

ПИТАННЯ НЕВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

THE QUESTIONS OF DEFAULT THE CONTRACT OF THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS

Дерев'яно Б.В.,

*професор кафедри господарського та екологічного права
Донецького юридичного інституту МВС України*

У статті досліджено господарське законодавство і практику невиконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів; визначено, що договір не виконується через наявність «перешкод поза контролем» (форс-мажору), а способи захисту сторін за договором повинні спиратися на правову роботу суб'єктів господарювання.

Ключові слова: господарське законодавство, договір міжнародної купівлі-продажу товарів, перешкода поза контролем, форс-мажор, сторони договору, правова робота.

В статье исследовано хозяйственное законодательство и практика невыполнения договора международной купли-продажи товаров; определено, что договор не исполняется из-за наличия «препятствий вне контроля» (форс-мажора), а способы защиты сторон по договору должны опираться на правовую работу субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: хозяйственное законодательство, договор международной купли-продажи товаров, препятствие вне контроля, форс-мажор, стороны договора, правовая работа.

Economic legislation and practice of non-contract of international sale of goods in the article were investigated; it is determined that the contract is not executed due to «obstacles beyond the control» (force majeure); and ways to protect the parties of the contract should be based on legal work of economic entities.

Key words: economic legislation, contract of the international sale of goods, the obstacles beyond the control, force majeure, parties to the contract, economic legal work.

У 2007 році Україну було прийнято до складу країн-членів Світової організації торгівлі (СОТ). Можна підтримувати дискусію, яка до сьогодні триває серед вчених, практиків та політиків. Однак надалі відкладати вступ до цієї впливової організації було недоцільно, оскільки більш ніж 90 відсотків усіх зовнішньоторгових угод укладається підприємствами, установами і організаціями-членами СОТ.

І хоча членство в СОТ повинно було надати нашим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності можливості напряму без жодних бар'єрів у вигляді митних квот та додаткових податкових зборів вступати у правовідносини з суб'єктами інших країн, проте далеко не всі українські суб'єкти господарювання відчули такі переваги. Частіше зарубіжні компанії напряму приходять на український ринок часто із не найбільш якісними товарами. Вітчизняні адміністративні органи втрачають можливості додатковими податками і зборами наповнювати державний бюджет за рахунок зарубіжних імпортерів. Можливо, у цьому є сенс, оскільки ринок сам визначиться, які підприємства і галузі є конкурентоспроможними на світових ринках, а які підуть з ринку, залишивши місце іншим, у тому числі і зарубіжним, конкурентам. З іншого боку, на перше місце повинна виходити якість вітчизняної і зарубіжної продукції, що реалізується в Україні. Вступ до СОТ повинен був відкрити можливість для підвищення кількості і якості договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Економіка країни не може носити натуральний характер, а повинна спрямовуватися на експорт. Саме співвідношенням вартості експортованих та імпортованих товарів визначається позитивний або негативний зовнішньоторговий баланс країни. А відбувається зовнішня торгівля найчастіше саме за посередництва укладання договору (контракту) міжнародної купівлі-продажу товарів. Проте сьогодні через різні економічні та політичні причини кількість зовнішньоекономічних договорів, і в тому числі договорів міжнародної купівлі-продажу, у порівнянні з попередніми роками, суттєво не збільшилася.

Договори, що укладаються кожного дня між тисячами підприємств, установ та організацій з різних країн, визначають правовідносини, що швидко змінюються. Тому, хоча питанням договірної права та договорам міжна-

родної купівлі-продажу товарів значну увагу приділяли вітчизняні та російські вчені: О.А. Ашурков, О.М. Беляневич, М.І. Брагінський, О.М. Вінник, В.В. Вітрянський, І.Р. Калаур, В.В. Кафарський, В.В. Лаптев, В.А. Малига, В.К. Мамутов, Н.О. Саниахметова, В.М. Черешнюк, Г.Ф. Шершеневич, С.І. Юшина та інші, – проте значна кількість правовідносин, що постійно модернізуються та змінюються, потребує подальших досліджень та постійного удосконалення. На жаль, доволі часто це стосується правовідносин, що виникають при невиконанні або неналежному виконанні, і особливо при припиненні договору міжнародної купівлі-продажу товарів, оскільки саме з ними пов'язується велика кількість проблем і колізій, що виникають як до, так і при розгляді міжнародними судами та міжнародними комерційними арбітражами різних країн спорів між сторонами договору. Цим пояснюється актуальність дослідження саме аспектів неможливості виконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Ціллю статті є: на основі аналізу законодавства і практики невиконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів визначити підстави, що не дають можливості виконати цей договір, і способи захисту управненої та «винуватої» сторони за договором.

Отже, незважаючи на актуальність і прийняття значної кількості міжнародних нормативно-правових актів, більш ніж двадцять років тому (Віденську Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів було розроблено Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і відкрито для підписання 11 квітня 1980 року (далі у тексті – Віденська конвенція) [1; 2], у міжнародній торгівлі часто трапляються випадки неможливості виконання цього договору.

Відповідальність за невиконання договору міжнародної купівлі-продажу товарів настає за сам факт порушення договору. Вина сторони при цьому не враховується. Про це свідчать статті 45 і 61 Віденської конвенції. Проте виключає відповідальність сторони «перешкода поза контролем». У статті 79 Віденської конвенції зазначено, що сторона не несе відповідальності за невиконання будь-якого із своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було виклика-

не перешкодою поза її контролем, і що від неї незрозуміло було очікувати прийняття до уваги цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків. При цьому факт неможливості виконання зобов'язання боржником не береться до уваги, якщо виконання об'єктивно було можливим. У даному випадку визначення «перешкода поза контролем» за своїми принциповими характеристиками можна визнати тотожним визначенню непереборної сили (надзвичайна або невідворотна за даних умов подія), що міститься у пункті 1 частини 1 статті 263 ЦК України [3].

Неможливість виконання договору міжнародної купівлі-продажу також визначається принципами УНІДРУА. Зокрема, Принцип УНІДРУА *rebus sic stantibus* (лат. – за незмінних обставин) полягає в тому, що докорінна зміна обставин після укладення договору є підставою для перегляду домовленості, його втілено в інститутах форс-мажору та утруднень (англ. – *hardship*). Інститути розрізняються за:

1) передумовами застосування: якщо утруднення передбачають невиправдану обтяжливість, то форс-мажор – неможливістю виконання;

2) метою застосування: якщо утруднення спрямовані на збереження договору, хоча б і зі змінами, то форс-мажор спрямований на звільнення від відповідальності особи, що не виконала зобов'язання;

3) порядком застосування – сторона, що зазнала утруднень, не повинна припинити виконання. Отже – виконання продовжується доти, доки сторонами не досягнуто згоди щодо зміни договору, або доки справу не передано на розгляд суду, який може припинити договір з певної дати на певних умовах, або ж змінити договір з метою відновлення рівноваги. Натомість посилання на форс-мажор передбачає наявність невиконання.

Якщо невиконання стороною свого зобов'язання викликане невиконанням третьою особою, залученою нею для виконання всього чи частини договору, ця сторона звільняється від відповідальності тільки в тому разі, якщо:

– вона звільняється від відповідальності на підставі попереднього пункту;

– залучена нею особа також була б звільнена від відповідальності, якби положення зазначеного пункту були застосовані до цієї особи.

Важливо також відзначити, що звільнення від відповідальності, передбачене статтею 79 Конвенції, залишається лише на той період, протягом якого існує дана перешкода.

Крім цього, звільнення від відповідальності охоплює лише неможливість відшкодування збитків, але не перешкоджає притягненню сторони до будь-якої іншої форми відповідальності (наприклад, стягненню відсотків за порушення грошового зобов'язання) або до застосування відносно зобов'язаної сторони заходів оперативного впливу з метою виконання зобов'язання (уцінці товару, вимоги виконання в натурі тощо). Про це сказано у пункті 5 статті 79 Віденської конвенції: «Ніщо у статті 79 Конвенції не перешкоджає жодній із сторін здійснювати будь-які інші права, крім вимоги відшкодування збитків на підставі Віденської конвенції» [1].

Під визначення «перешкод поза контролем» підпадають різного роду стихійні лиха, а також події соціального характеру: загальнонаціональні страйки, революції, масові порушення громадського порядку, війни тощо. Разом з тим є і специфічні для зовнішньоекономічних угод форс-мажорні обставини, наприклад, різного роду урядові заборони та обмеження на здійснення експортно-імпортних операцій. Останні можуть як бути результатом самостійної політики держави, так і впливати з її участі у будь-яких міжнародних санкціях. Наприклад, Україна брала участь у санкціях, запроваджених проти Іраку резолюцією 678/1990 Ради Безпеки ООН. Відповідно сторони угод з іракськими компаніями підлягали звільненню від цивиль-

но-правової та господарсько-правової відповідальності за невиконання своїх зобов'язань у силу наявності «перешкод поза контролем». У ФРН продавець звільняється від відповідальності за непоставку товару внаслідок того, що він не може відвантажити товар через ембарго іноземної держави або у зв'язку з арештом товарів владою [4, с. 225].

Українські судові та адміністративні органи у своїй практиці також стикаються із проблемою оцінки обставин форс-мажору. При цьому найбільші проблеми викликає питання про те, чи були перешкоди «непередбачуваними». Зокрема, на практиці суди можуть не визнати обставиною, яку не можна було передбачити, страйк, коли він має місце уже на стадії укладення контракту.

Разом з тим не прийнято відносити до форс-мажорних обставин банкрутство покупця, відмову у видачі ліцензії (коли відмова обумовлюється претензіями до кваліфікації відповідного суб'єкта), зміну курсу валюти тощо. Наприклад, в одній із справ, що розглядалися Міжнародним комерційним арбітражним судом при торгово-промисловій палаті Російської Федерації, відповідач – постачальник (продавець) – українська компанія відмовився поставити товари (хоча йому було надано 100-відсоткову передплату), посилаючись на те, що підвищення заробітної плати, тарифів та цін в Україні, яке потягло за собою підвищення ціни предмету контракту, стало форс-мажорною обставиною. Міжнародний комерційний арбітражний суд при торгово-промисловій палаті Російської Федерації відзначив, що укладаючи договір, відповідач повинен був розумно передбачити зміну цін на продукцію. Зміна цін і тарифів не носила надзвичайного характеру і не потягла за собою неможливість виконання зобов'язання (справа № 149/1994, рішення від 2 березня 1995 року) [5, с. 43-46]. Так само Міжнародний комерційний арбітражний суд при торгово-промисловій палаті Російської Федерації відмовився визнати форс-мажорною обставиною кризу на фінансовому і фондовому ринках Республіки Корея, оскільки фірма-відповідач мала можливість передбачити настання кризи і зробити розрахунок зміни цін на товари [6, с. 172-173].

Валютне законодавство України та багатьох інших країн світу передбачає певні вимоги до підприємств-експортерів та імпортерів, пов'язані з необхідністю отримання ними ліцензій на здійснення валютних операцій, оформлення паспортів чи реєстрацію зовнішньоекономічних угод. У зв'язку з цим слід погодитися з міжнародними судовими органами і думками окремих вчених (зокрема, Т.П. Лазаревої [7, с. 107]), що такі обставини, як неотримання, припинення чи скасування відповідної ліцензії, неотримання паспорта експортно-імпоротної угоди та інші подібні заходи валютного регулювання не є підставою для звільнення від відповідальності за невиконання договору міжнародної купівлі-продажу.

Згідно з Віденською конвенцією сторона, яка не виконує свої зобов'язання через «перешкоду поза контролем», повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і про її вплив на її здатність здійснити виконання. Якщо це повідомлення не отримане іншою стороною протягом розумного строку після того, як про цю перешкоду стало чи повинно було стати відомо не виконуючій свого зобов'язання стороні, ця остання сторона несе відповідальність за збитки, які є результатом того, що таке повідомлення не було отримане.

Крім цього, сторона контракту повинна сама довести, що невиконання було викликане саме «перешкодою поза контролем».

Так, в одній зі справ вітчизняне зовнішньоекономічне об'єднання підприємств посилалося на ту обставину, що гроші, призначені для оплати продукції, були переведені відповідно до умов договору у зарубіжний банк, але пізніше викрадені невідомими третіми особами з рахунків цього банку і у зв'язку з цим не перераховані на рахунок продавця у зарубіжному банку, а сторона зовнішньоекономічного контракту не несе відповідальності за не вико-

нання зобов'язань, якщо останнє відбулося через провину третіх осіб. Міжнародний суд відхилив таке пояснення українського об'єднання підприємств на тій підставі, що відповідно до згадуваної статті 79 Віденської конвенції підставою для звільнення від відповідальності є лише «перешкоди поза контролем» (стихийні лиха, блокади, війни тощо), у той час як факт неможливості виконання зобов'язань боржником не беруться до уваги, якщо виконання об'єктивно було можливим. У тому випадку, коли певні події утворюють лише ускладнення боржнику до виконання, такі події не можуть розглядатися як «перешкода поза контролем» боржника.

Поширення на практиці отримали обмовки у контрактах про форс-мажорні обставини, в яких сторони наводять перелік форс-мажорних обставин, що звільняють від відповідальності. І хоча у частині 3 статті 216 Господарського кодексу України відзначено, що у господарському договорі неприпустимі застереження щодо виключення або обмеження відповідальності виробника (продавця) продукції, у даному випадку перелік форс-мажорних обставин не буде таким застереженням.

Однак слід погодитися з думкою російського вченого В.А. Бублика, що «суб'єктивна воля учасників договірних правовідносин не може надавати характер форс-мажору обставинам, що повинні мати об'єктивну природу» [8, с. 190]. Отже, сторона підлягає звільненню від виконання зобов'язань, якщо доведе наявність форс-мажорних обставин, навіть якщо вони не вказані в договорі міжнародної купівлі-продажу товарів.

Якщо до контракту не можна застосувати Віденську конвенцію, то «конкретний зміст поняття неможливості виконання зобов'язання при розгляді спору, що виник із зовнішньоекономічного контракту, залежить від того, законодавство якої країни буде використано арбітражем чи судом» [9, с. 55].

Таким чином, на основі розглянутого у статті необхідно зробити наступні основні висновки: у практиці діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при виконанні договору міжнародної купівлі-продажу трапляються випадки, коли виконати договір неможливо через об'єктивні обставини; Віденська конвенція допускає можливість безкарного невиконання договору міжнародної купівлі-продажу, проте лише у випадку наявності перешкоди поза контролем сторони, що не виконала зобов'язання.

«Перешкода поза контролем» за своїми принциповими характеристиками тождно визначенню непереборної сили (надзвичайної або невідвотної за даних умов події), що міститься у пункті 1 частини 1 статті 263 ЦК України. Під визначення «перешкод поза контролем» підпадають різного роду стихийні лиха, а також події соціального характеру: загальнонаціональні страйки, революції, масові порушення громадського порядку, війни тощо.

Українські судові та адміністративні органи у своїй практиці також стикаються із проблемою оцінки обставин форс-мажору («перешкод поза контролем»). При цьому найбільші проблеми викликає питання про те, чи були перешкоди «непередбачуваними». Тому тут на перший план серед способів захисту управненої сторони за договором виходить якість правової роботи – наскільки якісно представник учасника договору міжнародної купівлі-продажу зможе у суді довести, що перешкоди дійсно не можна було передбачити. Згідно з Віденською конвенцією сторона, яка не виконує свої зобов'язання через «перешкоду поза контролем», повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і про її вплив на її здатність здійснити виконання. Якщо це повідомлення не отримане іншою стороною протягом розумного строку після того, як про цю перешкоду стало чи повинно було стати відомо не виконуючій свого зобов'язання стороні, ця остання сторона несе відповідальність за збитки, які є результатом того, що таке повідомлення не було отримане.

Отже, основною підставою, що не дає сторонам можливості виконати договір міжнародної купівлі-продажу товарів, найчастіше може виступати «перешкода поза контролем», більше відома українським юристам під назвою «форс-мажор». В усіх інших випадках невиконання стороною умов договору повинно тягнути застосування передбачених у договорі, Віденській конвенції та актах спеціального національного законодавства заходів відповідальності. За будь-яких умов головними способами захисту управненої та «винуватої» сторони за договором повинні бути способи, що ґрунтуються на правовій роботі суб'єктів господарювання. Видовий склад таких способів може серйозно різнитися і потребує проведення додаткових досліджень в умовах мінливої господарської практики та договірного законодавства і законодавства про зовнішньоекономічну діяльність, на що мають спрямовуватися найближчі наукові розвідки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року // Юридичний вісник України. – 2001. – № 10. – С. 40.
2. Про приєднання Української Радянської Соціалістичної Республіки до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Указ Президії Верховної Ради Української РСР від 23 серпня 1989 р. № 7978-XI // www.rada.gov.ua.
3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
4. Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права / Пер. с нем. В 2-х т. – Т. 2. – М. : Междунар. отношения, 2000. – 516 с.
5. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при торгово-промышленной палате Российской Федерации: научно-практ. комментарий. – М. : Юрист, 2002. – 693 с.
6. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при торгово-промышленной палате Российской Федерации за 1999-2000 г.г.: Научно-практ. комментарий. – М. : Юрист, 2000. – 528 с.
7. Лазарева Т.П. Валютное регулирование экспортно-импортных организаций / Т.П. Лазарева // Право и экономика. – 1998. – № 1. – С. 105–108.
8. Бублик В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения. – Екатеринбург : Изд-во УрГЮА, 1999. – 376 с.
9. Гудовичева Л.Б. Форс-мажор во внешнеэкономических контрактах / Л.Б. Гудовичева // Российский юридический журнал. – 1993. – № 1. – С. 55–59.