

© М.Г. БАКУЕВА

Marina-B@yandex.ru

УДК 347.44:339.542

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

АННОТАЦИЯ. В связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию в новых условиях, в рамках правовой системы ВТО происходит существенное расширение и активизация внешнеэкономических отношений. В целях эффективного учета федеральных и региональных интересов в процессе сотрудничества с другими участниками ВТО, обеспечения защиты прав российских контрагентов при осуществлении внешней торговли с иностранными партнерами, особо значимым становится исследование правовых средств защиты от неблагоприятных последствий наступления рисков внешнеторговой сферы. Автором рассматриваются правовые проблемы распределения отдельных видов внешнеторговых ценовых рисков. Делается акцент на конвенционном стандарте распределения риска снижения цены внешнеторгового контракта, с учетом практики зарубежных государственных судов и Международного Коммерческого Арбитражного Суда при Торгово-промышленной палате РФ. Проводится сравнительный анализ ценовых условий внешнеторговых контрактов с суждениями судебных актов. Предлагаются правовые средства договорного распределения ценовых рисков, взаимно отвечающие интересам сторон.

SUMMARY. In connection with the Russia entering the World Trade Organization the substantial expansion and intensification of foreign economic relations is occurring in new conditions as the part of the legal system of the WTO. The most important thing, according to the effective pursuance of federal and regional interests in the process of cooperation with members of the WTO and protecting the rights of Russian contractors in foreign trade, is to study legal means of protection against the adverse effects of risk occurrence in foreign trade. The author considers legal problems connected with some types of foreign trade price risks. The emphasis is placed on the convention's standard of risk distribution of lower prices in foreign trade contract based on the practice of foreign state courts and the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce of the Russian Federation. The comparative analysis of price conditions in foreign trade contract is made through consideration of judicial acts. The legal means of contractual distribution of price risks, that mutually serve the rights of each other, are proposed.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Венская конвенция, внешнеторговый контракт, риск изменения цены, договорное распределение ценовых рисков.

KEY WORDS. The Vienna Convention, foreign trade contract, price risk change, contractual distribution of price risks.

Исполнение договорных условий внешнеторгового контракта сопряжено со всевозможными рисками, как правило, зачастую недооцениваемыми либо полностью игнорируемыми российскими участниками внешнеторговой сделки.

При принятии отечественными субъектами обязательств по внешнеторговым контрактам проявляется тенденция упущения возможных способов защиты от реализации рисков. В тексты внешнеторговых контрактов зачастую включаются условия о распределении рисков в интересах иностранного контрагента без учета интересов российской стороны. Отсутствуют договорные формулировки о распределении рисков, способных адекватно обеспечить и защитить права и интересы обеих сторон внешнеторгового контракта.

Особенно распространены в международной торговле ценовые риски, удельный вес среди которых составляют риски изменения цены экспортных и импортных контрактов. По общему правилу, последствия риска снижения цены возлагаются на продавца, а повышения (увеличения) — на покупателя.

Ст. 50 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. [1] предусматривает конвенционный стандарт распределения риска, предоставляя покупателю средство защиты в виде права требовать снижения цены из-за несоответствия товара. Это средство правовой защиты, не известное в common Law, по своим практическим результатам во многом аналогично применению права на возмещение убытков [2]. В решении суда прямо указано, что в соответствии со ст. 50 Венской конвенции 1980 г. покупатель может снизить цену, даже если он утратил право на расторжение договора, например, в результате нарушения сроков поставки, согласно ст. 49(2)(b) Венской конвенции 1980 года. По мнению суда, правом на снижение цены можно также воспользоваться для опротестования иска об уплате покупной цены [3].

Рассмотрев другое дело, суд постановил, что покупатель должен доказать факт несоответствия, если он принял товар без рекламации. Покупатель утратил право ссылаться на несоответствие, так как он не направил продавцу извещение согласно ст. 39 Венской конвенции 1980 года, в котором должно быть указано о намерении заявить возражение, и должны содержаться четкие данные о характере несоответствия. Эти требования считаются невыполненными, если о несоответствии упоминается лишь вскользь наряду с другими сообщениями и если указывается, что данное несоответствие не считается более существенным. Поэтому суд отклонил право покупателя на снижение цены в соответствии со ст. 50 Венской конвенции 1980 г. и на возмещение убытков в соответствии со ст. 45(1)(b) и ст. 74 Венской конвенции 1980 г. [4].

Юридическим приемом возложения на продавца риска снижения цены товара покупателем является договорное согласование предоставления скидки с контрактной стоимости цены. Оговорка контракта об изменении цены на товар, в соответствии с которой в случае превышения одного из показателей качества применяется обусловленная скидка, позволяет распределить риски в интересах покупателя.

Переложение риска изменения цены на продавца с помощью предоставляемого покупателю правового средства в виде ее снижения возможно независимо от того, была ли цена за товар уже уплачена или она еще подлежит уплате.

Покупатель имеет право снизить цену даже в том случае, когда продавец подлежит освобождению от ответственности за нарушение договора, ставшего причиной несоответствия товара, на основании ст. 79 Венской конвенции

1980 года. Такое решение проводится в судебных актах. Например, Верховный федеральный суд Германии признал право покупателя на снижение цены по первым двум поставкам до нуля из-за несоответствия поставленного товара согласно ст.ст. 35, 36 и 50 Венской конвенции 1980 г. и его изъятия и уничтожения таможенными органами покупателя [5].

Применение покупателем права снижения цены не затрагивает его права требовать возмещения убытков, которые не были компенсированы при таком снижении и возникли от данного нарушения договора. Ст. 45 Венской конвенции 1980 г. определяет, что пострадавший покупатель может сочетать различные средства правовой защиты. В связи с чем, может быть реализовано одновременно право снижения цены наряду с возмещением убытков. При этом, если покупатель требует возмещения убытков в сочетании со снижением цены, возмещение убытков может быть присуждено только в отношении ущерба, кроме уменьшения стоимости товара, поскольку этот ущерб уже отражен в снижении цены [6].

Однако следует учитывать, что право на исправление несоответствующего исполнения, предоставленное продавцу в силу ст. 37 и ст. 48 Венской конвенции 1980 г. превалирует над правом покупателя требовать снижения цены товара.

В решении Верховного земельного суда Кобленца было определено, что покупатель утратил право на снижение цены, поскольку он отклонил предложение продавца в отношении новой поставки без какого-либо обоснования [7]. В другом деле Верховный земельный суд Мюнхена счел, что поскольку покупатель не дал продавцу извещения, содержащего достаточные данные о характере несоответствия товара (ст. 39 Венской конвенции 1980 г.), и не имел разумного оправдания того, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44 Венской конвенции 1980 г.), покупатель не имеет права на снижение закупочной цены (ст. 50 Венской конвенции 1980 г.) [8].

В практике национальных государственных судов и международных коммерческих арбитражей возникают сложности с определением размера цены при ее снижении. Применимым при решении этого вопроса является конвенционный принцип для определения размера о том, что сравнению должны подлежать стоимость фактически поставленного товара (на момент поставки) и стоимость товара, соответствующего договору. Исключается ориентация на цену, зафиксированную сторонами в договоре. Сопоставление должно иметь место на момент фактической поставки товара.

Другой подход к решению этого вопроса зафиксирован в решении МКАС при ТПП РФ. По рассматриваемому делу, определяя размер снижения стоимости товара, российский покупатель—истец обоснованно сослался на сложившуюся деловую практику (деловые отношения) во взаимоотношениях с индийским продавцом—ответчиком, предоставлявшим обычно 10-% скидку. Доводы ответчика о том, что подобная скидка имела место в отношении хотя и того же наименования товара, но в иной форме признаны МКАС при ТПП РФ неубедительными. По мнению арбитража, истец был вправе рассчитывать на 10-% скидку в качестве делового обыкновения, по крайней мере, на группу однородных (аналогичных, взаимозаменяемых) товаров [9].

Стороны внешнеторгового контракта в силу диспозитивности положений актов международного и национального происхождения вправе модифицировать предлагаемые правовые конструкции ценового условия посредством договорного распределения ценовых рисков, в том числе и рисков изменения цены.

Юридическим приемом частичного сложения с покупателя риска увеличения цены является фиксирование в контракте твердой цены. Такой способ фиксации цены избран в контракте на поставку импортного оборудования по переработке молока между отечественной коммерческой организацией и немецкой фирмой. В тексте контракта установлена «твердая» цена, не подлежащая изменению, понимаемая согласно базису СІР, включая расходы на упаковку, маркировку и т.д.

Договорное распределение риска увеличения цены продавцом реализуется с помощью включения в контракт правовых оговорок, связанных с возрастанием расходов. В импортном контракте между итальянской фирмой и российской организацией разделен риск увеличения цены с помощью оговорки о праве продавца изменить цену на продукцию в случае изменения цен на сырье, материалы, энергоносители и др. во время действия контракта, о чем он обязан известить покупателя за 30 дней до момента изменения цены. Покупатель обязан в 10-дневный срок с момента получения письменного предложения о новой цене письменно сообщить продавцу о своем решении. При этом право продавца на увеличение цены ограничено невозможностью такого увеличения в одностороннем порядке договорным установлением сторон о том, что при недостижении сторонами соглашения об установлении новой цены на продукцию, действие контракта прекращается по мотиву несогласования условия контракта и арбитражированию не подлежит.

В другом контракте российского общества с австрийским поставщиком риск изменения цены возложен на покупателя включением договорного условия об изменении цены, согласно которому австрийский поставщик, несмотря на действительность цен, на дату заключения контракта может их изменить, известив об этом российского покупателя, и неполучение ответа от последнего в течение 10 дней является выражением его согласия на предложенную цену.

В процессе исполнения договорных обязательств по внешнеторговому контракту могут возникнуть риски, связанные с корректировкой цены контракта. Правовым средством разделения между сторонами в интересах продавца риска корректировки цены покупателем по ценам, перепродажи товара третьим лицам является включение в контракт договорного установления о корректировке стоимости товара в зависимости от фактического количества и качества товара, установленного при приемке.

Так, в решении МКАС при ТПП РФ было определено, что условие контракта, предусматривающее возможность корректировки ориентировочной цены товара, установленной в контракте, в зависимости от результатов приемки по количеству и качеству, не представляет права покупателю, не осуществившему такую приемку в порядке, обусловленном контрактом, пересматривать размер цены по результатам продажи товара третьим лицам. Поскольку покупатель не произвел приемку товара, не установил свою цену и соответственно не сообщил об этом продавцу, МКАС при ТПП РФ посчитал, что при расчете с покупателем

за полученный товар следует исходить из суммы, указанной в контракте и спецификации продавца, подтвержденной таможенной декларацией [10].

Благодаря согласованию правовых положений внешнеторгового контракта стороны могут достигнуть договоренности по взаимно отвечающему их интересам распределению ценовых рисков. Такие правовые возможности, включаемые в текст внешнеторгового контракта в виде оговорок, позволяют партнерам исключать, переносить или разделять всевозможные риски, в том числе и риски изменения цены.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Документ A/CONF. 97/18, Annex 1) // Ведомости СССР. 1990. № 23. Ст. 428.
2. Honnold, J. Op. cit. P. 393; Will Op. cit. P. 372 / Приводится по кн. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994. С. 140.
3. Решение Верховного суда земли Кобленц от 14.12.2006 / [2007] Internationales handelsrecht (IHR), 36. URL: <http://www.uncitral.org>
4. Решение Верховного суда земли Карлсруэ от 08.02.2006 / [2007] Internationales handelsrecht (IHR), 106. URL: <http://www.uncitral.org>
5. Решение Верховного федерального суда Германии от 02.03.2005 / [2005] Monatsschrift für Deutsches Recht (MDR), 972. URL: <http://www.uncitral.org>
6. Решение Федерального суда Швейцарии (первая палата по гражданским делам) от 28.10.1998 / [1999] Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht, 179. URL: <http://www.uncitral.org>
7. Решение Верховного земельного суда Кобленца от 31.01.1997 / [1998] Oberlandesgerichts-Rechtsprechungsreport Koblenz, 37. URL: <http://www.uncitral.org>
8. Решение Верховного земельного суда Мюнхена от 09.07.1997 // URL: <http://www.jura.uni-freiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/282.htm>
9. Решение МКАС при ТПП РФ от 16.02.98. Дело №33/1997. / Арбитражная практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 1998 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М., 1999. С. 52-54.
10. Решение МКАС при ТПП РФ от 16.02.98. Дело №33/1997. / Арбитражная практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 1998 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М., 1999. С. 52-54.

REFERENCES

1. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980 (Document A / CONF. 97/18, Annex 1). *Vedomosti SSSR — Bulletin of the USSR*. 1990. No. 23. Art. 428 (in Russian).
2. Honnold, J. Op. cit. P. 393; Will Op. cit. P. 372. Adapted from the book: *Venskaja konvencija o dogovorah mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov* [The Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods]. Moscow, 1994. P. 140.
3. The Koblenz Supreme Court decision of 14.12.2006 / [2007] Internationales handelsrecht (IHR), 36. Available at: <http://www.uncitral.org>
4. The Karlsruhe Supreme Court decision 08.02.2006 / [2007] Internationales handelsrecht (IHR), 106. Available at: <http://www.uncitral.org>
5. *Monatsschrift für Deutsches Recht (MDR)* (The decision of the Federal Supreme Court of Germany from 2.3.2005 / [2005] Monatsschrift für Deutsches Recht (MDR)), 972. Available at: <http://www.uncitral.org>.

6. *Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht* (The decision of the Federal Court of Switzerland (First Chamber for civil cases) from 28.10.1998 / [1999] *Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht*, 179). Available at: <http://www.uncitral.org>.

7. The Supreme Court of Appeal of Koblenz 31.01.1997 / [1998] *Oberlandesgerichts-Rechtsprechungsreport Koblenz*, 37. Available at: <http://www.uncitral.org>

8. The Supreme Court of Appeal of Munich 09.07.1997. Available at: <http://www.jura.uni-freiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/282.htm>

9. Decision of ICAC on 02/16/98. Case No. 33/1997. *Arbitrazhnaja praktika Mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazhnogo suda pri TPP RF za 1998 g. — Arbitration of the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of the Russian Federation for 1998*. Comp. MG Rosenberg. Moscow, 1999. Pp. 52-54 (in Russian).

10. Decision of ICAC on 02/16/98. Case No. 33/1997. *Arbitrazhnaja praktika Mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazhnogo suda pri TPP RF za 1998 g. — Arbitration of the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of the Russian Federation for 1998*. Comp. MG Rosenberg. Moscow, 1999. Pp. 52-54 (in Russian).