

УДК 341.241 (575.2) (04)

**К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА
МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Б.Б. Есенкулова

Исследовано правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров в Кыргызской Республике. Проанализированы коллизии между гражданским законодательством КР и Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, а также внесены предложения по гармонизации их положений.

Ключевые слова: международное торговое право; договор международной купли-продажи товаров; коллизия.

Усиление глобализации торговых и финансовых рынков, тенденция роста внешней торговли Кыргызской Республики, увеличение числа заключаемых договоров международной купли-продажи товаров обуславливают необходимость исследования как национально-, так и международно-правового регулирования международных коммерческих контрактов в сфере купли-продажи товаров [1, 46; 2, 2]. Развитие торговли и стимулирование экспорта – одно из приоритетных направлений в рамках Стратегии развития страны на 2009–2011 годы, утвержденной Указом Президента Кыргызской Республики от 31 марта 2009 года №183 (далее Стратегия). Согласно пункту 414 Стратегии с установлением независимости Кыргызстана внешняя торговля по объему достигла рекордных размеров. Действительно, в 2009 году внешнеторговый оборот КР превысил 4 млрд долларов США [3]. В Стратегии подчеркивается необходимость в увеличении внешнеторгового оборота в 2011 году в 2,5 раза к уровню 2007 года, в расширении торгово-экономического сотрудничества в рамках региональных экономических союзов, наращивании экспорта. Совершенствование нормативно-правовой базы в сфере внешней торговли является одним из способов достижения поставленных задач. Таким образом, изучение правового регулирования договора международной купли-продажи товаров имеет важное теоретическое и практическое значение. В связи с этим цель настоящей статьи заключается в том, чтобы исследовать правовое регулирование договора международной купли-продажи това-

ров в КР, определить его проблемные аспекты, требующие теоретического осмысления и практического решения, а также внести предложения по его совершенствованию.

Основная конвенция, регулирующая вопросы внешней торговли, – Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года – далее Конвенция), являющаяся примером успешной унификации норм в сфере международной торговли [4, 6; 5, 403; 6, 104]. На 1 марта 2010 года к Конвенции присоединились 76 государств, включая такие страны, как Кыргызская Республика, Российская Федерация, Китай, США и другие, в Кыргызстане Конвенция вступила в силу 1 июня 2000 года [7]. Хотя положения Конвенции и гражданского законодательства во многом схожи, существует ряд коллизий между ними. Данные коллизии не были устранены, несмотря на то что прошло десять лет с момента вступления Конвенции в силу.

Во-первых, одним из противоречий является различное правовое регулирование оферты. Как в Гражданском кодексе Кыргызской Республики (далее ГК КР) (ст. 396), так и в Конвенции (ст. 14) основными элементами оферты являются намерение оферента считать себя заключившим договор, достаточная определенность и адресованность конкретным лицам [8, 147; 9, 62; 10, 175]. Однако понятие “достаточная определенность” имеет разные значения. Согласно статье 14 Конвенции, предложение является достаточно определенным, если в нем “обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается по-

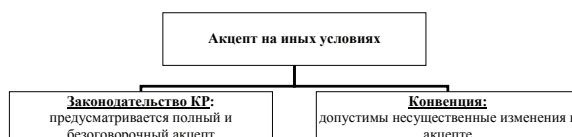
рядок их определения”. Таким образом, наименование, количество и цена являются существенными условиями договора международной купли-продажи товаров [11–15; 16, 109].

В соответствии с ГК КР (ст. 396, 393) оферта должна содержать существенные условия договора, чтобы быть достаточно определенной. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. В соответствии со статьей 417 ГК КР, условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Как установлено в части 3 статьи 390 ГК КР, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, расчеты сторон должны осуществляться по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. Таким образом, условие о цене не является существенным условием этого договора. Следовательно, данное положение противоречит положениям Конвенции.

Во-вторых, нормы гражданского законодательства КР противоречат Конвенции в вопросах, связанных с акцептом. В ГК КР и Конвенции (ст. 19) установлено, что ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако нормы Конвенции и Гражданского кодекса противоречат друг другу в части акцепта на иных условиях. Согласно статье 399 ГК КР, акцепт должен быть полным и безоговорочным.

В отличие от акцепта в законодательстве КР, акцепт в Конвенции может содержать дополнительные условия. Так, согласно статье 19 Конвенции ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не делает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте [17, 29]. При этом условиями, существенно изменяющими условия оферты, являются дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего: цены, платежа,

качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров [18–25]. Данное положение противоречит нормам гражданского законодательства КР, как представлено в следующей схеме.



Таким образом, в отличие от законодательства КР, в соответствии с Конвенцией акцепт может содержать дополнительные условия при соблюдении ряда требований.

В-третьих, нормы гражданского законодательства КР противоречат Конвенции в вопросах, связанных с формой договора международной купли-продажи товаров. Согласно статье 1190 ГК КР, внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо КР или гражданин КР, совершается, независимо от места заключения сделки, в письменной форме. При этом несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность. Договор международной купли-продажи товаров является внешнеэкономической сделкой [26, 590]. Следовательно, стороны такого договора обязаны заключать его в письменной форме. Данное положение противоречит Венской конвенции. Так, в соответствии со статьей 11 Конвенции не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы.

Таким образом, существует ряд коллизий между Венской конвенцией и гражданским законодательством КР, что, в свою очередь, создает проблемы для представителей бизнес-структур. Нарушается принцип юридической однозначности, определенности. Как отмечается в Стратегии, приоритетами внешней торговли на 2009–2011 годы являются расширение торгово-экономического сотрудничества в рамках региональных экономических союзов, наращивание экспорта. Следовательно, для достижения данной цели необходимо совершенствовать нормативно-законодательную базу в сфере внешней торговли. В Стратегии подчеркивается (п. 439), что совершенствование правовой базы будет способствовать:

- росту частных инвестиций;
- созданию дополнительных торговых площадей, торговых и рабочих мест;
- увеличению числа современных предприятий торговли;
- улучшению позиции Кыргызстана в рейтинге “Ведение бизнеса” по индикатору “международная торговля”.

Учитывая необходимость совершенствования правовой базы в сфере международной торговли, следует принять ряд мер по гармонизации положений Конвенции с гражданским законодательством КР. Во-первых, необходимо устранить коллизию, касающуюся оферты. Существует два способа гармонизации. Предлагается внести изменение в статью 417 ГК КР, изложив данную статью в следующей редакции: “Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование, количество и цену товара”. Альтернативным решением является денонсация части 2 Венской конвенции, что допустимо в соответствии со статьей 101 Конвенции и рекомендуется рядом ученых в ситуациях подобного рода [27, 208; 28, 101–102; 29, 340].

Во-вторых, необходимо устранить коллизию, связанную с акцептом. Предлагается внести изменения в часть 1 статьи 399 ГК КР, установив допустимость несущественных изменений в акцепте. Альтернативным решением является денонсация части 2 Венской конвенции, что допустимо в соответствии со статьей 101 Конвенции.

В-третьих, необходимо устранить противоречие, связанное с формой договора международной купли-продажи товаров. Допустимо применение статьи 6 ГК КР, которая устанавливает, что, если международным договором, ратифицированным Жогорку Кенешем КР, установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора. Так, итальянский суд в деле *Amministrazione delle Finanze dello Stato v. Ford Italia S.p.A.* установил, что договор международной купли-продажи товаров, который регулируется Венской конвенцией, может заключаться в устной форме, несмотря на иное правило национального законодательства [30].

Однако применение статьи 6 ГК КР допустимо *де-юре*, но не эффективно *де-факто*, поскольку оно не способствует устранению сути проблемы. Практическим решением самой проблемы является заявление КР о неприменимости статьи 11 Конвенции о форме договора. Так,

согласно статье 12 Конвенции: “любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, *неприменимо*, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, *сделавшем заявление* на основании статьи 96 настоящей Конвенции”.

Статья 96 Конвенции устанавливает, что договариваемое государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление, которое допускает, чтобы договор заключался в письменной форме, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве. Ряд государств, таких, как Российская Федерация, Армения, Аргентина, Беларусь, Украина и другие, уже сделали заявления о неприменимости статьи 11 [31, 195; 32, 167]. Эти заявления признаются как государственными, так и третейскими судами [33–36]. Следовательно, Кыргызской Республике необходимо сделать соответствующее заявление для устранения существующей коллизии.

Таким образом, анализ правового регулирования договора международной купли-продажи товаров в КР показал, что существует ряд проблемных вопросов, требующих своего теоретического осмысления и практического решения. В работе предлагаются меры по дополнению и совершенствованию действующего гражданского законодательства КР и устранению коллизий, связанных с офертой, акцептом и формой договора международной купли-продажи товаров. Гармонизация законодательства КР с положениями Венской конвенции будет способствовать снижению торговых барьеров, созданию юридической определенности для сторон по договору, улучшению позиции Кыргызстана в рейтинге “Ведение бизнеса” по индикатору “международная торговля”, а также привлечению инвестиций в Кыргызскую Республику.

Литература и источники

1. Koehler M., Yujun G. The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems // Pace International Law Review. 2008. №45.
2. Bonell M. The CISG, European Contract Law and the Development of a World Contract Law // American Journal of Comparative Law. 2008. №56.

3. Кыргызстан в цифрах. 2009 / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Бишкек, 2009.
4. *Felemegas J.* The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and Uniform Interpretation. N.Y.: Kluwer Law International, 2000.
5. *Lookofsky J.* Loose Ends and Contorts in International Sales: Problems in the Harmonization of Private Law Rules // American Journal of Comparative Law. 1991. №39.
6. *Schwenzer I.* National Preconceptions that Endanger Uniformity // Pace International Law Review. 2007. №19.
7. Статус Венской конвенции 1980 г. /Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли // http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html
8. *Honnold J.* Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999.
9. *Lookofsky J.* The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods // International Encyclopaedia of Laws – Contracts, Suppl. 29. The Hague: Kluwer Law International, 2000.
10. *Mattera J.* The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Geneva Pharmaceuticals Technology Corp. V. Barr Laboratories, Inc.: The U.S. District Court for the Southern District of New York’s Application and Interpretation of the Scope of the CISG // Pace International Law Review. 2004. №16.
11. Higher Regional Court of München (Oberlandesgericht München), Germany, case # 23 U 2421/05 (2006).
12. Oberlandesgericht Hamburg, Germany, #1 U 143/95 and 410 O 21/95 (04.07.1997).
13. *Oberster Gerichtshof* of Austria, #10 Ob 518/95 (06.02.1996).
14. *Sté Fauba* France FDIS GC Electronique v. Sté Fujitsu Mikroelektronik GmbH, Cour d’Appel de Paris, 15ème chambre, section A, France (22.04.1992).
15. *Farnsworth A.* Formation of Contract // International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods / Eds. N. Galston and H. Smit. N. Y., 1984. Ch. 3, 3–5.
16. *Ryan L.* The Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Divergent Interpretations // Tulane Journal of International and Comparative Law. 1995. №4.
17. *Butler A.* The International Contract: Knowing when, Why, and How to “Opt Out” of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods // Florida Bar Journal. 2002. №76.
18. S.A. Gantry v. Research Consulting Marketing, # R.G. 1707/93, Tribunal Commercial de Nivelles, Belgium (1995).
19. *Handelskwekerij G. Aartsen BV v. G. Suykens*, Arrondissementsrechtbank Zutphen, Netherlands, case # 1242 HAZA 95-934 (1997).
20. Kolmar Petrochemicals Americas, Inc. v. Idesa Petroquímica Sociedad Anonima de Capital Variable, Primer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito, Mexico, case #127/2005 (2005).
21. 2 Ob 58/97m, Oberster Gerichtshof, Austria (1997). 2001/AR/1982, Hof van Beroep Gent, Belgium (2004).
22. Arbitral Award # 8908, ICC Court of Arbitration – Milan (1998).
23. Bundesgerichtshof, Germany, case # VIII ZR 304/00 (2002).
24. 10 U 80/93, Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Germany (1994).
25. Chateau des Charmes Wines Ltd. v. Sabate USA Inc., Sabate S.A., U.S. Circuit Court of Appeal (9th Circuit), USA, case # # 02-15727 (2003).
26. Комментарий к Гражданскому кодексу Кыргызской Республики. Т. 4. Гл. 48–65. Бишкек: Академия, 2005.
27. *Enderlein F., Maskow D.* International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods: Commentary. N. Y.: Oceana Publications, 1992.
28. *Lazareva T.* Price as the Term of the Contract for the International Sale of Goods // The Problems of the Private International Law / Ed. N. Marysheva. M., 2000.
29. *Greene S. et al.* The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence // Northwestern Journal of International Law and Business. 2004. №3.
30. Amministrazione delle Finanze dello Stato v. Ford Italia S.p.A., Corte di Cassazione, Italy, case #22023 (2006).
31. *Flechtner H.* The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1) // Journal of Law and Commerce. 1998. №17.
32. *Mather H.* Choice of Law for International Sales Issues Not Resolved by the CISG. // Journal of Law and Commerce. 2001. №20.

Проблемы гражданского права

33. *Conservas la Costena S.A. de C.V. v. Lanis San Luis S.A. & Agro- industrial Santa Adela S.A*, COMPROMEX, Comisión para la Protección del Comercio Exterior de Mexico, Mexico, case #M/21/95 (1996).
34. *High Court of Arbitration of the Russian Federation*, Russian Federation, case #29 (1998).
35. *J.T. Schuermans v. Boomsma Distilleerderij / Wijnkoperij BV*, Hoge Raad, Netherlands, case #16.436 (1997).
36. *Vital Berry Marketing NV v. Dira-Frost NV*, Rechtbank van Koophandel, Hasselt, Belgium, case #AR 1849/94 (1995).