Гаагская постоянная конференция по частному международному праву, Международный институт по унификации частного права (МИУЧП) и Организация по сотрудничеству и экономическому развитию) и Международная торговая палата, сформулировала упомянутые две конвенции (которые должны рассматриваться как различные и независимые друг от друга), которые в соответствии с их положениями были открыты для подписания и ратификации с 1 июля 1964 года в Министерстве иностранных дел Нидерландов.

2. Каждая договаривающаяся страна обязалась включить в свое собственное законодательство, в соответствии со своими конституционными процедурами, эти обе единые нормы права международной купли-продажи товаров и правила заключения договоров международной купли-продажи товаров, а также обязалась, что, после вступления их в силу, положения упомянутых единых норм права будут применяться к международной купле-продаже.

3. Были разработаны условия ратификации и указаны сроки для этого.

4. Было объявлено, что Конвенции открыты для присоединения для всех стран-членов Организации Объединенных Наций или ее специализированных учреждений и что они вступят в силу через шесть месяцев со дня сдачи на хранение пятой ратификационной грамоты или документа о присоединении, которого, по-видимому, еще нет.

/...

* Член Комиссии.

5. Что касается стран, которые ратифицируют эти конвенции или присоединятся к ним, было заявлено, что эти конвенции вступят в силу через шесть месяцев со дня сдачи на хранение в Министерство иностранных дел Нидерландов ратификационных грамот или документов о присоединении.

6. Было обусловлено, что каждая страна при ратификации Конвенции А может известить правительство Нидерландов о том, что единые нормы права купли-продажи применяются только к договорам, в которых стороны избрали эти нормы в качестве договорных норм, а также о том, что участники договора международной купли-продажи могут предпочесть эти единые нормы права, даже если их учреждения или резиденции не расположены в различных странах (при условии применения упомянутых единых норм купли-продажи) и независимо от ратификации упомянутой Конвенции.

7. Было обусловлено, что любая договаривающаяся сторона может отказаться от Конвенции путем извещения об этом правительства Нидерландов и что после вступления этих Конвенций в силу в течение трех лет любая страна может ходатайствовать о проведении Конференции с целью пересмотра Конвенции или приложений к ней.

П. - Создание Организацией Объединенных Наций Комиссии по праву международной торговли; учреждение упомянутой Комиссии и ее первая сессия с 29 января по 26 февраля 1968 года

/Этот раздел был опущен/

/...

III. Конвенции о единых нормах международной купли-продажи товаров (А) и о единых нормах заключения договоров международной купли-продажи товаров (В)

1. - История вопроса

Конвенция о единых нормах купли-продажи (А) представляет собой завершение исследований, дискуссий, конференций и соглашений, проводившихся или заключенных в течение около 40 лет, начиная с 1926 года, Институтом международного права и осуществляемых, начиная с 1928 года, под эгидой правительства Нидерландов, Постоянной конференции по международному частному праву, а с 1930 года МИУЧП, который подготовил первый проект единых норм международной купли-продажи, которые с различными замечаниями правительств, полученными через Лигу Наций упомянутым Институтом, стали моделью для разработки небольшой Комиссией (в составе профессоров БАГГЕ, АМЕЛЬ И РАБЕЛЬ) так называемой Второй редакции проекта в 1939 году.

После войны этот проект был вновь представлен Гаагской конференции по частному международному праву, которая была созвана в 1950 году правительством Нидерландов для рассмотрения другого проекта Конвенции по урегулированию коллизий норм по вопросу купли-продажи товаров (С).

Проект, подготовленный в 1939 году МИУЧП, был утвержден Гаагской конференцией в качестве основы для будущей работы, и была создана Комиссия в составе выдающихся юристов Италии (ПИЛОТТИ и АНЖЕЛОНИ), Испании (ДЕ КАСТРО и БРАВО), Швеции (БАГГЕ), Бельгии (ФРЕДЕРИК), Швейцарии (ГУТСВИЛЛЕР), Германии (РАБЕЛЬ, РИЗЕ), Франции (АМЕЛЬ), Голландии (МЕЙЕРС), Дании (УССИНГ) и Англии (ВОРТЛИ), которая пересмотрела этот проект и сформулировала в 1956 году новый проект, который в свою очередь был направлен правительству Нидерландов, с тем чтобы оно представило его правительствам различных стран для рассмотрения и замечаний в соответствии с резолюцией, принятой VII Конференцией на ее первой сессии.

Что касается Конвенции о единых нормах заключения договоров международной купли-продажи товаров (В), то первый проект относится к 1934 году, когда МИУЧП провел исследования по унификации норм /...

заключения договоров. В 1936 году этому Институту был представлен проект единых норм заключения международных договоров, заключаемых по почте. Полагали, что нет больших возможностей для заключения международной конвенции, основывающейся на упомянутом проекте, и поэтому Институт до 1951 года не проводил работу в этом направлении; с тех пор как Гагская дипломатическая конференция, так и сам МИУЧП занимались решением этой задачи и был предложен новый проект единых норм права, который был утвержден VII Гагской конференцией по международному частному праву, которая также одобрила проект единых норм купли-продажи.

В течение последующих лет были получены комментарии различных правительств относительно обоих проектов о единых нормах, в связи с чем была созвана вторая сессия дипломатической конференции по унификации правовых норм по международной купле-продаже, и была назначена новая комиссия, которая учла некоторые замечания и, в конечном счете, представила оба текста на рассмотрение дипломатической конференции, которая состоялась в Гааге с 25 апреля по 1 июля 1964 года.

2. - Другие предшествующие документы

Обе конвенции (А и В) отражают непрерывную деятельность известных юристов стран с различными правовыми традициями, как англо-американских, так и континентальной Европы; для их разработки они приняли во внимание ценные и важные предшествующие документы по унификации правовых норм купли-продажи, например, скандинавские нормы купли-продажи, английский закон о продаже товаров и Единые правовые нормы в Торговом кодексе Соединенных Штатов Америки; в их окончательной редакции принимали участие представители стран континентальной Европы, а также Англии и Соединенных Штатов.

С другой стороны, вопрос о международной купле-продаже был предметом тщательного и глубокого анализа не только МИУЧП, но и в Международной ассоциации юристов, которая в результате проведения международных совещаний и коллоквиумов (Рим, 1958 год; Хельсинки, 1960 год; Лондон, 1962 год и Нью-Йорк, 1964 год) разработала регламентирование этого вопроса и проанализировала на последнем совещании в

/...

Нью-Йорке две Гаагские конвенции 1964 года. В этих совещаниях принимали участие кроме МИУЧП и Постоянной гаагской конференции Международная торговая палата, Американский институт права, а также представители и эксперты западных европейских стран (Англии, Франции, Швеции, Бельгии, Италии, Голландии), стран с плановой экономикой (СССР, Югославии, Румынии, Чехословакии, Польши, Венгрии), азиатских стран (Японии) и американских стран (Мексики и Соединенных Штатов).

/...

3. Сфера применения двух конвенций 1964 года

а) Обе конвенции ограничиваются, во-первых, регулированием продажи движимости учреждений (товаров), куда, следовательно, не входят как недвижимость, так и товары, не принадлежащие учреждениям, а также такие нематериальные ценности, как неимущественные права (авторские права) и права, связанные с изобретением (права на патенты, марки, торговые знаки). В отношении недвижимости сохраняется право, устанавливающее, что ее продажа регулируется законом ее нахождения (*lex sitae*); ценности, не принадлежащие учреждениям, а также нематериальные ценности регулируются другими документами (БИРПИ), а также очень распространенными международными документами (Конвенция Парижского союза защиты промышленной собственности), которые представляют собой надежную защиту этих ценностей.

Точно так же определенная движимость учреждений не включается в оба проекта конвенций, так как считается, что их природа требует особого внутригосударственного или международного рассмотрения. Это те случаи, которые отмечаются в статьях 5 и 6 конвенций А и В, в частности: i) действия, инвестиции, деньги; ii) корабли, суда или самолеты, которые подлежат регистрации; iii) электричество и iv) имущество, подлежащее продаже в исполнение судебного решения. В начале (Римский проект 1939 года) исключалось также применение законов к животным, однако в 1956 году это исключение из проекта было изъято.

Ценности, указанные в пунктах i и ii, явились в большинстве случаев предметом международного регулирования, подпадая под действие таких документов, как Женевская конвенция 1930 года, регулирующая куплю-продажу; Брюссельская конвенция 1924 года, унифицирующая правила, относящиеся к коносаментам; около 12 конвенций, подготовленных под руководством Международного морского комитета, Варшавская конвенция 1929 года об унификации правил международных воздушных перевозок и т.д.

/...

Что касается электричества, то независимо от обсуждения о природе имущества учреждений, оно было исключено из конвенций главным образом потому, что электричество, как правило, не является предметом частных сделок и операции с ним не регулируются теми нормами, которые определяют обязательство продавца и покупателя в договорах купли-продажи. Была исключена продажа имущества в исполнение судебных решений, так как она не может рассматриваться собственно договором, являясь операцией, вытекающей из процессуальных действий, при которой воля продавца заменяется волей судьи; по этим причинам необходимо признать исключительность внутренних законов.

б) Во-вторых, речь идет о международной купле-продаже, а не о договорах купли-продажи внутригосударственного характера, которые продолжают регулироваться внутригосударственным законодательством, за исключением тех частей договора, где говорится о применении конвенции при купле-продаже (статья 4). В своем комментарии к Гаагским конвенциям, которые Организация Объединенных Наций направила нашим правительствам вместе с их текстом в соответствии с вышеуказанной резолюцией (П-6) Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, проф. Тунк сообщает, что определение международного характера купли-продажи было предметом длительного обсуждения на конференциях в Гааге, несмотря на то, что этот вопрос рассматривался и обсуждался на заседаниях Международного института унификации частного права в Риме в 1952 году, в Нице - в 1953 году и в Лугано - в 1956 году, где обсуждались субъективная (национальность сторон), объективная (место жительства или нахождения) и смешанная критерии. "Концепция национальности, которая, по-видимому, занимала очень большое место в международных отношениях до первой мировой войны, уступила место концепции места жительства, а последняя - другим концепциям, таким, как место нахождения и поселения" (ГУЦВИЛЛЕР).

В обеих конвенциях, как правило, устанавливается (статья 1),

/...

что: "настоящая норма будет применяться к договорам, заключенным между сторонами, расположенными на территориях различных стран"; если стороны не имеют постоянного расположения, то "будет приниматься во внимание постоянное местожительство сторон". Кроме того, четко предписывается, что применение закона "не будет зависеть от национальности сторон".

с) В-третьих, два гаагских текста 1964 года регулируют как гражданские сделки, так и коммерческие; это различие, которое не проводится в странах с английской традицией, является пройденным этапом в других странах, придерживающихся романских традиций (Швеция, Италия); оно имеется во всех системах права, в основе которых лежит кодекс Наполеона. Ясно, что количество международных сделок купли-продажи гражданского характера будет незначительно по сравнению с торговыми сделками (независимо от того, какими является основание договора купли-продажи в различных системах); однако для их исключения не было никаких убедительных оснований.

В таких федеральных странах, как Мексика (и в другом аспекте, в Соединенных Штатах Америки), гражданский или торговый характер операции определяет местный или федеральный характер законодательства, которым эта операция регулируется. Однако эта проблема не входит в компетенцию федерального правительства, которое не может заключать договоры или международные конвенции, относящиеся к вопросам, которые регулируются законами штатов-членов федерации. Необходимо отметить, что по крайней мере в Мексике у федерального правительства имеется эта компетенция и что договоры и международные конвенции составляют вместе с конституцией Республики "высший закон всего союза" (статья 133 конституции).

а) Текст конвенции, где говорится о продаже (А), регулирует исключительно обязательства продавца и покупателя, возникающие в результате договора купли-продажи, и ясно исключает, если иное не предусмотрено сторонами, как составление договора (которое

/...

регулируется другой Гаагской конвенцией 1964 года (В), которая, как мы отмечали, рассматривается отдельно от этой конвенции о купле-продаже (А), так и вопрос о собственности проданной вещи и действительность договоров и их положения (статья 8).

Таким образом, объем этой конвенции гораздо уже, чем может показаться из определения ее предмета: о международной купле-продаже товаров.

В действительности, здесь регулируются только обязательства продавца (главным образом передача вещи - статьи с 20 по 32; соответствие вещи условиям договора - статьи с 33 по 49; передача документов - статьи 50 по 51; передача собственности - статья 52 и 53) и покупателя (уплата стоимости - статьи с 57 по 64; и принятие товаров - статьи с 65 по 68), а также последствия, вытекающие из этих обязательств, т.е. осуществление договора - статьи с 75 по 81; причинение вреда и ущерб - статьи с 82 по 95; и переход риска случайной гибели покупателю - статьи с 96 по 101.

Это ограничение конвенции, которое было введено и принято уже в первых проектах Института Организации Объединенных Наций по унификации частного права, было представлено потому, что считалось, что другие нормы не способствовали правовой регламентации договора купли-продажи или же имели второстепенное значение для международного регламентирования; для конвенции, которая предназначена для регулирования и защиты международной торговли, имеют значение как раз эти основные обязательства продавца и покупателя, а также наиболее частые последствия купли-продажи, например расторжение или невыполнение договора и переход риска случайной гибели.

е) Было решено также, что регулирование этой Конвенцией (А) передачи собственности вещи покупателю является неудобным в свете иного решения этого вопроса во внутригосударственном законодательстве. В то время как в одних государствах, говорит ТУНК, само заключение договора влечет за собой обязательство передачи

/...

(Мексика), в других такой договор только порождает обязательства, а передача собственности на вещь происходит с передачей самой вещи (Испания, Аргентина).

Если следовать таким знаменитым документам нашего времени, как скандинавские законы, Шведский кодекс обязательств, Американский единый торговый кодекс, то в этом проекте конвенции не отражены последствия заключения договора купли-продажи в отношении собственности проданной вещи: право собственности не регламентируется в конвенции, так как справедливо считается, что оно играет второстепенную и даже поверхностную роль (по словам ЛЕГЕР-ГРЕНА, оно имеет значение только для последующих правоотношений и суда); регулируется передача собственности как обязательство продавца - статья 18 (однако не как результат, а тем более объем купли-продажи), на которого перед покупателем возлагается ответственность за сохранность - статьи 52 и 53; регулируются также другие последствия и результаты договора (например, гарантии пользования, соответствие условиям договора, переход риска случайной гибели); эти вопросы рассматриваются независимо от проблемы собственности и нет никаких оснований их связывать.

f) В тексте конвенции нет также правил, касающихся полномочий сторон или юридической силы договора. Эти вопросы регулируются внутригосударственным законодательством. Вытекающие из них проблемы тоже не регулируются Гаагской конвенцией 1955 года о праве, применяемом к международным договорам купли-продажи (статья 5),

4. Факультативный характер обеих конвенций

Ни одна из этих конвенций (А и В) не имеет обязательной силы для ратифицировавших конвенцию сторон в международном договоре купли-продажи. Действительно, в статье 3 конвенции о купле-продаже (А) устанавливается, что стороны могут полностью или частично отказаться от ее применения; кроме того, предусматривается, что этот отказ может быть и молчаливым. Точно также в статье 2

/...

конвенции о составлении договоров купли-продажи (В) сторонам разрешается уклоняться от применения конвенции, если они установят, что должны применяться другие положения.

Это факультативное свойство единообразных текстов, которые представляют собой освещение и победу традиционного принципа *jus privatista* свободы волеизъявления, получило отражение уже в римских проектах (1939 и 1952 годов), просвещенным защитником которых был выдающийся немецкий юрист ЭРНЕСТ РАБЕЛЬ; это свойство нашло отражение в других положениях конвенции (А и В), оно справедливо критиковалось "по очевидным соображениям справедливости и равенства, которые определяют установление необходимого права в области обязательств"^{1/}, и уже не находит применения в другой крупной международной кодификации договора купли-продажи, каковой являются так называемые Общие условия передачи товаров, которыми руководствуются социалистические европейские страны с плановой экономикой и которые носят императивный характер (*jus=cogens*), за исключением случаев, когда специфическая природа товаров или особенностей передачи требует отступления от этой императивности.

Таким образом, если стороны примут решение не применять конвенцию и обратиться к другим внутригосударственным или иностранным законам, то конвенция о купле-продаже (А) применяться не будет. Этот принцип, как мы уже отмечали, был сформулирован уже в проекте 1939 года, однако в нем требовался ясно выраженный отказ от применения...

^{1/} ФЕДЕРИКО ДЕ КАСТРО И БРАВО, который пишет дальше: "В противоположность промышленным и финансовым группам и организациям, которые, наподобие феодальных властителей прошлого, пытаются увековечить, расширить и оправдать свое засилие свободой в области заключения договоров, появились демократическая концепция и понятие естественной справедливости, которые вызвали энергичный отпор со стороны законодателей и теоретиков, следствием чего практически явилось ограничение свободы волеизъявления".

5. Применение торговых обычаев и практики

Обе Конвенции закрепляют за сторонами-участниками право применения обычаев, о которых говорится прямо или косвенно (статья 9 Конвенции (А), или тех, которые могут существовать в отношении заключения договоров (статья 2 Конвенции (В), а также торговой практики, которая была установлена этими обычаями (статья 9 и 2 там же). Таким образом, с одной стороны, признается ценность и значение торгового обычая для торгового права в качестве источника этого права, начиная с момента его возникновения и в ходе всей его эволюции, с другой стороны, признается то большое влияние, которое оказывается торговой практикой на составление типовых договоров, заключение договоров и формулирование торговых терминов. Таким образом, в этих Конвенциях признается и одобряется применение к такого рода сделкам терминов, принятых, например, в соответствии с Общими условиями типовых договоров, составленными Экономической комиссией для Европы, терминов купли-продажи, таких, как СИФ, ФОБ, ФАС, определенных Международной торговой палатой, или, наконец, договоров купли-продажи, заключаемых при содействии банков в соответствии с едиными нормами и обычаями, касающимися оформления кредитов, составленными также Международной торговой палатой.

Содержится также упоминание о так называемых обычаях толкования ("обычаи, которые здравомыслящие лица, оказавшиеся в положении, аналогичном положению договаривающихся сторон, считают, как правило, применимыми к данному договору"). Эта формулировка содержится в пункте 2 статьи 9 Единых норм (А), причем считается, что такие обычаи имеют преимущество перед нормами в случае их коллизии при отсутствии соглашения об ином, заключенном между сторонами.

Будучи закрепленной в Единых нормах, данная зависимость торговых обычаев и практики, ставших нормой и подлежащих толкованию, представляет собой дополнительное ограничение^{2/}, которое может привести к

^{2/} По мнению шведского представителя БАГТЕ, в проекте 1956 года содержится сходное положение: "только в том случае, если договаривающиеся стороны не сочтут нужным применять другие нормы, будут применены Единые нормы".

навязыванию несправедливых обычаев или практики ведения торговли, вытекающих, например, из положений об ограничении ответственности, или к отказу покупателя от предоставления определенных гарантий, или к закреплению в кратчайшей форме положений о последующем выставлении рекламаций, которые устанавливаются в типовых договорах стороной, обладающей большей экономической силой (как, правило, импортером) в ущерб более слабой стороне; причем отягчающим обстоятельством является то, что сами Единые нормы (А) не применяются к спорам, касающимся ценности любого обычая, как об этом ясно говорится в статье 8 *in-fine*.

6. Некоторые другие основные концепции Единых норм права, касающегося купли-продажи (А)

а) Доставка. Определение обязанности продавца доставить проданную вещь и соответствующее юридическое оформление вышеуказанной обязанности, а также меры, необходимые для его выполнения, явились предметом особой озабоченности авторов Единых норм купли-продажи еще во время разработки римских проектов 1935 и 1939 годов.

Как и в вопросе о собственности, речь шла о том, чтобы избежать возникновения проблем и дискуссий, носящих в значительной мере теоретический характер, напротив, как указали ЛАГЕРГРЕН и ТУНК, были сформулированы чисто договорные положения, которые зависят только от действий и фактических положений.

В этой связи речь шла о законодательном опыте скандинавских стран (Дания, Швеция, Норвегия, Исландия) в сфере купли-продажи и о системе норм, связанных с ними, в соответствии с которой доставка является действием, посредством которого продавец осуществляет свой долг (возложенный на него согласно договорам) - дать возможность покупателю вступить во владение приобретенным им товаром; иначе говоря, проблема доставки рассматривается в качестве самоочевидного положения, независимо от проблем собственности и владения, с которыми она по традиции связана.

В Римском проекте 1939 года понятие доставки включало в себя все действия, которые продавец обязан осуществить, с тем чтобы товар

/...

поступил в распоряжение покупателя, причем в отличие от существующих традиций передавать товар с рук на руки просто выдвигается oferta товара.

В Единых нормах купли-продажи (А) эта тенденция сохраняется и, возможно, даже чрезмерно упрощается, поскольку в ней говорится (статья 19) о том, что доставка заключается в "передаче (remise во французском тексте и handing over в английском тексте) товара в соответствии с договором". Такое решение совершенно явно исходит из прецедента римского проекта, при этом используется терминология, предложенная гаагским проектом 1951 года, и принимается неточный термин (передача) вместо первоначальной формулировки, которая была более ясной.

Во всяком случае речь идет о том, чтобы избежать решения проблем относительно преемственности и владения, регулируемых различным образом в различных национальных системах права, в которых речь идет (как, например, в мексиканском законодательстве) о передаче действительной, символической, возможной. Самое важное заключается в том (как это отмечается в шведском законодательстве), что продавец выполняет свои договорные обязательства таким образом, что покупатель может располагать товаром, независимо от того, обладает ли он им в действительности; точно так же регулируется передача товара в разделе I главы III (статьи 19-32) Единых норм, в которых регламентируется передача товаров в случаях, когда купля-продажа связана с транспортировкой, а также обязательства передачи товаров в определенном месте и в определенную дату, и соответствующие санкции, связанные с невыполнением обязательств.

b) Соответствие проданного товара условиям договора

Тем не менее, передача товара должна производиться "в соответствии с договором". Отсюда следует, что соответствие товара рассматривается в качестве элемента передачи.

В этом отношении текст Единых норм ясен и точен, так же как были ясны и точны предшествующие ему тексты Римского и Гаагского проектов. Главным образом речь шла о том, чтобы провести различие между куплей-продажей известных и определенных товаров (species) и однородных (genus in obligatione deductum) и уточнить, при каких обстоятельствах может иметь место определение товара.

Как отмечает АНЖЕЛОНИ, ссылаясь на гаагские проекты 1951 года, текст Единых норм в этом смысле аналогичен тексту, который мы анализируем, в нем вновь проводится традиционное различие между "товарами, отличающимися от обусловленных в договорах, товарами, качество которых ниже обещанного или неудовлетворительно для их использования по назначению, и товаров с браком или дефектами, что делает невозможным их использование по назначению... Все эти положения объединяются в единой концепции "несоответствие условиям договоров". Статья 33 Единых норм также указывает, что продавец не выполняет свои обязательства по передаче товара в случаях: i) если поставляется только часть, или большее количество, или меньшее количество, чем было обещано; ii) если товар отличается от предполагавшегося или носит иной характер; iii) если он не соответствует чертежам или модели; iv) если он не обладает качествами, необходимыми для его нормального использования или коммерческого применения, или если он не обладает необходимыми качествами для его специального использования, предусмотренного в договоре; v) вообще, когда поставляется товар, не обладающий предусмотренным качеством и особенностями.

Покупатель, который считает, что его права ущемлены, обладает лишь теми гарантиями, которые вытекают из видов несоответствия товаров, перечисленных в статье 33, и никакими другими гарантиями, связанными с подлинным или предполагаемым несоответствием (ТУНК отмечает, что имеется гарантия от дефектов, присущих товарам, или недействительности, связанной с существенной ошибкой при производстве товара).

с) Переход риска

Одной из основных концепций текста Единых норм, касающихся международной купли-продажи, является концепция перехода риска к покупателю таким образом, как это отмечается в статье 96, что последний "оплачивает стоимость товара, независимо от потери или повреждения товара, даже в том случае, если эти обстоятельства связаны с каким-либо действием продавца или какого-либо другого лица, за действия которого отвечает последний".

/...

Переход риска имеет место независимо от того, произошла ли потеря или повреждение случайно или не случайно; в Единых нормах эта проблема рассматривается отдельно от проблем заключения контракта и передачи собственности (*res perit - domino*), она связана исключительно с передачей товара на условиях, предусмотренных в договоре, и в этом смысле Единые нормы приближаются к германским и скандинавским правовым системам; кроме того, признается, что вопрос о переходе риска рассматривается в свете кардинального принципа Единых норм, а именно, в свете принципа свободного волеизъявления сторон, согласно которому эти стороны могут следовать правилам, отличным от правил, предусмотренных в вышеуказанных Единых нормах.

Таким образом, суммируя, можно отметить, что несмотря на определенные пробелы в данном своде правил, на что указали известные и авторитетные комментаторы (ТУНК, ШМИТТХОФ), регламентация перехода риска вполне удовлетворительна не только потому, что в ней ясно и просто сформулированы последствия, связанные с ним (что покупатель оплачивает стоимость), и предусматриваются различные ситуации (сделки во время нахождения в пути; однородные товары; в случае невыполнения обязательств или несоответствия товаров), но и потому, что в ней принята система перехода риска, являющаяся следствием не передачи собственности (французская система) или заключения договора (швейцарский Кодекс обязательств), при которых всегда возникают серьезные проблемы толкования, а как следствие передачи товара (его передача в соответствии с договором и с законом); кроме того, в этой регламентации признается, что стороны могут решать вопрос о риске иначе, чем это предусмотрено в Единых нормах.

7. Основные характеристики Единых норм, касающихся заключения договоров купли-продажи (В)

Проблема определения момента заключения договоров в случае отсутствия сторон решается различно в различных национальных правовых системах. Как известно, существует четыре системы, или четыре вида решения этого вопроса: решение путем извещения, путем принятия, путем провозглашения и путем отправления. /...

В Гагской конвенции 1964 года содержится положение, разработанное в Римском проекте 1958 года, об оформлении такого рода договоров, в статье 12 которого говорится, что договор считается заключенным после извещения о принятии предложения. К этому ничего не добавляется. Тем не менее, в отношении оферты устанавливается, что только в связи с ней возникают обязательства у лица, сделавшего ее, начиная с момента извещения получателя (статья 5); отказ от нее может последовать только до того момента, когда получатель направит извещение о ее принятии (статья 5, пункты 1 и 4); что касается принятия, то оно осуществляется посредством извещения, направляемого любым способом лицу, сделавшему оферту (статья 6); слова "быть направленным" означают быть посланным лицу, которому предназначается это извещение (статья 12). Следовательно, при этом подразумевается и система принятия предложения, поскольку отказ от оферты может быть сделан в любой момент, предшествующий сообщению о принятии; последнее заключается в извещении, направляемом любым способом, и извещение должно быть направлено лицу, сделавшему оферту; отсюда следует, что в Гагском проекте контракт считается заключенным с момента вышеуказанной передачи или принятия, иначе говоря, с момента получения оферты происходит соглашение сторон, и, следовательно, с этого момента, договор существует в законном порядке.

Было бы желательно, чтобы такая или любая иная система содержалась в Единых нормах недвусмысленно и ясно изложенной, поскольку таким образом появится возможность избежать возникновения конфликтов и сомнений при толковании закона*.

* Глава IV исследования, которая касается Гагской конвенции 1955 г. о правовых нормах, применимых к международной купле-продаже, воспроизводится в документе A/CN.9/12/Add.1.

РУМУНИЯ*

[Подлинный текст на английском языке]

16 декабря 1968 года

Отношение Румынии к трем конвенциям, упомянутым в письмах,
рассматривается компетентными органами Румынии.

* Член Комиссии.

/...

ИСПАНИЯ*

[Подлинный текст на испанском языке]
3 ноября 1968 года

I. Свобода волеизъявления

Одной из наиболее важных проблем, рассматриваемых в связи с этой Конвенцией, является вопрос о форме ограничения свободного волеизъявления сторон, заключающих договор.

В данном случае уместно отметить, что испанская правовая доктрина понимает под свободой волеизъявления сторон два основных момента:

а) возможность, которой обладают стороны для заключения или незаключения определенного договора, и б) в случае принятия решения о заключении договора, возможность, предоставляемая сторонам, достижения договоренности и выдвижения приемлемых для них условий, если такие условия не противоречат закону, морали или общественному порядку.

Если понимать выражение свободы волеизъявления в таком смысле, то совершенно очевидно, что правительство интересуется только второй аспект этого вопроса, иначе говоря, только то, что касается возможности сторон заключать договоры о международной купле-продаже, а также выдвижения оговорок и условий, по которым устанавливаются права и обязанности, отличные от тех, которые содержатся в "Единых нормах".

Именно эти положения содержатся в статье V самой Конвенции и в статье 3 Единых норм.

В соответствии со статьей V Конвенции государства уполномочиваются в момент ратификации или присоединения к Конвенции заявить, что они будут применять "Единые нормы" только к тем договорам, относительно которых стороны договорятся применять их именно в качестве договорных норм. Таким образом, это означает, что в том случае, когда государства воспользуются вышеупомянутым полномочием, то подразумевается (если стороны не выступят с ясной декларацией о противном), что не было признано желательным применять Единые нормы

* Член Комиссии.

и, следовательно, нет необходимости в каком-либо заявлении любой из сторон о неприменимости таких норм. Таким образом, в этом случае стороны пользуются такой же свободой волеизъявления, как если бы единых норм вообще не существовало.

С другой стороны, когда договаривающееся государство не сформировало оговорки, предусмотренной в статье V Конвенции, стороны могут делать полные либо частичные изъятия из применения единых норм, причем такие изъятия могут быть ясно выраженными или подразумеваемыми. Именно таково положение, содержащееся в статье 3 единых норм.

Подобное положение, установленное в Конвенции, представляется неприемлемым, и поэтому предлагается его усовершенствование в том смысле и по тем причинам, которые излагаются ниже.

В первую очередь следует выделить статью V Конвенции, в отношении которой интересно отметить, что она не содержалась в проекте, представленном на рассмотрение Международной конференции в Гааге.

Причины, которыми обосновывается это предложение, следующее:

A) Использование предоставляемых данной статьей полномочий любым государством исключительно усложнит применение всей Конвенции и, таким образом, значительно уменьшит преимущества, которые могли бы быть получены вследствие ее применения.

B) Вышеупомянутая причина совершенно справедлива, и, как отметили различные делегации в ходе принятия вышеупомянутой статьи, выгоды, связанные с полномочиями, предоставляемыми ею, были использованы только Соединенным Королевством. Однако очевидно, что нет необходимости наносить ущерб эффективности многосторонней Конвенции, в том числе, содержащимся в ней определенным привилегиям, исходя из интересов только одного государства. Помимо этого, естественно, такое положение противоречит самим принципам разработки такого типа договоров.

C) Полномочия, признаваемые в статье V, еще более искажают принцип свободного волеизъявления, признанный в статье 3 единых норм.

/...

фактически, в статье 3 находит признание явно преувеличенное стремление к автономии сторон, которая провозглашается совершенно недвусмысленно, и этот недостаток увеличивается еще более, если данное положение рассматривать наряду со статьей V Конвенции.

D) С другой стороны, установление оговорки, о которой говорится в статье V, может иметь тяжелое последствие для решения проблем, которые могут возникнуть в ходе международной купли-продажи.

Действительно, с одной стороны, применение этой оговорки может нанести ущерб гражданам других стран, которые заключают сделки, не зная о существовании такой оговорки, а выгоды получают граждане страны, сформулировавшей ее.

С другой стороны, в том случае, если какая-либо сторона воспользуется вышеупомянутой оговоркой, может оказаться, что судебные процессы, которые связаны с применением Конвенции и в которых будут рассматриваться дела граждан других стран, не установивших данные оговорки, приведут к решениям, отличным от тех, которые могли бы быть приняты судом данной страны в обычном порядке.

Что касается статьи 3 единых норм, предлагается заменить ее статьей 6 проекта 1963 года, разработанного Специальной комиссией; эта статья гласит:

"Статья 6. Стороны могут полностью исключить применение положений единых норм, при условии, что они определяют право, положения которого будут применимы к их договору. Стороны могут частично нарушить положения единых норм, при условии наличия договоренности между ними по другим, отличным положениям, которые устанавливаются либо путем изложения последних, либо указанием на определенные, не относящиеся к данному закону нормы, на которые стороны намерены ссылаться. Предусмотренные в предыдущих пунктах названия, формулировки и указания должны быть отражены в специальном положении или неоспоримо вытекать из положений договора".

Вышеупомянутые предложения обосновываются следующими соображениями:

1) Существенные различия между окончательным текстом статьи 3 единых норм и статьей 6 проекта 1963 г. не касаются вопроса о свободном волеизъявлении договаривающихся сторон. Действительно, свободное волеизъявление в качестве общего принципа отчетливо признается в обоих текстах.

/...

2) Подлинное различие между двумя формулировками этого положения коренится в той гарантии, которой обладают договаривающиеся стороны и которая относится к знакомству с их правами и обязанностями, вытекающими из договора.

Действительно, в соответствии со статьей 3 единых норм допускается, чтобы стороны делали полное либо частичное изъятие из применения настоящих норм, не делая ссылок на положения, которыми должны руководствоваться договорные отношения при замене юридических норм. Это означает, что принцип свободного волеизъявления может применяться таким образом, что договаривающиеся стороны не будут знать положений, вытекающих из договора.

Напротив, в соответствии с текстом статьи 6 проекта за договаривающимися сторонами признавалась та же свобода волеизъявления, причем соответствующим образом конкретизировались положения, применимые к договору.

3) Таким образом, в соответствии с обоими упомянутыми текстами договаривающиеся стороны обладают той же свободой волеизъявления при оформлении договора. Однако, в то время как в соответствии со статьей 3 единых норм принцип свободного волеизъявления может быть применен таким образом, что не будет обеспечено положение договаривающихся сторон, в соответствии с текстом статьи 6 проекта такая необеспеченность сторон не может иметь места.

4) Этот вывод имеет особенную важность, если рассмотреть случай, когда договаривающаяся сторона, обладающая более сильными позициями, извлекает выгоду из того факта, что обязанности и права, вытекающие из договора, не имеют ясного определения.

Действительно, экономическая мощь такой стороны дает ей возможности успешно вести судебный процесс против другой стороны, которая не обладает необходимыми средствами, для того чтобы успешно противостоять претензиям другой стороны.

Кроме того, нельзя забывать, что именно более мощная договаривающаяся сторона формулирует текст договора (часто такой договор

/...

является договором присоединения) и при этом она включает в него положения, толкование которых при судебном разбирательстве она считает более приемлемым для себя.

В этих обстоятельствах, очевидно, в интересах более слабой стороны точно знать последствия, вытекающие из договора. Поэтому нельзя допускать, чтобы свободное волеизъявление использовалось не для замены одних норм другими, содержащимися в единых нормах, а просто для создания юридической необеспеченности договаривающихся сторон.

5) Наконец, в связи с признанием принципа свободного волеизъявления в статье 3 единых норм, необходимо разработать систему, которая позволила бы легко определять, какие нормы внутригосударственного права следует иметь в виду при определении действительности данного договора или отдельных его положений, поскольку в соответствии со статьей 8 единых норм именно внутригосударственное право определяет пределы свободного волеизъявления, провозглашенного в статье 3.

В этой связи очень важно, чтобы государства, ратифицирующие Конвенцию о единых нормах права международной купли-продажи товаров, присоединились бы также и к Гаагской конвенции 1955 г. о нормах права, применимых к международной купле-продаже товаров, поскольку последняя дополняет, как это было показано выше, Конвенцию о единых нормах.

/...

II. Обязательство продавца передать проданную вещь

Другим важным вопросом общего закона является вопрос о пределах обязательства продавца передать проданную вещь. Полагают, что это обязательство, выполнение которого предполагает немедленную оплату вещи, может считаться самой важной частью договора и поэтому требует очень тщательного изучения.

Итак, главный вопрос, который перед нами возникает, заключается в том, чтобы определить, правильно ли считать передачу (délivrance) проданной вещи обязательством продавца.

Конечно, такая передача традиционно считается основным обязательством продавца.

В соответствии с этим традиционным представлением, получившим отражение в гражданских кодексах XIX века, под передачей понимается переход проданной вещи из владения продавца во владение покупателя. Об этом ясно говорят, например, статья 1.604 французского гражданского кодекса и статья 1.462 испанского гражданского кодекса.

Поэтому передача в конечном счете означает переход права владения на проданную вещь.

Однако ясно, что переход права владения зависит не только от воли продавца; для осуществления передачи необходимо сотрудничество покупателя. Поэтому под передачей подразумевается двустороннее действие, в которое входит действие продавца (предоставление проданной вещи в распоряжение покупателя) и действие покупателя (принятие этой вещи).

Иными словами, продавец никоим образом не может только своими действиями осуществить передачу, если с ним не сотрудничает покупатель.

В этих условиях ясно, что передача никак не может считаться исключительным обязательством продавца. Только на него можно возложить осуществление тех действий, выполнение которых зависит исключительно от него, т.е. передачу проданной вещи в распоряжение покупателя на условиях, предусмотренных в договоре.

/...

В связи с этим необходимо отметить, что включение передачи в число обязательств продавца неприемлемо и поэтому подлежит исключению из общего закона.

В этой связи предлагается сделать следующие изменения в тексте закона:

- 1) Заменить в статье 18 термин "передача" (délivrance) выражением "передача права на распоряжение вещью в соответствии с договором".
- 2) Опустить, как излишний, пункт 1 статьи 19.
- 3) Заменить во всех статьях закона термин "передача" (délivrance) словами "передача в распоряжение".

Эти изменения не только сделают более конкретными, совершенными и более соответствующими требованиям коммерции обязательства продавца, но и внесут в статьи 18 и 19 общего закона такое содержание, которое будет больше соответствовать остальным статьям самого закона. Это мы попытаемся продемонстрировать ниже:

А) Считается, что статья 56 налагает на покупателя обязательство "принять вещь в свое распоряжение" ("prendre livraison de la chose"), а в статье 65 дается определение "принятие" (prise de livraison) следующим образом:

"La prise de livraison consiste pour l'acheteur à accomplir les actes nécessaires pour que la remise de la chose soit possible et à la retirer".

Иными словами, если будут внесены предлагаемые изменения, то структура закона очень выиграет: продавец будет обязан передать проданную вещь в распоряжение покупателя, а последний будет обязан принять ее. Совместные действия обоих (продавца и покупателя) превращают передачу вещи в передачу права владения.

В) В пункте 3 статьи 98, где говорится о риске случайной гибели имущества, ясно указывается, что речь идет о таком случае, когда "продавец совершил все необходимые действия для того, чтобы покупатель получил возможность принять проданную вещь (prendre livraison)". Иными словами, переход риска случайной гибели связывается с моментом "передачи права на распоряжение".

/...

С) Нормы общего закона, регулирующие продажу, связанную с транспортировкой, ясно определяют, что передача вещи как передача права на владение покупателю не является обязательством продавца. Продавец обязан только передать проданную вещь в распоряжение покупателя, вручив ее перевозчику.

В самом деле, в пункте 2 статьи 19 говорится, что при купле-продаже, связанной с транспортировкой, передача вещи продавцом считается выполненной, когда она вручена перевозчику для передачи покупателю.

Однако ясно, что это вручение перевозчику не составляет акта передачи вещи как передачи права на владение покупателю. Потому, во-первых, что перевозчик не получает вещь от имени покупателя. Во-вторых, потому, что в определенных случаях после вручения вещи перевозчику у продавца может возникнуть право на отказ от вручения покупателю (статья 73, пункт 2).

В заключение необходимо отметить, что изменение, которым предлагается исключить пункт 1 статьи 19, явится очевидным преимуществом для структуры закона, так как в этом пункте при попытках дать определение понятия "вручение" (*délivrance*) все свелось к настоящей тавтологии и никакого определения не получилось.

Действительно, мы считаем, что термины "*délivrance*" и "*remise*" во французском языке имеют то же значение, что и в испанском, и являются синонимами, хотя мы признаем, что утверждать это мы не можем. Однако несомненно то, что, когда проблема синонимии осложняется при переводе французского текста на другие языки, например испанский язык, на котором было бы необходимо дать определение существенного обязательства продавца в соответствии с пунктом 1 статьи 19, отметив, что передача ("*délivrance*") состоит из передачи ("*remise*") вещи в соответствии с договором, тогда тавтология или порочный круг будут видны.

/...

СОЮЗ СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК*

Подлинный текст на русском языке
27 декабря 1968 года

Эти конвенции были приняты на международной конференции в Гааге в 1964 году, в которой участвовали лишь 28 государств. В числе государств-участников были только 3 социалистических и 2 развивающихся государства.

Конвенции были ратифицированы одним государством (Великобритания) и в силу не вступили, а в настоящее время, в соответствии с условиями конвенций, они и не могут вступить в силу.

Такая судьба этих конвенций является, очевидно, следствием того, что они не отвечают требованиям, которые предъявляет к такого рода международным документам подавляющее большинство государств.

По мнению советских компетентных органов, указанные конвенции не являются пригодным материалом для работы Комиссии ООН по праву международной торговли.

* Член Комиссии.

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ*

/Подлинный текст на английском языке/
7 января 1969 года

1. Важность унификации норм права купли-продажи.

Данный ответ на запрос Генерального секретаря следует рассматривать, исходя из того, что Соединенные Штаты в основном поддерживают унификацию норм права, регулирующих международную куплю-продажу товаров. Участие в работе Международного института унификации частного права (и Гаагской конференции по частному международному праву) стало возможным, благодаря принятию Конгрессом Соединенных Штатов совместной резолюции, утвержденной Президентом Соединенных Штатов 30 декабря 1963 года. После этого Соединенные Штаты послали делегацию в составе шести представителей на Дипломатическую конференцию по унификации норм права, регулирующих международную куплю-продажу товаров, проводившуюся в Гааге в апреле 1964 года.

До начала Дипломатической конференции в апреле 1964 года Соединенные Штаты подготовили и передали для использования на конференции заявление с изложением общих взглядов в отношении унификации норм права купли-продажи, а также конкретные предложения по улучшению намечавшихся проектов решений. Это заявление начиналось следующими словами**:

Важность унификации основных норм права, относящихся к международной торговле, становится все более очевидной. Правовые проблемы, которые возникают в области международной торговли, фактически близки тем проблемам, которые вызвали разработку и широкое принятие в каждом штате Соединенных Штатов Америки в течение последнего полувека большого числа унифицированных законов, в том числе Единого торгового кодекса.

* Член Комиссии.

** Дипломатическая конференция по унификации норм права, регулирующих международную куплю-продажу товаров - Гаага, 2-25 апреля 1964 года, том 2, стр. 235 (англ.) (в дальнейшем именуется ОТЧЕТЫ КОНФЕРЕНЦИИ).

/...

Соединенные Штаты приветствуют аналогичное развитие событий в международном масштабе и надеются, что предстоящая работа над проектом единых норм права международной купли-продажи сделает их пригодными для широкого принятия.

2. Пригодность предполагаемых единых норм права с точки зрения содействия унификации.

В этом заявлении Соединенных Штатов содержался также ряд конкретных предложений по улучшению предполагаемых единых норм права международной купли-продажи товаров (в дальнейшем именуемых "Нормы права купли-продажи"; представленный параллельно проект будет именоваться "Право заключения договоров"). В заявлении указывалось, что в наиболее важных пунктах предлагаемого Права купли-продажи использовались искусственные понятия (*délivrance*; *résolution*), представляющие интерес лишь в академическом или региональном правовом плане. В заявлении отмечалось, что эти искусственные понятия вызывают затруднения с точки зрения четкого и единообразного применения; в нем предлагалось изменить проект таким образом, чтобы речь шла о положениях торговой практики, знакомых коммерсантам во всем мире: перенос риска за перевозку товаров, оплата стоимости в обмен за контроль над товарами. В заявлении Соединенных Штатов также указывалось на положения, регулирующие время, в течение которого покупатель должен направить уведомление в том, что товары имеют дефекты; в заявлении отмечалось, что эти положения не соответствуют торговой практике и являются настолько сложными и искусственными, что приведут к затруднениям при их применении и могут вызвать технические барьеры при предъявлении справедливых претензий. Другие конкретные предложения были направлены на улучшение предполагаемых норм права купли-продажи в тех моментах, где проект был недостаточно ясен с точки зрения торговой практики или торговых нужд. (См. ОТЧЕТЫ КОНФЕРЕНЦИИ, том 2, стр. 241, 243, 244, 262, 264, 268, 277, 279-280, 289-290, 302-303, 306, 331, 342, 344-345 англ.).

/...

Деятельность делегации Соединенных Штатов в ходе конференции была направлена на то, чтобы сделать проекты приемлемыми для международного одобрения. Был достигнут некоторый прогресс, но растянутасть и сложность норм права купли-продажи (включавших 101 статью) сделали невозможным существенное улучшение основного содержания или структуры норм права в пределах времени работы Дипломатической конференции. Действительно, необходимость внесения большого числа незначительных поправок в результате предложений, сделанных от имени целого ряда государств, вызвала новые редакционные и технические проблемы, которые невозможно было должным образом разрешить в спешке заключительных дней Конференции. (Вышеописанные затруднения были менее острыми в отношении предлагаемого Права заключения договоров ввиду его относительной краткости (13 статей) и простоты. Однако необходимо, по-видимому, уделить основное внимание проблемам, связанным с нормами права купли-продаж, поскольку практически будет невозможно одобрить предполагаемое право заключения договоров отдельно от тесно связанных с ним и намного более существенных предполагаемых норм права купли-продажи.)

Незадолго до конца Дипломатической конференции, 2 апреля 1964 года, глава делегации Соединенных Штатов, выступая на пленарном заседании, выразил надежду своей делегации на возможность разрешения вышеописанной проблемы таким образом, чтобы предполагаемые нормы права могли "служить первым твердым и уверенным шагом вперед в деле унификации права, регулирующего международные операции купли-продажи". (См. ОТЧЕТЫ КОНФЕРЕНЦИИ, том 1, стр. 309 англ.). Он сказал далее:

В ходе Конференции нормы права купли-продажи были значительно улучшены и это следует приветствовать. Но, по нашему мнению, еще осталось, к сожалению, несколько слабых мест. Это, в частности:

/...

- 1) в проекте речь идет в большей степени о внешней торговле между странами, имеющими общую границу и географически близкими друг к другу;
- 2) недостаточное внимание уделяется проблемам международной торговли, связанным с морскими перевозками;
- 3) недостаточно сбалансированы взаимные права и обязанности продавца и покупателя с точки зрения повседневной торговой практики;
- 4) эти нормы права не будут понятны лицам, занимающимся торговлей.

Представители многих других государств, приложившие много усилий по улучшению норм права, но обнаружившие, что в отведенное время практически невозможно преодолеть эти затруднения, чувствовали к концу Конференции, что работа не закончена. Отражением этого ощущения была следующая рекомендация П (2), фигурирующая в качестве приложения к Заключительному акту Дипломатической конференции:

2) Конференция рекомендует в случае, если Конвенция о единых нормах права международной купли-продажи товаров не войдет в силу к 1 мая 1968 года, чтобы Международный институт унификации частного права образовал комитет в составе представителей правительств заинтересованных государств, который должен будет рассмотреть вопрос о том, какие дальнейшие действия следует предпринять с целью содействия унификации права международной купли-продажи товаров.

Поскольку Конвенция не вступила в силу к указанному сроку и поскольку некоторые положения, такие как запрещение обращаться к нормам частного международного права, вызвали значительные разногласия и могут послужить препятствием для присоединения государств к Конвенции, данная процедура, предусмотренная Конференцией, должна играть основную роль в последующих шагах, направленных на обеспечение эффективной унификации. См. часть 5, ниже.

3. Рекомендации относительно конвенций о предполагаемых нормах права купли-продажи и права заключения договоров.

Ввиду вышеописанных недостатков предлагаемых единых норм права Соединенные Штаты не считают их пока пригодными для международного

/...

использования. Поэтому Соединенные Штаты не рекомендуют, чтобы конвенции относительно этих норм вошли в настоящее время в силу, и сами не станут их участником.

Унификация основных норм права, регулирующих международную куплю-продажу товаров, представляет собой далекоидущий и очень важный шаг. Качество правовых норм, предлагаемых для принятия в международном масштабе, должно соответствовать важности данного проекта.

Шаг такого крупного масштаба требует тщательной предварительной работы до ратификации, поскольку пересматривать Конвенцию, уже принятую несколькими государствами, трудно. В то же время невозможно время от времени вносить улучшения, когда, как в данном случае, трудности касаются самой сути структуры правовых норм и подхода к ним.

Для того чтобы желаемая унификация была не иллюзорной, а эффективной, единые нормы права должны затрагивать реальные проблемы международной торговли и способствовать их разрешению. Абстрактные концепции, построенные, в основном, на правовой терминологии какого-то одного района, вроде тех, которые можно найти в предлагаемых правовых нормах, могут получить различное толкование в различных районах мира; такой результат отнюдь не служит достижению основной цели - свести до минимума недоразумения и юридические споры.

4. Рекомендации по достижению цели унификации.

Необходима дальнейшая работа над предлагаемыми проектами. К счастью, эта работа не обязательно приостановит или хотя бы замедлит прогресс в направлении эффективной унификации. Работа, проделанная в ходе подготовки к Дипломатической конференции в апреле 1964 года и в ходе самой конференции, и образование Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли ускорили движение к унификации, что должно привести эту работу к успешному завершению. Тщательно продуманные документы, в которых предлагаются улучшения этих правовых норм, представленные на Дипломатической конференции, - большинство из этих улучшений не могло быть реализовано из-за сложности

/...

предлагаемых норм права купли-продажи и недостатка времени - теперь имеются в отличных материалах Конференции и могут быть использованы при пересмотре предлагаемых норм права. Как указывалось выше, в заключительном акте Конференции предусмотрен механизм, позволяющий успешно продолжить работу.

Учитывая высокую квалификацию и опыт Римского института в этой отрасли права, Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли весьма разумно решила на своей первой сессии просить Генерального секретаря предоставить этому Институту для изучения ответы на запросы Секретариата по конвенциям. Мы понимаем, что этот Институт создаст Комитет экспертов для рассмотрения ответов на вопросник по проблемам купли-продажи. Можно ожидать, что этот Комитет сделает конкретные рекомендации о соответствующих дальнейших мерах по содействию унификации норм права международной купли-продажи товаров. Можно ожидать, что этот комитет воспользуется опытом, приобретенным за годы изучения вопроса, чтобы рекомендовать, каким образом пересмотреть существующие проекты и сделать их приемлемыми для всех. При определении срока выполнения этой дальнейшей работы следует учесть возможности появления конкретной информации относительно коммерческой торговой практики, которая может быть получена путем разработки типовых договоров - проект, к которому мы сейчас переходим.

5. Разработка типовых договоров и условий купли-продажи.

Правительство Соединенных Штатов рекомендует приступить к энергичному выполнению рекомендации первой сессии Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли относительно разработки типовых договоров и условий купли-продажи, которые были бы пригодны для международной торговли. (См. документ Генеральной Ассамблеи ООН A/CN.9, 4 марта 1968 года, часть II, пункты 19-21.) Эта работа может оказаться полезной в двух отношениях: а) результат ее можно будет немедленно практически использовать в международной торговле и б) она послужит более широким материалом и более реалистическим основанием для пересмотра в дальнейшем вышеупомянутых

/...

унифицированных норм права. Разработка таких типовых договоров и условий купли-продажи в международном плане может послужить гарантией, того что будут представлены интересы как покупателей, так и продавцов, и таким образом можно будет избежать одностороннего подхода или слишком далеко идущих положений, отражающих преобладание каких-либо экономических интересов. Это было признано возможным представителями различных районов мира на Коллоквиуме, в сентябре 1964 г., организованном Международной ассоциацией юридических наук. См. УНИФИКАЦИЯ НОРМ ПРАВА, РЕГУЛИРУЮЩИХ МЕЖДУНАРОДНУЮ КУПЛЮ-ПРОДАЖУ ТОВАРОВ (Под редакцией ХОННОЛДА, 1965), 240-241 (заявление профессора Баррера-Граф, Мексика) и 263-264 (заявление профессора Мичида, Япония); 416 (резюме общих выводов Коллоквиума, данное Докладчиком по общим вопросам) (англ. текста).

Разработка типовых договоров и общих условий купли-продажи должна осуществляться на основе полной информации о правилах, обычаях и практике, имеющих место не только в различных частях мира, но также в различных областях международной торговли. При сборе, анализе и сопоставлении этих данных необходимо будет полностью использовать опыт всех существующих организаций и органов, занимающихся этим вопросом. Важной и неотложной задачей Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли является определение и принятие методов, с помощью которых можно организовать и скоординировать все необходимые действия.

6. Выводы

1) Соединенные Штаты не станут участником Конвенции 1964 года о единых нормах права международной купли-продажи товаров и Конвенции 1964 года о единых нормах права заключения договоров международной купли-продажи товаров.

2) Соединенные Штаты считают, что недостатки Конвенций 1964 года могут быть устранены путем дальнейшего изучения и работы.

/...

3) Соединенные Штаты полагают, что разработка типовых договоров и условий купли-продажи является важным шагом в направлении установления во всемирном масштабе норм права, регулирующих операции купли-продажи, и предлагают, чтобы Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли занялась вопросом о методах организации и координации осуществления этой задачи.
