

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»
Учебный институт: юридический**

Кафедра Гражданского права и процесса и международного частного права

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой
гражданского права и процесса и
международного частного права
д.ю.н. проф. Е.Е. Фролова

«_____» _____ 2018 г.

**Выпускная квалификационная работа
бакалавра¹**

Направление 40.03.01 «Юриспруденция»

квалификация (степень) «бакалавр»

ТЕМА Особенности правового регулирования качества товара в
международной купле-продаже

Выполнил студент Горбачева Анна Игоревна

Группа ЮЮ-403

Студ. билет № 1032143307

Руководитель выпускной
квалификационной работы
Русакова Екатерина Петровна,
к.ю.н., доцент

(подпись)

Автор _____
(подпись)

г. Москва 2018 г.

¹ Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Содержание

Введение	3
Глава I. Общие положения регулирования качества товаров	6
1.1. Определение понятия «товар»	6
1.2. Классификация товаров.....	10
1.3. Общая характеристика положений КМКПТ об определении соответствия качества товара	12
Глава II. Специфика определения соответствия качества товара договору согласно ст. 35 Венской конвенции 1980 года.....	15
2.1. Проблемы толкования и применения общей обязанности продавца поставить товар надлежащего качества.....	15
2.2. Затруднения, возникающие при реализации положений, регулирующих определение пригодности качества товара для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется	19
2.3. Специфика определение пригодности товара для конкретной цели.....	29
Глава III. Проблема применения средств правовой защиты в случае поставки товара несоответствующего качества.....	35
3.1. Надлежащий срок для исполнения обязанности покупателя по осуществлению проверки товара и уведомлению продавца о несоответствии	35
3.2. Применение средств правовой защиты в случае причинения вреда имуществу покупателя товарами несоответствующего качества.....	41
Заключение.....	51
Список использованных источников	54

Введение

Сегодня мы можем наблюдать масштабное развитие международных торговых отношений между субъектами хозяйственной деятельности различных стран, которые, в свою очередь, требуют применения специфических способов и методов регулирования, а также механизмов разрешения возникающих споров. Таким образом, эти обстоятельства превозносят актуальность изучения и анализа международных документов в данной области, наиболее значимым из которых является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. (Далее, КМКПТ; Венская Конвенция; Конвенция).

Вопрос, связанный с определением соответствия качества товара договору всегда играл центральную роль при заключении сделок как в рамках национальной системы, так и на международном уровне, поскольку он касается главной сути договорных отношений. Действительно, основной причиной, побуждающей любого покупателя заключить договор купли-продажи, является желание получить конкретный продукт в обмен на определенную плату; договор же является не чем иным, как средством регулирования всех аспектов этой транзакции.

Учитывая важность обеспечения соответствия между характеристиками, описанными в договоре и конечным товаром, во всех правовых системах существуют положения, устанавливающие критерии определения соответствия качества, а в случае их нарушения – средства правовой защиты. Данное обстоятельство является причиной разношерстного регулирования подобных отношений, что чревато увеличением риска торгового взаимодействия международного характера. В этой связи наиболее противоречивой, горячо обсуждаемой в кругах ученых, безусловно является ст. 35 Венской Конвенции, регулирующая соответствие товара договору. Также заслуживают большого внимания судей и ученых тесно связанные со ст. 35 КМКПТ ст. 38 и ст. 39, касающиеся осмотра товара и уведомления продавца о несоответствии.

Цель исследования:

Данное исследование ориентировано, во-первых, на выявление проблем и противоречий, возникающих при реализации положений в первую очередь ст. 35 Венской Конвенции, а также ст. 38, 39 посредством детального анализа их содержания, а, во-вторых, на изучение судебной и арбитражной практики применения вышеназванных статей, обобщение позиций ученых в целях определения наиболее приемлемого, отвечающего интересам существующих правовых систем, унифицированного подхода разрешения существующих коллизий.

Задачи исследования:

1. Изучить национальное законодательство зарубежных стран в области регулирования соответствия качества товара договору;
2. Проанализировать содержание статьи 35 КМКПТ, устанавливающей правила определения соответствия товара;
3. Исследовать судебную и арбитражную практику относительно применения статей 35, 38, 39 КМКПТ;
4. Выявить проблемы, возникающие при толковании статей 35, 38, 39, а также затруднения, связанные с практической реализацией их положений;
5. Определить перспективные пути разрешения существующих проблем и коллизий.

Методы исследования:

Теоретико-методологическую основу исследования составляет диалектико-материалистический метод познания общественных процессов и социально-правовых явлений.

Практическая направленность работы также обуславливает применение *общенаучных методов*: обобщение, абстрагирование, анализ, синтез, индукция, дедукция, исторический, логический, сравнение, классификация, а юридический характер поставленных проблем –

частнонаучных методов: формально-догматический метод, метод интерпретации, сравнительно-правовой метод.

Объект исследования:

Общественные отношения, складывающиеся в сфере международной купли-продажи товаров, в частности определения соответствия качества товара и применения норм, закрепляющих средства правовой защиты в случае поставки товара несоответствующего качества.

Предмет исследования:

Предмет исследования составляют нормы Венской конвенции 1980 года, непосредственно связанные с регулированием качества товара в международной купле-продаже; материалы правоприменительной практики судебных инстанций, арбитражных учреждений, касающиеся вопросов интерпретации и реализации положений Конвенции, а также научно-теоретические работы ученых в области международной купли-продажи в целом и регулирования качества товара в частности.

Проблема, рассматриваемая в данной работе, затрагивалась в трудах известных исследователей в области международного частного права, таких как Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer, Christiana Fountoulakis, Mariel Dimsey, Jacob S. Ziegel, John O. Honnold, Joseph Lookofsky, Harry M. Flechtner, Stefan Kröll, René Franz Henschel и др. Среди российских ученых наиболее ярким представителем является Николюкин С.В.

Глава I. Общие положения регулирования качества товаров

1.1. Определение понятия «товар»

В Венской конвенции о международной купле-продаже товаров 1980 года не содержится определения понятия «товар». Немецкие профессора Питер Шлехтрием (Peter Schlechtriem) и Ингеборг Швенцер (Ingeborg Schwenzer) придерживаются мнения, что термин «товар» должен быть определен как можно шире, чтобы включить в себя все объекты, которые являются предметом договора о коммерческой купле-продаже. Тем не менее, данный вопрос затрагивает огромный массив предметов, включая, нематериальные, такие как компьютерное программное обеспечение или продукты, которые прикреплены к земле, такие как растения или деревья¹.

ГК РФ также не дает определения понятия "товар". Оно упоминается лишь косвенно в некоторых статьях части второй ГК РФ (например, в п. 1 ст. 454 ГК РФ). С целью уяснить сущность понятия товар, чтобы в дальнейшем устранить какую-либо неопределенность восприятия используемого в исследовании понятийного аппарата, необходимо проанализировать доктринальные источники, в которых дается характеристика категории «товар».

Ученые дают определение этого понятия по-разному. Профессор МГЮА Л.В. Андреева, например, под товарами понимает «объекты, имеющие стоимость и включаемые в имущественный оборот. В таком понимании товарами признается большинство объектов гражданских прав, включая результаты работ и услуги»². М.А. Егорова пишет, что «с гражданско-правовой точки зрения товаром являются объекты гражданских прав, имеющие овеществленную форму»³. Однако в таком случае стираются

¹ Morrissey J.F., Graves J.M. International sales law and arbitration. Problems, cases and commentary. – Kluwer Law International BV. The Netherlands. 2008. – P. 15.

² Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное). М.: — "КНОРУС", 2012. – С. 39.

³ Егорова М.А. Коммерческое право: Учебник для вузов. М.: — "РАНХиГС при Президенте РФ", "Статут", 2013. – С. 52.

какие-либо отличия в правовом смысле категории «товар» от категории «вещь».

Е.А. Суханов в учебнике по гражданскому праву высказывает мнение о том, что понятие товара отождествляется в известном смысле с категорией объекта гражданских прав, если не учитывать в числе последних личные неимущественные права. Иначе говоря, подавляющее большинство объектов гражданских прав выступает в форме товаров и в силу этого входит в понятие гражданского (имущественного) оборота¹. Данное определение, как и предыдущие, не в полной мере отражает все существенные характеристики понятия товар, не индивидуализирует его как особое специфическое понятие, в результате чего теряется смысл выделения подобной категории в гражданском праве.

Наиболее точными, раскрывающими сущность понятия «товар», являются определения авторов – специалистов в области международного частного права – О.С. Бойковой, по мнению которой «товар как объект торгового права – это находящиеся в обороте или предназначенные для этого движимые вещи, которые имеют стоимостную оценку, могут выступать предметом договора купли-продажи, где хотя бы одной стороной является предприниматель»² и С.В. Николюкина, который определяет товар как «имущество, обладающее оборотоспособностью и реализуемое в ходе торговой деятельности на основе возмездного договора. Товаром принято считать все то, что может составлять предмет сделок в рыночных отношениях между продавцом и покупателем»³. Важным элементом данных формулировок выступает указание на связь определяемой категории с договором купли-продажи и в целом торговлей.

¹ Суханов Е.А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Т. I. Общая часть. / Отв. ред. Е.А. Суханов. — М.: Статут, 2011. — С. 301 / URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/sukhanov_ea_rossijskoe_grazhdanskoe_pravo_tom1/

² Бойкова О.С. Торговое право: Учебное пособие. — М.: ИТК "Дашков и К", 2009. — С. 59.

³ Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: Учебное пособие. — М.: "Юстицинформ", 2010. — С. 37, КонсультантПлюс / URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/nikoliukin_sv_kuplja_prodazha_tovarov_vo_vneshnetorgovom_oborote/

Кэмбриджский словарь (Cambridge Dictionary) коммерческих терминов содержит казуистическое определения термина «товар»:

- вещи для продажи или вещи, которыми владеют в определенных сферах (торговля, производство);
- вещи, но не люди, которые перевозятся с помощью железнодорожного транспорта или автотранспорта (сфера транспорта);
- вещи для продажи или имущество, которое может быть перемещено¹.

В данном определении понятие «товар» помимо сферы торговли и производства также связывается и со сферой перевозок.

Если же обратиться к гражданскому кодексу РФ, то можно увидеть, что он оперирует в основном понятием "вещь". Согласно статье 128 ГК РФ, в перечне объектов гражданских прав товар не упоминается. Среди других объектов гражданских прав указаны вещи. ГК РФ, по существу, отождествляет понятия «товар» и «вещь». П. 1 ст. 455 ГК РФ гласит, что товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи с соблюдением правил, предусмотренных ст. 129 ГК РФ, т.е. правил оборотоспособности².

Многие ученые в качестве особого вида товаров выделяют мощность (например, С.А. Тебенькова³, С.В. Матиящук⁴, Е. Родин и т.д.). В настоящее время отсутствует единый и общий подход к определению правовой природы мощности, поскольку отсутствует четкое легальное определение данного понятия.

Ученые-правоведы часто дают свои собственные определения понятия «мощность». Советский и российский учёный-цивилист Л.А. Лапач,

¹Cambridge Dictionary, URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/goods>

² Гражданский Кодекс РФ. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

³ Тебенькова С.А. Правовая природа мощности (в сфере электроэнергетики) // Юрист. - М.: Юрист, 2014, № 7. – С. 19, КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJL&n=79593#08716973138079518>

⁴ Матиящук С.В. Электрическая энергия и мощность как особые объекты гражданского оборота: вопросы теории и практики, Журнал российского права, N 12, 2008, URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektricheskaya-energiya-i-moschnost-kak-osobye-obekty-grazhdanskogo-oborota-voprosy-teorii-i-praktiki>

например, утверждает, что «энергия и мощность в равной степени могут рассматриваться в качестве товара на оптовом рынке электроэнергии, причем под мощностью необходимо понимать определенный договором ресурс энергопотребления в течение установленного периода времени»¹.

Мощность, однако, упоминается в ст. 3 Федерального закона от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об электроэнергетике» в качестве особого товара, приобретаемого потребителями, в том числе для собственных бытовых и (или) производственных нужд и (или) для последующей продажи².

Стоит отметить, что впервые идею о том, что помимо собственно электроэнергии следует оплачивать также способность ее производить (мощность), выдвинул американский экономист Джеймс Бонбрайт в 1931 г. Он исходил из того факта, что раз энергокомпания вложила средства в создание способности удовлетворить спрос потребителей, то необходимо компенсировать ее затраты.

Е. Родин отмечает, что «с экономической точки зрения плата за мощность представляет собой компенсацию затрат энергокомпаний на обеспечение работы генерирующего оборудования»³.

Подводя итог вышесказанному, для целей дальнейшего исследования необходимо отметить, что правовая природа понятия товар предполагает его следующие основные черты:

- товар включается в общее понятие вещь;
- обладает оборотоспособностью;
- реализуется на основе возмездного договора;
- наиболее тесно связан с договорами купли-продажи и перевозки.

¹ Лапач Л.А. Проблемы строения категории "имущество" в российском гражданском праве: автореф. дис. канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2007.

² Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 29.07.2017) Об электроэнергетике. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/

³ Родин Е. Торговля мощностью на розничном рынке электроэнергии: экономические и правовые аспекты, URL: http://zhane.ru/images/stories/ld/1/123_.pdf

1.2. Классификация товаров

Классификация товара в торговом обороте имеет важное практическое, экономико-социальное и правовое значение. Товары классифицируют по различным основаниям. Например, Закон о продаже товаров Великобритании 1979 года (Sale of Goods Act 1979), а также Единообразный торговый кодекс США 2007 года (Uniform Commercial Code 2007 (UCC)) классифицируют товары следующим образом:

- 1) Существующие товары;
- 2) Будущие товары; а также
- 3) Контингентные товары (условные товары)

1. Существующие товары – товары, которые существуют (физически) и находятся в собственности продавца во время продажи.

Их можно разделить на специфицированные и неиндивидуализированные.

1) Специфицированные товары – товары, идентификация которых осуществлена в момент подписания договора о продаже товаров, и обе стороны договора согласились с такой идентификацией.

2) Неиндивидуализированные товары - товары, не зарезервированные для исполнения контракта продажи на момент заключения контракта; должны быть взяты из определенных запасов либо произведены на момент исполнения контракта. Они указываются или определяются только с помощью описания.

Различие между «специфицированным» или «индивидуализированным» и «неиндивидуализированным» товарам важно в связи использованием разных правил и процедур, которые касаются передачи имущества продавца покупателю.

2. Будущие товары - товары, которые на дату подписания договора купли-продажи еще не произведены (напр., будущий урожай) или еще не приобретены продавцом, в результате чего они подлежат поставке в будущем.

3. Контингентные товары (являются видом будущих товаров) - это товары, приобретение которых продавцом зависит от непредвиденных обстоятельств, которые могут произойти или не произойти.

Также в отдельную группу выделяются товары, которые погибли (perished goods). Необходимо отметить, что на сделку влияет гибель только индивидуализированных товаров. Гибель неиндивидуализированных же товаров не влияет на договор.

Е.В. Трунина и Ю.В. Федасова предлагают следующую классификацию товаров: по цели использования в торговом обороте товары подразделяются на следующие виды:

1) товары потребительского назначения (народного потребления) – которые используются исключительно физическими лицами для продажи в целях семейного, домашнего и личного потребления, не связанного с предпринимательской деятельностью. Товары потребительского назначения подразделяются на:

1. продовольственные;
2. промышленные товары.

Также они могут классифицироваться:

1. по периоду использования – на товары одноразовые, кратковременного пользования; товары длительного пользования;
2. по способу покупки – на товары первой необходимости; товары повседневного спроса; товары предварительного выбора; товары особого спроса.

2) товары производственного назначения, необходимые для продажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для дальнейшего их применения в хозяйственной деятельности¹.

Данная работа будет непосредственно ориентирована на исследование ситуаций, связанных с оборотом товаров только производственного назначения, поскольку КМКПТ согласно ст. 2 не применяется к

¹ Трунина Е.В., Федасова Ю.В. Коммерческое право: Учеб. пособие. М.: Юрист, 2008. – С. 61.

регулированию продажи товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования.

1.3. Общая характеристика положений КМКПТ об определении соответствия качества товара

Качество (англ. quality) – совокупность полезных свойств объекта (вещи, продукции, товара или работы), позволяющих удовлетворять определенные материальные или духовные потребности при обычных условиях его использования¹.

Поставка товара соответствующего договору качества, является одним из главных условий надлежащего исполнения договора. Нарушение данного условия влечет неблагоприятные последствия как для продавца, вплоть до одностороннего расторжения договора, так и для покупателя, выражающиеся зачастую в потере репутации на рынке, восстановить которую не всегда удается, что, в свою очередь, чревато для компании полным коллапсом торговых отношений. Таким образом, определение условий в соглашении, касающихся качества товара, представляется ответственным моментом при составлении договора. Следует отметить, однако, что данные условия не относятся к числу тех, отсутствие которых в контракте препятствует его признанию заключенным, кроме случая, когда это не касается часто совершаемых между контрагентами сделок, предметом которых являются хорошо известные им товары².

Судебная и арбитражная практика полна примеров затруднений, возникающих при установлении соответствия качества в связи с отсутствием данных условий в договоре или же их неясным содержанием, что зачастую позволяет посредством использования юридических механизмов продавцу

¹ Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия. 5-е изд., доп. и перераб. М., 2006. – С. 403.

² Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: Учебное пособие. — М.: "Юстицинформ", 2010. — С. 82. КонсультантПлюс / URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/nikoliukin_sv_kuplja_prodazha_tovarov_vo_vneshnetorgovom_oborote/

уйти от ответственности или же, наоборот, создает ситуацию, при которой продавец оказывается связанным дополнительными обязательствами.

При применении к торговым отношениям сторон Венской конвенции 1980 года, соответствие товара определяется по ст. 35, которая имеет «триединую функцию»¹. Во-первых, в ней закреплено общее обязательство продавца поставить товар соответствующего договору качества (ст. (1) 35), во-вторых, установлены критерии, посредством которых определяется данное соответствие (ст. (2) 35), в-третьих, предусмотрен случай исключения ответственности продавца (ст. (3) 35). В статье получила свое отражения концепция «субъективного дефекта», которая признается и применяется многими странами при регулировании данного вопроса в рамках национальных систем. Ее смысл заключается в том, что «в качестве стандарта соответствия основным источником выступает договор между сторонами»².

Однако при составлении международного договора купли-продажи стороны редко, если это вообще возможно, излагают все характеристики, которыми должны обладать товары по договору. Действительно, многое воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Предположим, например, что покупатель заказывает 10 килограммов яблок, которые должны быть доставлены на его склад к указанной дате. В контракте редко указывается, что яблоки не должны быть гнилыми или что они должны быть пригодны для потребления человеком или, тем не менее, должны быть упакованы, чтобы гарантировать их целостность. Теперь возникает вопрос: если поставляемые товары не соответствуют этим условиям, будет ли продавец нести ответственность на основании того, что он не выполнил свои обязательства по обеспечению соответствия? В свете ст. 35 (2) КМКПТ, ответ на этот вопрос – да.

¹ Villy de Luca The conformity of the goods to the contract in international sales, Maastricht European Private Law Institute Working paper. 2014/5. – P. 27.

² Secretariat Commentary on article 33 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 35). – P. 4.

Осведомленные о том, что договор редко содержит подробное описание всех характеристик товара, составители КМКПТ разработали ряд объективных критериев, которые регулируют то, что не было прямо или косвенно согласовано в договоре. Эти положения следует рассматривать как «то, что разумные стороны согласовали, если бы они были на их месте». Такие критерии содержатся в пунктах (a-d) ст. 35, которые, применяются субсидиарно к требованиям договора как минимальные стандарты определения соответствия качества, а также как основные, если стороны не отразили в договоре те или иные характеристики товара.

В данной работе ст. 35 Венской конвенции будет рассмотрена сквозь призму анализа только качественной характеристики товара, исключая иные элементы соответствия (количество, описание и т.д.).

Договорные требования в отношении качества по форме могут быть «прямо выраженными» или «подразумеваемыми». Как подразумеваемое соглашение может рассматриваться ссылка на конкретные отраслевые стандарты (industry standards), применяемые сторонами, так называемые, частные инициативы в области производственных практик, например, приверженность принципам Глобального договора ООН¹.

Контрактные требования в соответствии со ст. 35 могут быть согласованы совместно сторонами в отношении конкретного договора, могут содержаться в стандартных деловых условиях продавца или покупателя. В определенных ситуациях даже рекламные объявления продавца, в которых, например, он ссылается на конкретные качества товаров, или образцы, предоставленные покупателю, могут быть приняты во внимание, чтобы определить соответствие с договором согласно статье 35 (1). Помимо этого, требования к характеристикам товара могут быть результатом информации, предоставленной продавцом в соответствии с обязанностью раскрытия².

¹ Глобальный договор ООН, URL: <https://www.unglobalcompact.org/>

² Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Oxford University Press, Oxford et al., 3rd ed, 2010. – P. 572

Глава II. Специфика определения соответствия качества товара договору согласно ст. 35 Венской конвенции 1980 года

2.1. Проблемы толкования и применения общей обязанности продавца поставить товар надлежащего качества

Обязательство, установленное ст. 35 (1) Венской конвенции в отношении продавца, заключается в доставке товаров качества, предусмотренного в договоре. Конвенция не устанавливает порогового значения в отношении допустимого отклонения от согласованного стандарта; поэтому любые изменения должны рассматриваться как несоответствие, независимо от последствий для удобства использования или ценности товара¹.

Характеристики, подпадающие под действие этого положения, являются самыми разнообразными, что объясняется достаточно объемным значением, приписываемым понятию «качество». Действительно, принято считать, что к данному термину должен применяться расширительный метод толкования с тем, чтобы он покрывал не только соблюдение физических условий, но и распространялся на «все фактические и юридические обстоятельства, установленные между сторонами»².

Ст. 35 (1) не проводит различия между качеством, которое хуже или лучше по сравнению с согласованным. Действительно, оба обстоятельства являются нарушением контракта, который, при соблюдении положений ст. 39 Венской конвенции позволяют покупателю использовать средства правовой защиты, предусмотренные в ст. 46 – 52 Венской Конвенции.

Объективно, что наиболее часто несоответствие проявляется именно в физической характеристике. В качестве примера можно привести французское решение по делу о доставке вина. Cour de Cassation признал, что, поставляя вино, содержащее количество сахара выше нормы, из-за чего в

¹ Villy de Luca The conformity of the goods to the contract in international sales, Maastricht European Private Law Institute Working paper. 2014/5. – P. 34

² Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Oxford University Press, Oxford et al., 3rd ed, 2010. – P. 573.

итоге оно превратилось в уксус, продавец «не выполнил свои контрактные обязательства по поставке вина, соответствующего контракту и «справедливому качеству, пригодному для торговли» (fair merchantable quality)»¹. Еще один достаточно простой, но иллюстративный пример касается поставки стальных стержней. Поскольку стороны договорились о конкретном весе, допускающем отклонения +/- 5%, поставка стержней весом, выходящим за пределы этого диапазона, считалась нарушением контрактных обязательств в отношении качества².

Однако, как уже говорилось выше, должное внимание необходимо уделять также и другим фактическим и юридическим обстоятельствам, установленным сторонами. Учитывая первостепенную роль принципа автономии сторон, можно заключить, что по существу нет ограничений в возможности установления ими требований, поскольку они вправе согласовать любую характеристику товара. По словам профессора Хеншела, «отправной точкой следует считать тот факт, что нет никаких ограничений в отношении договорных требований касательно качества, которые стороны могут согласовать в договоре, например, о том, что товары не должны производиться с использованием детского труда, что товары будут изготовлены экологически безопасным способом [...] что товары должны удовлетворять особым требованиям безопасности и защиты окружающей среды страны покупателя и т. д. Только воображение сторон и императивные правила национальной правовой системы могут устанавливать пределы того, что может быть правомерно согласовано по Конвенции»³.

Наиболее ярким случаем рассмотрения вопроса этической составляющей качества товаров стало историческое дело о международном бойкоте товаров Nestle в связи с нарушением последними этических

¹ Cour de Cassation, No. 173 P/B 93-16.542, France, 23 January 1996, URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960123f1.html>

² International Chamber of Commerce (ICC), No. 6653, 26 March 1993, URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/936653i1.html>

³ Henschel R. F. The Conformity of Goods in International Sales. An analysis of Article 35 in the United Nations Convention of Contracts for the International Sales of Goods (CISG), (Forlaget-Thomson A/S, Copenhagen, 2005), P. 162.

стандартов. В сентябре 2015 года были поданы коллективные иски против Nestle USA и Mars Chocolate North America в окружной суд Северного округа Калифорнии за нарушение Калифорнийского законодательства о защите прав потребителей¹. Бюро международных трудовых отношений Министерства труда США (The Bureau of International Labor Affairs of the US Department of Labor) сообщило, что дети из Кот-д'Ивуара, а также дети-мигранты из Бенина, Буркина Фасо, Гвинеи, Мали, Нигерии и Того, работали в условиях принудительного труда на Ивуарийских какао-фермах. В данном случае иски были поданы на основании того, что компании не раскрыли информацию о производстве шоколадных изделий с нарушением этических стандартов и касались исключительно сферы регулирования потребительских отношений.

В свою очередь вышеназванные компании-производители шоколада, которые закупают какао у одного из крупнейших в мире производителей какао, находящегося в Швейцарии и впоследствии подали против него иск на основании продажи несоответствующего товара. Таким образом, последующие споры между Nestle, Mars и швейцарской компанией должны разрешаться в соответствии с КМКПТ. Главный вопрос в свете данного дела – можно ли считать этическую характеристику товара составляющей качества по смыслу Конвенции? Данная проблема также была вынесена на обсуждение в одном из самых известных студенческих конкурсов по Международному коммерческому арбитражу им. Виллема Виса 2017/18 года.

Основная часть ученых придерживается мнения, что качество, несмотря на исторически сложившийся физический аспект характеристики товара также включает этические особенности, которые не отражаются на физическом состоянии самого объекта.

Однако существует и альтернативная точка зрения. Кристина Рамберг, профессор частного права в Стокгольмском университете, считает, что цель

¹ USA Hodsdon v Mars, Inc, et al, N.D. Cal, 17 February 2016, URL: <https://dockets.justia.com/docket/california/candce/4:2015cv04450/291531> ; USA McCoy v Nestle USA, Inc et al, N.D. Cal, 29 March 2016, URL: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/USCOURTS-cand-3_15-cv-04451/content-detail.html

договора купли-продажи заключается в передаче права собственности от продавца покупателю. Нефизические характеристики, такие как способ производства, не могут принадлежать и, следовательно, собственность, связанная с такими характеристиками не может быть передана. Поэтому соблюдение этических норм не должно регулироваться КМКПТ¹.

Стоит отметить, что подобная позиция несостоятельна, поскольку Конвенция была разработана в 1980, когда этическим стандартам не придавалось какого-либо значение при производстве товаров. Однако с развитием торгового оборота, ужесточением конкуренции, всеобщим планомерным улучшением качества продукции появились и требования к нефизическим характеристикам товаров, что выразилось в нежелании конечных покупателей приобретать продукцию, в изготовление которой, например, был вовлечен детский или рабский труд. Все это соответственно влияет на возможность реализовать товар среди потребителей.

Кроме того, необходимо учитывать, что унифицированные международные нормы призваны упростить регулирование тех или иных отношений. КМКПТ в этой связи направлена на облегчение хода и развития торгового оборота, составляющей которого является как раз реализация товаров. Конвенция по своему смыслу и предназначению должна быть гибкой и, соответственно, адаптироваться к появлению новых аспектов в торговых отношениях. По этой причине понятие «качество» товара, содержащееся в ст. 35 КМКПТ следует толковать наиболее широким образом, при котором нарушение этических стандартов будет влиять на соответствие товара договору.

¹ Ramberg Ch. Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Code of Conduct in Ingeborg Schwenzer and Lisa Spagnolo (eds), *Boundaries and Intersections*, 5th Annual MAA Schlechtriem CISG Conference / Eleven International Publishing The Hague, 2015. – P. 9.

2.2. Затруднения, возникающие при реализации положений, регулирующих определение пригодности качества товара для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется

Статья 35(2) (a): определение пригодности качества товара для его обычного использования

В ст. (a) (2) 35 КМКПТ воплощается очевидное, но принципиальное правило, согласно которому поставляемые товары должны быть пригодны для использования согласно их обычной цели. Причина, по которой такое положение было включено в статью, заключается в следующем: несмотря на то, что товары всегда приобретаются для использования в той или иной форме, данная цель не всегда содержится в контракте. Это особенно актуально, когда речь идет о текущих транзакциях, поскольку стороны считают нецелесообразно указывать условия, которые должны быть соблюдены как «само собой разумеющиеся», то есть еда должна быть съедобной, одежда должна быть пригодной для носки и так далее. Чтобы избежать чрезмерно конкретизированных договоров и в то же время снизить риск того, что продавец воспользуется так называемым «договорным молчанием» для поставки товаров низкого качества, составители Венской конвенции установили правило, действующее по умолчанию, которое отражает стандартное условие, которого бы стороны, как разумные лица придерживались, если бы хотели включить его в договор. Из этого следует, что даже при отсутствии спецификации, касающейся использования товара, продавец должен гарантировать, что товар будет, как минимум, пригоден для их обычного использования.

Однако, учитывая субсидиарный характер статьи 35 (2) (a) Венской конвенции следует отметить, что юридически обязательной она становится, только при соблюдении определенных условий:

- Первое – отсутствие противоречивого договорного условия. Например, «продавец не берет на себя никаких обязательств в отношении пригодности товаров для обычных и / или специальных целей»¹.

- Второе – отсутствие особой цели, предусмотренной ст. 35 (2) (б). Если конкретная цель, для которой товары должны были использоваться, была известна продавцу, то она соответственно имеет приоритет перед обычной целью².

Определение пригодности товара в соответствии со ст. 35 (2) (а) КМКПТ в первую очередь зависит от выявления «обычной цели использования», приемлемой для конкретной категории товаров. Таким образом, во избежание негативных последствий, продавец должен понимать, какое качество в торговой практике будет ожидаться контрагентом от товаров данной категории. Венская конвенция не дает каких-либо указаний в отношении правил выявления «обычной цели». Несмотря на это, некоторые критерии были сформированы доктриной и судебной практикой.

Проблема определения пригодности товаров согласно их обычному использованию «должна решаться путем ссылки на «объективное мнение» лица занятого в соответствующем торговом секторе»³. Однако данного критерия недостаточно. Не только потому, что существует высокая степень неопределенности, связанная с токованием понятия «объективное мнение», но также и потому, что отсутствуют конкретные правила, относительно того, каким образом данный стандарт качества будет установлен лицами, занятыми в торговом секторе.

Многие авторы, анализирующие положения статьи, шагнули вперед в попытке определить, что подразумевается под пригодностью для обычных целей. Они сошлись во мнении касательно того, что стандарт, установленный

¹ Lookofsky J. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 2000. – P. 91, URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>

² Huber Cf. P., Mullis A., The CISG: A new textbook for students and practitioners, 2007.- P. 135 <http://bookre.org/reader?file=1162203>

³ Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Oxford University Press, Oxford et al., 3rd ed, 2010. – P. 576.

ст. 35 (2) (а), не налагает на продавца обязанность поставлять совершенные или безупречные товары, если только для достижения обычных целей не требуется совершенное качество. Однако несмотря на достигнутый консенсус по поставленному вопросу, осталось множество разногласий в отношении конкретных требований в рамках данного стандарта¹.

Подробный анализ различных интерпретаций статьи 35 (2) (а) КМКПТ был проведен институтом арбитража Нидерландов *Netherland Arbitration Institute* в связи с рассмотрением дела о поставке сырой нефти (*the Condensate crude oil mix*)². Факты дела состояли в следующем: группой голландских компаний было заключено несколько контрактов на поставку сырой нефти «*Rijn Blend*», с английской фирмой. После первых поставок покупатель (английская фирма) проинформировал продавцов о том, что он не будет принимать последующие поставки, поскольку из-за высокого уровня ртути дальнейшая обработка или продажа невозможны. Отказ покупателя принять товар обязал продавца произвести замену товара по более низкой цене. Один из вопросов, затронутых в последующем арбитражном разбирательстве, заключался в том, что *Rijn Blend*, даже с повышенным уровнем ртути, «соответствовала договорам, поскольку конкретных требований к качеству согласовано не было».

По мнению продавца, английская компания, отказавшись принять поставку, нарушила договор. Покупатель же, напротив, утверждал, что в силу несоответствия товара договору, он имеет право отказаться от поставки и приостановить исполнение своих обязательств. При рассмотрении дела по существу арбитраж установил, что спор необходимо разрешать в соответствии со ст. 35 (2) (а) КМКПТ. Затем им были проанализированы три подхода к толкованию спорного положения статьи, касающиеся: «качества, пригодного для продажи», «среднего» качества и «приемлемого» качество.

¹ V. de Luca. The conformity of the goods to the contract in international sales. – Maastricht European private law institute. Working paper no. 2014/5. 2014. – P. 50.

² Netherland Arbitration Institute, No. 2319, 15 October 2002, URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/021015n1.html#05>

Качество «пригодное для продажи» («merchantble quality»)

Согласно первому подходу, продавец должен поставить товары, которые по качеству являются пригодными для торговли. То есть в соответствии с данным стандартом товары считаются соответствующими договору, если существует альтернативный рынок для их продажи¹. Эта концепция восходит корнями к английскому общему праву. Она также обсуждалась во время подготовительных работ по составлению Венской конвенции, когда решался вопрос о правилах интерпретации ст. 35. В результате чего образовались два лагеря: первый объединил страны общего права, которые высказались в пользу принятия стандарта «товарной пригодности», второй – страны континентального права, выступающих за закрепление «среднего» качества².

С целью определить, какой именно стандарт должен применяться, в 1980 г. во время Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров ходе 14-го заседания Первого Комитета³ Канадская делегация предложила внести поправки в ст. 35, суть которых заключалась в том, что товар согласно цели своего обычного использования должен быть «справедливого среднего качества в соответствии с его описанием»⁴. Данный гражданско-правовой подход был поддержан в связи с неопределенностями, которые создала концепция качества товара «пригодного для продажи» в правовых системах общего права. Однако вследствие проведения консультаций с несколькими другими делегатами из стран общего права, данное предложение было отозвано.

¹ Netherland Arbitration Institute, No. 2319, 15 October 2002, URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/021015n1.html#05>

² Gillette C.P., Ferrari F. "Warranties and Lemons" under CISG Article 35(2)(a), Op. Cit., 8, URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gillette-ferrari.html>

³ Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров была созвана на основании Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН О созыве конференции 33/93 на 5 недель для согласования и принятия окончательного варианта Конвенции. На своем 1-м пленарном заседании Конференция поручила Первому комитету рассмотрение статей 1—82 проекта конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (A/COBIP.97/5).

⁴ Полный текст поправки Канадской делегации содержится в Официальных отчетах Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров, URL: https://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/sales/cisg/CISG_Conf_r.pdf

Несмотря на то, что составители КМКПТ не высказывались в пользу какого-либо конкретного стандарта, сторонники «пригодности для продажи» рассматривают решение об отзыве данного предложения как подразумеваемую поддержку этого подхода. Однако на сегодняшний день в рамках КМКПТ отсутствуют дела, признающие качество, пригодное для продажи, достаточным.

«Среднее» качество («average quality»)

Мнение о том, что товар должен иметь «среднее качество» поддерживается несколькими ведущими учеными¹, что непосредственно связано с признанием данного критерия в качестве главного во многих правовых системах². Кроме того, данный стандарт был признан в некоторых судебных решениях. В одном из них итальянский продавец обуви подал иск против немецкого покупателя на основании того, что последний отказался оплатить всю покупную цену, заявив о несоответствии качества обуви. При рассмотрении данного вопроса районный суд Берлина установил, что «для соблюдения требования, предусмотренного ст. 35 КМКПТ товары должны быть пригодными для целей, для которых обычно используются товары того же описания или для какой-либо конкретной цели, которая была заранее известна продавцу. Товары должны быть среднего качества, и факта того, что они пригодны для продажи недостаточно, чтобы определить их соответствие»³.

Однако, средний стандарт качества не следует признавать единственно верным не только потому, что, как указано выше, предложение о введении такого правила в Конвенцию было отозвано, но также потому, что

¹ Данное мнение также поддерживали следующие авторы в своих работах: Bianca C. M. and Bonell M. J. Commentary On The International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention, Op. cit., 274; Herber R., Czerwenka B. Internationales Kaufrecht, Kommentar zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf (C. H. Beck, Munich, 1991), Art. 35, par. 4.

² Раздел 2 -314 ЕТК США (UCC), например, прямо предусматривает, что товары должны быть «справедливого среднего качества». Аналогичные положения можно также найти в законодательстве Германии (раздел 243 (1) ГГУ), Швейцарии (статья 71 (2) Закона об обязательствах) и Франции (статья 1246 Гражданского кодекса).

³ Landgericht Berlin, No. 52 S 247/94, Germany, 15 September 1994, URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/940915g1.html>

толкование Конвенции в свете внутренней практики определенных правовых систем противоречит международному характеру Конвенции¹.

Критерий приемлемого качества («reasonable quality»)

Сторонники третьего мнения рассматривают статью 35 (2) (a) как условие для поставки товаров приемлемого, или, используя буквальный перевод, разумного качества. Устанавливать факт несоответствия товаров приемлемому качеству необходимо в каждом конкретном случае, поскольку в рамках данного критерия требуется «качество, которое разумный человек в положении покупателя имел бы право ожидать»². Поэтому подобный принцип априори не может быть зафиксирован ввиду своей абстрактности.

Применение данного стандарта можно наблюдать в арбитражной практике. Торгово-промышленная палата Стокгольма в деле *Beijing Light Automobile Co. v. Connell* признала, что «принцип разумного ожидания покупателя в отношении общей и конкретной цели товара [...] вряд ли можно считать спорным. [...] Даже в отсутствие договорных положений, касающихся естественных ожиданий покупателя, трудно понять, как подобный критерий [...] может быть оставлен без внимания»³.

Возвращаясь к анализу дела о сырой нефти, следует отметить, что Нидерландский Институт Арбитража при его рассмотрении применил именно стандарт «приемлемого» качества, учитывая его наиболее тесную связь с историей законодательства и методологией интерпретации КМКПТ. Трибунал при обосновании своей позиции отметил, что согласно основополагающим принципам, установленным КМКПТ, ст. 35 (2) (a) следует толковать в свете международного характера Конвенции, а также необходимости содействия единообразию её применения. Из этого следует,

¹ Арбитраж в деле о сырой нефти указал: «некоторые французские авторы заявили о том, что правило среднего качества Гражданского кодекса Франции не применимо к случаям КМКПТ». *Netherland Arbitration Institute*, No. 2319. – P. 70.

² Huber P. and Mullis A. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*, Op. cit., 135. On this point see also Maley K., ‘The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods’, Op. cit., 112.

³ *Beijing Light Automobile Co., Ltd v. Connell Limited Partnership*, Stockholm Chamber of Commerce, 5 June 1998.; URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980605s5.html>

что прочие стандарты должны быть отвергнуты, как понятия качества, отражающие национальные представления правовых систем. В противном случае нарушаются правила интерпретации, установленные ст. 7. Применение этих стандартов при интерпретации Конвенции будет означать анализ в свете «домашней тенденции», что нарушает методологию интерпретации, установленной ст. 7. Таким образом, трибунал подтвердил, что предпочтительным стандартом является «приемлемое» качество. Учитывая тот факт, что не было достигнуто консенсуса относительно того, какой стандарт должен применяться, составители КМКПТ решили выбрать «открытую структуру» положения статьи.

В отсутствие указаний относительно толкования положений ст. 35 (2) (a), трибунал счел, что согласно ст. 7 (2), этот вопрос следует решать в соответствии с общими принципами, на которых основана КМКПТ. Поскольку идея разумности является одним из основополагающих принципов, был сделан вывод о том, что «приемлемое» качество – стандарт, который наилучшим образом соответствует намерениям составителей Конвенции, а также правилам толкования, установленным в ней. Выводы, сделанные в деле о сырой нефти, безусловно, не безупречны, но они отражают интересный подход в отношении значения статьи 35 (2) (a).

Что ясно отражает анализ данного дела, так это то, консенсус в отношении правил интерпретации Конвенции еще долго не будет достигнут. Подобная ситуация, однако, представляет собой следствие положения, которое «по своей сути неоднозначно», поскольку было разработано для применения к бесчисленным обстоятельствам, когда стороны не установили минимальный качественный порог.

Учитывая широкий диапазон ситуаций, подпадающих под сферу её применения, невозможно установить точные условия, при соблюдении которых, товар считается пригодным для обычного использования. Однако, несмотря на свою абстрактность, стандарт «приемлемого» качества является наиболее адекватным, согласующимся с особенностями Конвенции, и не

только потому, что он гарантирует максимальную гибкость, но и благодаря тому, что учитывает применение других стандартов, где они являются «приемлемыми». То есть не исключаются ситуации, что при конкретных обстоятельствах продавец должен будет поставить товары «среднего» качества или качества, «пригодного для продажи», если таковой стандарт, разумный человек в положении покупателя имеет право ожидать.

*Пригодность для обычного использования: национальные стандарты
продавца или покупателя?*

Трудность применения статьи 35 (2) (а) также заключается в расхождениях, связанных с определением того, что именно следует подразумевать под «обычным» назначением товара, так как критерии соответствия могут кардинально различаться в правовых системах стран. Из этого следует, что выбор применимого национального стандарта является вопросом, который напрямую влияет на определение соответствия товаров договору.

В первую очередь необходимо выяснить, каким стандартам публичного права должны соответствовать товары: государства продавца или государства покупателя. С одной стороны, утверждается, что пригодность для обычного использования должна определяться в соответствии со стандартами страны или региона, где покупатель намерен реализовывать товар. Поскольку продавцу не всегда может быть известна подобная информация, сторонники данной точки зрения признали «целесообразным» также заранее информировать его о месте, где будут реализованы товары.

Основная идея этой позиции заключается в том, что после того, как покупатель проинформирует продавца о стране, где собирается реализовывать покупаемый товар, автоматически будут применяться стандарты качества этой страны как критерии определения соответствия товаров¹.

¹ V. de Luca. The conformity of the goods to the contract in international sales. – Maastricht European private law institute. Working paper no. 2014/5. 2014. – P. 52.

Это мнение было поддержано Апелляционным судом Гренобля в деле *Caito Roger v. Société française de factoring*. В данном деле продавец был привлечен к ответственности на основании нарушения ст. 35 (2) (а), поскольку сыр пармезан не соответствовал французским правилам рынка.

Суд подтвердил: «продавец знал, что пармезан, заказанный покупателем, будет в дальнейшем продаваться во Франции [...], это налагало на него обязанность в соответствии с положением статьи 8 (1) Венской конвенции, обеспечить выполнение заказа по поставке товаров согласно правилам французского рынка¹».

Эта точка зрения, однако, была подвергнута критике. Принятие ее означало бы не только возложение на продавца того бремени, которое было бы намного легче, если бы было возложено на покупателя, но и принуждение продавца к изменению его производственного процесса. В современной торговле товары зачастую производятся партиями задолго до заключения договора между покупателем и продавцом. Продавец объективно был бы неспособен произвести товары, соответствующие различным национальным нормам, которые могли быть еще даже не были определены на момент производства. Из этого следует, что указание страны, в которой товары будут использоваться, без дополнительных спецификаций, само по себе не обязывает продавца поставлять товары, соответствующие этому конкретному национальному стандарту.

Альтернативное мнение заключается в том, что при оценке соответствия товара договору необходимо руководствоваться правилами, действующими в государстве продавца. Этот подход основан на идее о том, что нереально ожидать, что продавец будет знать конкретные требования всех государств, в которых будут реализовываться товары. Из двух подходов этот получил наибольшее распространение.

¹ Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. — CISG, URL: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=8>

Верховный суд Германии в одном из дел по этому вопросу прямо признал приоритет этого стандарта. В данном деле продавец из Швейцарии заключил с немецким покупателем договор на поставку мидий. Покупатель заявил о нарушении статьи 35 (2) (a)¹, поскольку мидии содержали такой уровень кадмия, который был приемлем в Швейцарии, но нарушал немецкие правила питания и, следовательно, не мог быть перепродан на рынке.

При анализе дела Бундесгерихтом (Bundesgerichtshof) было установлено, что «Иностранному продавцу нет необходимости знать сложно определяемые положения публичного права и / или административную практику страны, в которую он экспортирует товар, и [...] поэтому покупатель не должен полагаться на подобные знания продавца. Поскольку он сам, скорее всего, обладает таковыми знаниями, поэтому можно предположить, что он проинформирует продавца²».

Однако признание приоритета национальных правил продавца не исключает применение других стандартов. Действительно, в отсутствие точного указания, содержащегося в Конвенции, выбор применимого стандарта должен определяться в каждом конкретном случае индивидуально с учетом конкретных обстоятельств.

Например, в деле «О замороженной свиной печени» (*Frozen pork liver case*) австрийский Верховный суд перечислил ситуации, в которых продавец будет обязан соблюдать правила, существующие в государстве покупателя: 1. когда те же стандарты, применяются в государстве продавца, 2. когда покупатель обратил внимание продавца на стандарты в государстве покупателя или 3. когда продавец знал или не мог не знать о них³. Если какой-либо из трех критериев будет иметь место, соответствие товаров будет определяться по правилам, действующим в стране покупателя.

¹ Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. — CISG, URL: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=35>

² Germany 8 March 1995 Supreme Court (*New Zealand mussels case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>

³ Austria 25 January 2006 Oberster Gerichtshof [Supreme Court] (*Frozen pork liver case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060125a3.html#>

2.3. Специфика определение пригодности товара для конкретной цели

Как правило, при заключении договора купли-продажи, покупатель имеет намерение использовать товары, являющиеся предметом данного договора, в определенных целях. Когда эта цель соответствует обычному использованию товаров, покупателю не нужно специально обозначать её, так как статья 35 (2) (а) защищает его право на получение товаров, пригодных для такого обычного использования. Ситуация меняется, когда покупатель намеревается использовать товар для специальных или конкретных целей. Предположим, к примеру, что покупатель заказывает набор сверл, предназначенных для сверления плиты из углеродистой стали¹. Если продавец поставит обычные сверла, то они будут ломаться при сверлении устойчивой углеродистой стали. Таким образом, покупатель не сможет использовать их по назначению. В целях предупреждения подобных рисков, Венская конвенция предусматривает положение, предназначенное для защиты покупателя:

ст. 35 (2) (b) обязывает продавца поставлять товары, пригодные для конкретной цели, прямо или косвенно оговоренной в момент заключения договора.

Функция данного обязательства, как и обязательства, установленного подпунктом (2) (а) 35 статьи Конвенции, заключается в установлении минимального качественного стандарта. То есть, как только конкретная цель будет оговорена, на продавца автоматически возлагается обязанность поставлять товары, обладающие теми качествами, которые делают их пригодными для конкретного использования. Основное отличие двух положений статьи заключается в разных критериях установления соответствия товара договору. Согласно пункту (2) (а) товары должны соответствовать определенному уровню качества, которое разумное лицо в позиции покупателя имело бы право ожидать; согласно пункту (2) (b)

¹ Honnold J. O., Uniform Law for International Sale under the 1980 United Nations Convention, P. 257.

соответствие товаров должно рассматриваться исключительно в свете намерений покупателя. Из этого следует, что для определения соответствия качества товара договору необходимо в каждом конкретном случае сравнивать возможное использование товара с тем конкретным использованием, которое покупатель намеревался осуществить.

В соответствии с принципом автономии сторон связь между обычными и конкретными целями основана на доминировании статьи 35 (2) (b). Из этого следует, что, когда товары приобретаются покупателем с определенной целью, продавец будет обязан поставить товар, который подходит для использования именно с этой целью. В данном случае не имеют значения обычные цели товара. Это, однако, не обязательно означает, что товары не будут пригодны для их обычного использования. Во многих случаях на самом деле подразумеваемые обязательства о соответствии, установленные пунктами (a) и (b), перекрывают друг друга. Если это так, соответствие будет по-прежнему определяться в зависимости от конкретной цели, но тот же результат может быть достигнут с помощью ссылки на стандарт, установленный ст. 35 (2) (a) Конвенции¹. Ситуация меняется, когда отсутствует соответствие между обычными и конкретными целями. Это может произойти либо в случае, когда ситуации независимы друг от друга и автономны или, когда соблюдение конкретной цели делает товары непригодными для обычного использования.

Таким образом, в первом случае ст. 35 (2) (b) применяется к ряду ситуаций, к которым при отсутствии указания в договоре не будут применяться положения ст. 35 (2) (a). Примером является ситуация со сверлами, упомянутая выше. Сверла, которые должны использоваться при работе с плитами из углеродного волокна, должны быть более прочными, нежели обычные, однако эта дополнительная прочность обычно не учитывается, поскольку бурение углеродных пластин не является обычной целью использования такого товара. Статья 35 (2) (b), следовательно,

¹ Lookofsky J. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, P. 93.

применяется к ситуации, которая не была оговорена в контракте, и поэтому исключается из сферы применения ст. 35 (2) (a).

Во втором случае рассматриваются те обстоятельства, при которых конкретные и обычные цели противоречат друг другу. Соблюдение первой обязательно влечет за собой нарушение последней. В свете преобладающей роли воли сторон, продавец будет обязан поставлять товары, соответствующие статье 35 (2) (b) Венской конвенции¹. Конкретным примером такой ситуации может быть покупка автомобиля, который будет использоваться для участия в чемпионате Formula 1. Чтобы быть пригодными для такого использования, этот автомобиль должен обладать определенными характеристиками, которые делают их непригодными для езды по обычным дорогам.

Согласование конкретной цели

Обязательство по поставке товаров, пригодных для определенной цели, не наступает автоматически; оно возникает только в том случае, если продавец был проинформирован покупателем о данной необходимости². Несмотря на широкую формулировку, ст. 35 (2) (b) Конвенции имеет очень узкую область применения, которая к тому же должна быть четко определена. Следует подчеркнуть, что это положение не касается тех случаев, когда покупатель и продавец договорились о соответствии товара конкретной цели.

Несоблюдение условия договора о соответствии товара конкретной цели, влечет за собой нарушение обязательства по договору, что влечет применение ст. 35 (2) (b) Конвенции. Это положение будет применяться даже в тех случаях, когда покупатель всего лишь демонстрирует намерение

¹ Honnold J. O., Flechtner H. M. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention (4th ed, The Hague, Kluwer Law International, 2009) Art. 35, par. 231.

² Flechtner H. M. Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer's Notice of Breach under the United Nations Sales Convention (CISG), with Comments on the "Mussels Case," the "Stolen Automobile Case," and the "Ugandan Used Shoes Case". – P. 5.

использовать товар для определенной цели¹. Такое толкование не только наилучшим образом соответствует структуре подразумеваемых обязательств по соблюдению соответствия товаров, но и согласуется с выводами, сделанными в ходе проведения Дипломатической конференции 1980 года, которая поспособствовала принятию Венской Конвенции. В Официальных отчетах указано, что на 15-м заседании делегат от Федеративной Республики Германии внес поправку², которая имеет целью устранение двусмысленности, связанной со статьей 35 (2) (b). Было указано, что конкретную цель следует признать таковой, только если она была прямо или косвенно указана в договоре³.

Однако поправка была отклонена на том основании, что «ограничение действия положений, которые касаются конкретных целей и составляют часть договора, было бы необоснованным сокращением объема обязательств продавца»⁴. Статья 35 (2) (b) была применена в такой интерпретации в деле «О машине для размена денег» («*Coin Change machine*»)⁵. Французский покупатель приобрел у немецких продавцов обладающие определенными характеристиками машины, которые обменивали банкноты на монеты. Как только машины вышли из строя, покупатель предъявил иск к продавцу, требуя расторжения договора и возврата покупной цены. При рассмотрении дела Апелляционный суд Лиона объявил продавцу, что он несет ответственность вследствие нарушения ст. 35 (2) (b) Конвенции, поскольку он не смог поставить товары, пригодные для использования в конкретных целях. Суд установил, что, несмотря на то, что конкретная цель не была четко указана в договоре, продавец будет нести ответственность, поскольку

¹ Bianca C. M. in Bianca C. M. and Bonell M. J. Commentary On The International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention. – P. 275.

² Amendment A/CONF.97/C.1/L.73 in United Nations Conference on Contracts for International Sale of Goods – Official Records, 1980. – P. 104.

³ United Nations Conference on Contracts for International Sale of Goods – Official Records, 1980. – P. 306, URL: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>

⁴ United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook – Volume VIII, 1977. – P. 316, URL: http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb_1977_e.pdf

⁵ France 13 February 2007 Supreme Court (*Coin change machines case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070213f2.html>

он был в достаточной мере осведомлен о предполагаемом использовании товара.

Данная формулировка показывает, что конкретная цель может быть известна продавцу либо прямо, либо косвенно. Несмотря на то, что такая концепция довольно проста, менее очевидным является то, что понимается под подразумеваемой целью. Цель должна рассматриваться как «подразумеваемая», если в свете конкретных обстоятельств продавец должен был понять, для каких целей предназначен товар. Проблемы возникают в связи с ситуацией, когда продавец должен был определить конкретную цель, но не смог этого сделать. Продавец, тем не менее, считается осведомленным о конкретной цели, если разумное лицо в том же положении определило бы предполагаемое использование товара покупателем¹. Этот же вывод был сделан в деле «О стальных бурах» («*Channel Steel*»)², где стороны заключили договор о продаже стальных буров для канала. Несмотря на то, что ничего не было сказано о предполагаемом использовании товаров, в контракте были четко указаны их ширина и высота. Поскольку товар не соответствовал договору, покупатель подал иск против продавца. При рассмотрении дела Китайской международной торгово-экономической арбитражной комиссией было установлено, что указание ширины и высоты в договоре являются подразумеваемым признаком того, что товары предназначены для конкретного использования. Таким образом, продавец был привлечен к ответственности по ст. 35 (2) (b) за поставку товаров, которые не подходили для конкретной подразумеваемой цели.

В ст. 35 (2) (b) указано о том, что сообщить о конкретной цели продавцу необходимо до или в момент заключения договора³. В этой связи последующие уведомления не будут достаточными для применения статьи 35 (2) (b). Это позволяет продавцу оценивать свои способности и

¹ Huber P. and Mullis A., *The CISG: A new textbook for students and practitioners*, Op. cit., 139.

² China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC), No. CISG/1996/48, China, 23 October 1996. Электронный ресурс, URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961023c1.html>

³ Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. — CISG, URL: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=35>

возможности. Он может, например, отказаться от сделки, если поставлять определенные товары невозможно или невыгодно¹.

С целью подытожить вышеизложенное, отметим, что конкретная цель использования является превалирующей над целью обычного использования, а факт её существования может быть известен продавцу как из положений договора, так и исходя из внешней обстановки, то есть подразумевается.

¹ Secretariat Commentary on article 33 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 35), Op. cit., par. 8.

Глава III. Проблема применения средств правовой защиты в случае поставки товара несоответствующего качества

3.1. Надлежащий срок для исполнения обязанности покупателя по осуществлению проверки товара и уведомлению продавца о несоответствии

Определение несоответствия качества товара и перспективные в этой ситуации средства правовой защиты, которыми может воспользоваться покупатель являются ключевым моментом практически любого закона, затрагивающего отношения купли-продажи. Более 50% дел, которые разрешаются в соответствии с КМКПТ, затрагивают вопросы, связанные с этими проблемами. В рамках КМКПТ разработана последовательная схема определения несоответствия и система средств защиты, к которым может обратиться покупатель в случае такого несоответствия. По словам Ингеборг Швенцер – одного из редакторов КМКПТ, эта система превосходит любой национальный закон о торговле как традиционных систем гражданского права, существующих в таких странах как Германия, Швейцария и Франция, так и систем общего права, имеющих место в Англии и Соединенных Штатах, «это утверждение справедливо не только в отношении предпосылок несоответствия, но также и в отношении последствий несоответствия товаров»¹. Однако достигнутое с большим трудом единообразие в этой области международного законодательства, рискует оказаться под угрозой из-за интерпретации положений Конвенции судьями и арбитрами в свете национальной практики.

На практике нарушение единообразия реализации положений КМКПТ в области регулирования купли-продажи можно наблюдать в двух основных областях. В первом случае проблема имеет внутренний характер и связана непосредственно с интерпретацией самих положений КМКПТ, а именно обязанности покупателя проверять товар и уведомлять продавца о любом

¹ Schwenzer I. Buyer's remedies in the case of non-conforming goods: some problems in a core area of the CISG. ASIL Proceedings, 2007. – P.416.

несоответствии. Во втором случае имеет место своего рода внешняя проблема, связанная с конкуренцией деликтной и договорной ответственности, которая выражается в возможности покупателя обратиться к средствам защиты права, предоставленным национальным законодательством.

Рассмотрим более подробно обязанность покупателя, касающуюся осмотра поставленного товара и своевременного уведомления продавца о его несоответствии, которая закреплена в статьях 38 и 39 КМКПТ. Проблема, связанная с толкованием этих положений, заключается в разношерстном регулировании в рамках национального законодательства вышеуказанной обязанности¹. Большинство законов вообще не признается подобное обязательство покупателя. Но даже в тех странах, где национальные законы содержат такие положения, их функции и толкование сильно разнятся. Данное обстоятельство ярко демонстрируется тем фактом, что, например, в правовых системах романо-германской правовой семьи требуется вручение уведомления без неоправданной задержки², или даже немедленно³, в соответствии же с законодательством стран англо-американской правовой семьи⁴ и голландским законодательством⁵, достаточно предоставить уведомление в разумные сроки или в течение соответствующего периода после фактического обнаружения или очевидной возможности обнаружить дефект.

В российском законодательстве обязанность своевременного уведомления о несоответствующем качестве товаров предусмотрена статьей

¹ CISG Advisory council, Op. No. 2, Examination of the goods and notice of non-conformity-articles 38, 39, June 7, 2004, Emc BERGSTEN (Rapporteur), paras. 2.1.-2.4, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>

² Торговый кодекс Австрии §377, §378, (Austrian HGB), General purchasing conditions, 2018. URL: <http://www.asta.at/en/downloads-international.html?file=files/downloads/agb-aeb/ASTA-1801-General-Purchasing-Conditions.pdf>; Торговый кодекс Германии §377 (German HGB), Helmig Ek. Incoming Goods Inspections in the Automotive Supplier Industry: a Liability Trap, URL: http://www.ra-helmig.de/fileadmin/docs/publikationen/2014-06-11_Incoming_Inspection.pdf

³ Швейцарский закон об обязательствах Swiss Obligationenrecht [OR-Code of Obligations] Art. 201, URL: <https://www.patentlitigation.ch/wp-content/uploads/2012/06/220en.pdf>

⁴ Единый торговый кодекс США. Uniform Commercial Code (UCC) §2-607(3)(a), URL: <https://www.law.cornell.edu/ucc>

⁵ Гражданский кодекс Нидерландов. Burgerlijk Wetboek [BW-Civil Code] Art. 7:23.1, URL: <http://www.wetboek-online.nl/wet/BW1.html>

483 ГК РФ, регулирующая правила извещения продавца о ненадлежащем исполнении договора купли-продажи. Данной статьей предусмотрен разумный срок для уведомления, если иной срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором не установлен. Исходя из интерпретации данной статьи судами, можно заметить, что в российской судебной практике отсутствует конкретика в отношении определения «разумности» срока, поскольку, например, в соответствии с Постановлением ФАС Уральского округа от 11.09.2007 N Ф09-7346/07-С5 по делу N А71-233/2005-Г29, уведомление продавца о ненадлежащем исполнении договора, направленное через полгода после приемки товара, было рассмотрено в качестве несвоевременного по смыслу п. 1 ст. 483 ГК РФ¹. Согласно Постановлению ФАС Северо-Западного округа от 29.09.2010 по делу N А56-93491/2009 уведомление, направленное через 20 дней после приемки, суд также рассмотрел как неудовлетворяющее требованиям п. 1 ст. 483 ГК РФ².

Таким образом, на практике применение разных интерпретаций положения о периоде уведомления может повлечь совершенно противоположные результаты разрешения дела. Согласно внутренним законам стран – приверженцев германского подхода, невыполнение обязанности уведомить, по-видимому, является самым сильным оружием, которое используется продавцами для возражения против претензий, предъявляемых покупателями на основании несоответствия товара. В таких странах для суда вполне приемлемым будет считаться срок как 5 или 7 рабочих дней³. В отличие от германского подхода, суды США воспринимают обязанность уведомления как средство, препятствующее осуществлению

¹ Постановление ФАС Уральского округа от 11.09.2007 N Ф09-7346/07-С5 по делу N А71-233/2005-Г29, URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2007/165100/>

² Постановление ФАС Северо-Западного округа от 29.09.2010 по делу N А56-93491/2009, URL: <http://www.alppp.ru/court/fas-severo-zapadnogo-okruga/09-2010/postanovlenie-fas-severo-zapadnogo-okruga-ot-29-09-2010-po-delu--a56-934912009-sud-pervoj.html>

³ Торговый кодекс Австрии §377, §378, (Austrian HGB), General purchasing conditions, 2018. URL: <http://www.asta.at/en/downloads-international.html?file=files/downloads/agb-aeb/ASTA-1801-General-Purchasing-Conditions.pdf>; Торговый кодекс Германии §377 (German HGB), Helmig Ek. Incoming Goods Inspections in the Automotive Supplier Industry: a Liability Trap, URL: http://www.ra-helmig.de/fileadmin/docs/publikationen/2014-06-11_Incoming_Inspection.pdf

мошеннических действий покупателем¹. Таким образом, в большинстве случаев период более одного месяца по-прежнему считается разумным².

Именно на фоне столь различного восприятия обязанности об уведомлении, включение этой обязанности покупателя было одним из наиболее обсуждаемых вопросов при составлении КМКПТ³. Подводя итог в анализе истории разработки положений КМКПТ, необходимо отметить, что статьи 38, 39 в большей мере тяготеют по своей интерпретации к тем правовым системам, национальное законодательство которых предусматривает обязанность уведомлять в разумные сроки, чем к тем, которые не предусматривают какого-либо требования об уведомлении вообще, или странам с очень строгими периодами предоставления уведомления⁴.

Однако не удивительно, что национальные предубеждения сильно повлияли на интерпретацию соответствующих положений КМКПТ. Как и следовало ожидать, в первые годы после вступления в силу КМКПТ большая часть прецедентного права исходила из тех стран, которые уже внедрили предшественника КМКПТ, Единый закон о международной купле-продаже товаров (ULIS). В первом же решении в Германии, касающемся статьи 39 («*Shoes case*»), суд постановил, что предоставление уведомления о наличии дефектов в обуви через 16 дней после поставки, не было осуществлено в

¹ James J. White, Robert S. Summers, Uniform Commercial Code 419 (5th ed., 2000) (citing A.C. Carpenter, Inc. v. Buyer Potato Chips, 28 Agric. Dec. 1557 (1969), 1969 WL 10993); G. & D. Poultry Farms, Inc. v. Long Island Butter & Egg Co., Sup. Ct. NY, Nov. 3, 1969, 33 A.D.2d 685, 306 N.Y.S.2d 243, URL: <https://corporate.findlaw.com/litigation-disputes/summary-judgment-in-a-commercial-collection-lawsuit-part-i.html>

² CISG Advisory Council Opinion No. 2 Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity – Articles 38 and 39, para. 4.4., URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>

³ Flechtner Harry M. Buyer's Obligation to Give Notice of Lack of Conformity (Articles 38, 39, 40 and 44), in The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: cases, Analysis and Unresolved Issues in the UN Sales Convention. – P. 378 (Ronald A. Brand et al. eds., 2004), URL: [https://books.google.ru/books?id=k4JXAa6uP9IC&pg=PA377&lpg=PA377&dq=Flechtner+Harry+M.+Buyer%27s+Obligation+to+Give+Notice+of+Lack+of+Conformity+\(Articles+38,+39,+40+and+44\),&source=bl&ots=Z0uHv9psKZ&sig=BZabCAfJnDIsYuqyjRajJ4RxDe4&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiK-LyZ8dfaAhVCQJoKHaaUB6oQ6AEIMDAB#v=onepage&q=Flechtner%20Harry%20M.%20Buyer's%20Obligation%20to%20Give%20Notice%20of%20Lack%20of%20Conformity%20\(Articles%2038%2C%2039%2C%2040%20and%2044\)%2C&f=false](https://books.google.ru/books?id=k4JXAa6uP9IC&pg=PA377&lpg=PA377&dq=Flechtner+Harry+M.+Buyer%27s+Obligation+to+Give+Notice+of+Lack+of+Conformity+(Articles+38,+39,+40+and+44),&source=bl&ots=Z0uHv9psKZ&sig=BZabCAfJnDIsYuqyjRajJ4RxDe4&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiK-LyZ8dfaAhVCQJoKHaaUB6oQ6AEIMDAB#v=onepage&q=Flechtner%20Harry%20M.%20Buyer's%20Obligation%20to%20Give%20Notice%20of%20Lack%20of%20Conformity%20(Articles%2038%2C%2039%2C%2040%20and%2044)%2C&f=false)

⁴ CISG-AC Op. No. 2... – para. 4.4.

разумные сроки»¹. Аналогичным образом, периоды от 25 дней до шести недель не считались разумными в отношении одежды и текстиля²; срок в семь дней был признан слишком длинным в случае поставки корнишонов³. Одним судом было прямо заявлено, что в случае поставки дефектных текстильных вещей, он посчитает одну неделю для рассмотрения и одну неделю для уведомления как разумные сроки⁴.

На этом фоне в 1995 Ингеборг Швенцер было предложено для товаров длительного пользования и при отсутствии каких-либо особых обстоятельств принимать один месяц в качестве грубого среднего срока для определения своевременности уведомления⁵. Только после опубликования этого мнения, немецкий Верховный суд впервые указал на одномесячный период в качестве надлежащего в известном «Деле мидий» («Mussels case»⁶). В 1999 году Верховный суд вынес решение, в котором четырехнедельный период, начиная с того момента, когда покупатель узнал или должен был узнать о несоответствии товаров был признан своевременным. Суд описал четырехнедельный период для уведомления как «regelmidssig», то есть «обычный» или «нормальный». Этой же линии толкования впоследствии следовал и Верховный суд Швейцарии, Bundesgericht⁷.

Однако австрийский Верховный суд в свою очередь до сих пор упорно придерживается подхода, который находится под влиянием внутреннего

¹ Germany 31 August 1989, District Court Stuttgart (*Shoes case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890831g1.html>

² Germany 13 August 1991, District Court Stuttgart (*Women's clothes case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910813g1.html> ; Germany 22 May 1992, District Court Mönchengladbach (*Clothing case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920522g1.html> ; Germany 12 March 1993 Appellate Court Düsseldorf (*Textiles case*), URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/930312g1.html>

Italy 31 January 1996 District Court Cuneo (*Sport d'Hiver di Genevieve Culet v. Ets. Louys et Fils*) – Уведомление через 23 дня после поставки было признано несвоевременным , URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/960131i3.html>

³ Germany 8 January 1993 Appellate Court Düsseldorf (*Tinned cucumbers case*), URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/930108g1.html>

⁴ Germany 22 May 1992 District Court Mönchengladbach (*Clothing case*), URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920522g1.html>

⁵ Schwenzer I. Buyer's remedies in the case of non-conforming goods: some problems in a core area of the CISG. ASIL Proceedings, 2007. – P.418.

⁶ Germany 8 March 1995 Supreme Court (*New Zealand mussels case*), URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/950308g3.html>

⁷ Switzerland 13 November 2003 Supreme Court (*Used laundry machine case*), URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/031113s1.html>

законодательства, и применяет общий срок в 14 дней как надлежащий для проверки и уведомления. Таким образом, в немецкоязычных странах отсутствует единообразие в области толкования статей 38, 39 КМКПТ, однобокая интерпретация которых поддерживается также и доктринальными источниками. Применение немецкими и швейцарскими судами месячного срока опирается на мнение ученых, которые являются специалистами в области сравнительного права, в результате чего имеют представление об англо-американском правовом мышлении¹. Что касается Верховного суда Австрии, то здесь мы можем наблюдать обратную ситуацию – срок в 14 дней разделяется учеными², чей подход к этому вопросу глубоко укоренен в тонкости национального закона о продажах Германии, который также был принят в Австрии и Швейцарии, что становится причиной толкования данными странами международных унифицированных норм в свете национального законодательства.

В практике других стран можно встретить значительно меньше проблем, связанных с интерпретацией статей 38 и 39. В странах континентальной Европы, не относящихся к странам германского подхода, вряд ли получится найти какие-либо случаи, где отрицается обоснованность уведомления в течение одного месяца. Вместо этого существует достаточное количество прецедентного права, согласно которому срок уведомления более одного месяца по-прежнему остается разумным:³ самый продолжительный срок, который рассматривался судами в качестве надлежащего, – два месяца после обнаружения несоответствия и через три месяца после доставки, (Дело «О замороженной рыбе» – «Frozen stockfish case»)⁴.

¹ Girsberger D. Outline for Discussion-Art. 39, 43 and Statutes of Limitation, 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Vienna, March 15-16, 2005, 25 J.L. & COM. 2006;

² Karollus M. UN-Kaufrecht: Anwendungsbereich, Holzhandelsusancen, Mangelriige, Juristische Blatter, 1999. – P. 321;

³ France 26 May 1999 Supreme Court (*Schreiber v. Thermo Dynamique*) – 5 недель, URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990526f1.html> ; France 29 January 1998 Appellate Court Versailles (*Giustina International v. Perfect Circle Europe*) – 6/7 недель), URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/980129f1.html> ; France 24 October 2000 Appellate Court Colmar (*Pelliculest v. Morton International*) – 2 месяца, URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001024f1.html>

⁴ Spain 3 October 2002 Appellate Court Pontevedra (*Frozen stockfish case*), URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/021003s4.html>

Страны англо-американской правовой семьи не настолько богаты судебной-арбитражной практикой, связанной с толкованием статей 38 и 39. Это явление может быть объяснено тем, что, англо-американские продавцы так сказать «не имеют привычки» немедленно заявлять возражение против иска на основании несвоевременного уведомления о несоответствии, поскольку подобная тактика редко бывает успешной в соответствии с практикой, сложившейся в свете национального законодательства.

Однако, когда все-таки встал вопрос о своевременности уведомления, срок, признанный судами в качестве разумного был довольно щедрым. Например, в деле TeeVee Toons, рассмотренном Окружным судом США по Южному округу Нью-Йорка в августе 2006 года, два месяца для уведомления были расценены как разумный срок, без дальнейшего обсуждения этого вопроса¹.

3.2. Применение средств правовой защиты в случае причинения вреда имуществу покупателя товарами несоответствующего качества

Общий принцип международного частного права заключается в исключительности унифицированного международного нормативно-правового акта, который, как правило, устанавливает баланс интересов между сторонами. В этой связи национальное законодательство не должно вмешиваться в баланс правоотношений, созданный международным договором. То есть, если вопрос регулируется Конвенцией, то Конвенция имеет приоритетное значение и исключает возможность применения положений, которые предусмотрены национальным договорным правом.

Если в соответствии с национальным законодательством претензии в отношении привлечения к ответственности продавца за поставку несоответствующего качества продукции определяются как требования из нарушения договора, внутренние правила не могут применяться

¹ United States 23 August 2006 Federal District Court [New York] (*TeeVee Tunes, Inc. et al v. Gerhard Schubert GmbH*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060823u1.html>

одновременно с Конвенцией. Как видим, в данной ситуации затруднений не возникает.

Однако ситуация приобретает характер проблемы, если законодательство страны истца и/или местонахождения суда (*lex fori*) определяет ответственность за вред, причиненный несоответствующим качеством поставляемого товара как ответственность, проистекаемую из деликта, что, соответственно, предполагает применение национальных норм о деликтной ответственности, поскольку КМКПТ регулирует отношения между продавцом и покупателем, которые складываются исключительно на основании договора. То есть существует ситуация так называемой конкуренции деликтной и договорной ответственности.

Причина данной проблемы прослеживается в том, что во многих странах, например, Германии, Австрии, Дании, Канаде и др. сложилось правило, в соответствии с которым ответственность по контракту и из деликта может существовать одновременно и когда одни и те же факты приводят к альтернативным требованиям, истец может самостоятельно выбрать те средства защиты права, которые покажутся ему наиболее привлекательными¹. Такие средства в иностранной доктрине получили название – «concurrent remedies», то есть средства защиты права, применяемые параллельно². Несмотря на то, что в России существует разделение ответственности за несоответствие качества товаров на договорную и внедоговорную (деликтную), подобная ситуация не возникает, поскольку ст. 1095 ГК РФ, предусматривающая деликтную ответственность, содержит оговорку, которая устанавливает, что положения данной статьи применяются лишь в случаях приобретения товара в потребительских целях, а не для использования в предпринимательской деятельности. Конвенция же,

¹ Schwartz S., Hedley Byrne and pre-contractual misrepresentations: tort law to the aid of contract? – P. 585, URL: https://commonlaw.uottawa.ca/ottawa-law-review/sites/commonlaw.uottawa.ca/ottawa-law-review/files/27_10ottawalrev5811978.pdf

² Lookofsky J., Case Commentary on Concurrent Remedies in *Pamesa v. Mendelson*, *Pace database on the CISG and International Commercial Law*, 2010. URL: [http://research.ku.dk/search/?pure=en/publications/case-commentary-on-concurrent-remedies-in-pamesa-v-mendelson\(c8c39380-2de7-11df-8ed1-000ea68e967b\)/export.html](http://research.ku.dk/search/?pure=en/publications/case-commentary-on-concurrent-remedies-in-pamesa-v-mendelson(c8c39380-2de7-11df-8ed1-000ea68e967b)/export.html)

согласно ст.2 КМКПТ, не применяется к продаже товаров, которые приобретаются для личного, использования.

В свете вышесказанного возникает критический вопрос о том, может ли покупатель в случае нарушения договора купли-продажи, который регулируется КМКПТ, и поставки товара несоответствующего качества, воспользоваться средствами защиты права¹, установленными национальным законодательством, если в соответствии с этим законодательством, причинение вреда (в том числе в результате нарушения договора) является основанием возникновения деликтной ответственности. При анализе данного вопроса необходимо учитывать, что вышеописанная возможность использовать подобные национальные средства защиты права может привести к результатам, противоречащим тем, которые были бы достигнуты при применении положений КМКПТ.

Для начала определим три основных момента, при которых в случае несоответствия товаров национальные средства защиты права могут применяться вместо тех, которые предусмотрены КМКПТ

1. В первом случае средства правовой защиты, вытекающие из деликта, или – в континентальных, преимущественно странах германского подхода, – квазидоговорные средства правовой защиты, в соответствии с латинской доктриной *culpa in contrahendo* применяются, если на момент заключения контракта имело место небрежное искажения определенных характеристик товара («negligent misrepresentation»)². В Канаде в решении по делу *Hedley Byrne & Co. v. Heller & Partners Ltd.* было установлено, что в определенных

¹ Средства защиты гражданских прав – совокупность приемов, институтов и деятельность субъектов права по их применению и использованию, направленная на восстановление нарушенного субъективного гражданского права, на пресечение противоправных действий нарушителя, обеспечиваемая государством и выражающаяся в форме действия или бездействия – Монгуш Б.С. Средства защиты гражданских прав. Вестник Саратовской государственной юридической академии, 2012. – С. 132.

² Lookofsky J. In Dubio Pro Conventione? Some Thoughts About Opt-Outs, Computer Programs, and Preemption Under the 1980 Vienna Sales Convention (CISG), *Duke Journal of Comparative & International Law*, 2003. – P. 283 URL: <https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1145&context=djcil> ; Henschel R. F. Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules, 2005. – P. 74, URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel2.html> ; Huber P. Some Introductory Remarks to the CISG, Sellier, European Law Publishers, 2006. – P. 234, URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html>

случаях небрежное искажение действительности в отношении качества товара, которое повлекло экономические потери, создает предпосылки для привлечения продавца к деликтной ответственности¹.

2. Вторым случаем является возмещения убытков за понесенные чисто экономические потери, вызванные поставкой дефектных товаров, а также за ущерб, нанесенный имуществу, особенно в правовых системах, признающих возможность подать иск о возмещении ущерба, причиненного правонарушением, выражающемся в повреждении самой вещи – предмета договора купли-продажи².

3. Наконец, некоторые правовые системы, несмотря на регулирование конкретных отношений КМКПТ и соответственно наличие правовых средств, закрепленных в ней, в случае несоответствия товаров допускают возможность со стороны покупателя расторгнуть договор на основании ошибки, допущенной при заключении договора³.

Все вышеперечисленные случаи применения внутренних средств защиты права могут в значительной степени повлиять на исход дела. То есть результаты рассмотрения дела на основании норм национального законодательства могут отличаться от тех результатов, которые были бы достигнуты, если бы вопрос разрешался в соответствии с КМКПТ.

В качестве факторов, влияющих на итоговое решение, на практике, как правило, выступают следующие положения КМКПТ:

- Обязанность осуществить проверку товаров и уведомить продавца о несоответствии в разумный срок (ст. 38, 39 КМКПТ), неисполнение которой лишает в дальнейшем покупателя ссылаться на несоответствие поставленных товаров.

¹ Schwartz S., Hedley Byrne and pre-contractual misrepresentations: tort law to the aid of contract? – P. 489, URL: https://commonlaw.uottawa.ca/ottawa-law-review/sites/commonlaw.uottawa.ca/ottawa-law-review/files/27_10ottawalrev5811978.pdf

² Henschel R. F. Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35... – P. 75; Huber P. Some Introductory Remarks to the CISG... – P. 233.

³ Lookofsky J. In Dubio Pro Conventione? Some Thoughts About Opt-Outs, Computer Programs, and Preemption Under the 1980 Vienna Sales Convention (CISG)... – P. 282-283; Huber P. Some Introductory Remarks to the CISG... – P. 232.

- Взыскание убытков в размере, который сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения (ст. 74 КМКПТ). Данное положение по своему смыслу пресекает предусмотренную некоторыми правовыми системами, в основном англо-американской правовой семьи, возможность взыскивать штрафные убытки «punitive damages».

- Невозможность в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора вследствие того, что нарушение не является существенным (ст.49 КМКПТ).

Для наглядности приведем пример, содержательно раскрывающий суть проблемы, а именно дело, которое было рассмотрено Высоким судом Тюрингии (High Court in Thüringen) в 1998 году. Обстоятельства заключаются в следующем: продавец из Чехии потребовал оплатить поставленную покупателю из Германии живую рыбу. Покупатель в свою очередь отказался исполнить требование вследствие того, что поставленная рыба была заражена вирусом, (однако об этом обстоятельстве покупатель не уведомил продавца в разумный срок, как требуется по КМКП), а также потребовал возмещения убытков, которые он понес по той причине, что его собственный запас рыбы был также смертельно заражен вирусом¹. То есть несоответствие товара повлекло причинение вреда имуществу покупателя.

Как уже было выше упомянуто, в некоторых правовых системах, где существует разделение ответственности на договорную и внедоговорную, причинение вреда имуществу выступает в качестве основания внедоговорной деликтной ответственности, соответственно появляется возможность воспользоваться средствами правовой защиты, предусмотренными как КМКПТ, так и национальным законодательством, поскольку в соответствии со статьей 4 КМКПТ регулирует исключительно договорные отношения.

¹ Hornshøj Anja H., Product liability under the CISG and Concurring tort law claims, RETTID / Specialeafhandling, 2012. – P. 33, URL: <http://law.au.dk/fileadmin/Jura/dokumenter/forskning/rettid/2012/afh26-2012.pdf>

Ключевой момент заключается в том, что гражданское законодательство не всех стран закрепляет правило подобное тому, которое содержится в КМКПТ касательно проверки и своевременного уведомления продавца о несоответствии, либо за его неисполнение предусматриваются более мягкие последствия. Из этого следует, что в случае применения положений КМКПТ для разрешения дела продавец будет освобожден от ответственности на основании того, что покупатель не исполнил обязанность, установленную статьей 39 КМКПТ.

Ситуация диаметрально меняется, если используются средства правовой защиты, предусмотренные национальным законодательством без ограничений в виде обязанности по проверке и уведомлению, что в результате делает возможным для покупателя взыскать убытки на основании причинения вреда имуществу поставкой несоответствующего товара. Более того, если мы представим, что в данном случае в национальном законодательстве установлены штрафные убытки за вред, причиненный в результате деликта, то покупатель также получает возможность взыскать их с продавца.

Таким образом, мы можем наблюдать интересную ситуацию: результат разрешения дела может варьироваться от лишения покупателя права требовать возмещения в случае применения средств правовой защиты КМКПТ, до возможности получить полное возмещение плюс взыскать штрафные убытки с продавца в случае применения национальных средств правовой защиты. То есть мы получаем два абсолютно разных решения, что противоречит цели унификации отношений международной купли-продажи, закрепленной в статье 7 КМКПТ.

При рассмотрении описанного выше дела суд установил, что применению подлежит КМКПТ и далее сделал вывод о том, что отсутствие необходимого уведомления в рамках КМКПТ также распространяется на лишение права воспользоваться другими средствами защиты права, такими как требование о привлечении к ответственности за совершение деликта.

Покупатель, не предоставил уведомления в разумный срок, поэтому в соответствии со статьей 39 КМКПТ он утратил право требовать возмещение за заражение других рыб. Таким образом, суд расширил сферу применения правил КМКПТ, устанавливающих обязанность уведомления, до степени влияния на национальное деликтное законодательство, посредством чего исключил возможность обойти положения КМКПТ.

Однако подобный подход суда к квалификации дела не был воспринят международной частной практикой. В качестве примера можно привести решение Верховного суда Израиля, в котором суд пришел к противоположному выводу. Было установлено, что требование ст. 39 КМКПТ не может быть распространено на национальное деликтное право¹. В качестве основания такого решения выступило то обстоятельство, что Конвенция регулирует права и обязанности, вытекающие исключительно из договора согласно статье 4 КМКПТ. Поскольку иск на основании деликта не проистекает из договора, то, соответственно, и правоотношение не регулируется Конвенцией, в том числе не применяются положения статьи 39 КМКПТ.

До сих пор вопрос о том, может ли покупатель прибегать к средствам защиты права внутригосударственного права во всех этих случаях, не получил своего разрешения ни в прецедентном праве, ни в научных трудах. Однако посредством анализа существующих точек зрения можно выявить определенные тенденции. Многие представители континентальной правовой семьи выступают за четкий подход к этой проблеме. Даже если внутреннее законодательство предусматривает, например, возможность расторгнуть договор купли-продажи на основании односторонней ошибки в отношении качества товара, почти единогласно утверждается, что данное положение не применяется, если договор купли-продажи регулируется КМКПТ².

¹ Hornshøj Anja H., Product liability under the CISG and Concurring tort law claims... – P. 34.

² Henschel R. F. Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35... – P. 138; Huber P. Some Introductory Remarks to the CISG... – P. 232.

Аналогичным образом, был решен данный вопрос в Германии, где национальное законодательство позволяет покупателю требовать возмещения ущерба, который образовался в результате совершения правонарушения в случае, если материальный ущерб был причинен самой вещи покупателя. Однако данное средство защиты права не доступно, если покупатель по причине несвоевременного уведомления о несоответствии товаров лишился права использовать средства защиты, предусмотренные КМКПТ¹. То есть в данном случае поддерживается подход, выработанный судом Тюрингии в описанном выше деле «О живой рыбе».

Довольно большое количество англо-американских ученых и судей в свою очередь придерживаются иной позиции. Хотя и существует договоренность о том, что требования на однородных основаниях, предусмотренных как национальным правом, так и КМКПТ вытесняются Конвенцией, данное утверждение не распространяется на средства правовой защиты. Главный аргумент, поддерживающий данную точку зрения заключается в том, что «договорные и деликтные средства защиты права сосуществовали во многих юрисдикциях на протяжении веков, а ратификация государством-участником Конвенции о продажах не подразумевает его намерения объединить контракт с деликтом»².

Однако, необходимо учитывать, что КМКПТ была разработана именно с целью достичь единообразия в области регулирования отношений международной купли-продажи, чтобы участники торговых отношений могли предвидеть последствия своего поведения. В этой связи применение отдельными государствами национальных законов, независимо от того, регулируют они договорные отношения или деликтные, наряду с КМКПТ будет, во-первых, противоречит принципу гражданского права предвидимости убытков, а во-вторых, принципу равенства государств,

¹ Germany 26 May 1998 Appellate Court Thüringen OLG [Jena] (*Live fish case*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980526g1.html> ; Peter Schlechtriem in Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Schlechtriem P., Schwenger I. / 2d (Engl.) ed. 2005. – Art. 4, para. 23a

² Lookofsky J. In Dubio Pro Conventione? Some Thoughts About Opt-Outs, Computer Programs, and Preemption Under the 1980 Vienna Sales Convention (CISG)... – P. 286

предусмотренному международным правом. В противном случае хорошо сбалансированная система определения соответствия товаров и применения средств правовой защиты КМКПТ может быть легко лишена смысла в национальном законодательстве.

Необходимость обеспечения единообразного толкования положений Конвенции не раз упоминалась в судебных решениях, например, в деле *RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller* судья заявил, что «КМКПТ должна интерпретироваться автономно в свете принципов, закрепленных в самой Конвенции, а решения, связанные с урегулированием вопросов касательно правил интерпретации Конвенции должны применяться во всех юрисдикциях»¹.

В случае, если будет позволено использовать средства защиты права, параллельное применение которых возможно в национальных юрисдикциях, это приведет к тому, что объем ответственности продавца будет варьироваться в зависимости от того, какое внутреннее законодательство применимо в соответствии с правилами международного частного права, что в свою очередь поставит под угрозу единообразное применение Конвенции.

Исходя из вышесказанного, учитывая принцип обеспечения единообразия в том виде, в котором он изложен в статье 7 (1) КМКПТ, можно сделать вывод о том, что КМКПТ обладает приоритетом перед национальными нормами, если фактические основания применения данных правил идентичны тем фактическим основаниям, которые влекут применение Конвенции.

Другими словами, в областях, где возможно применение внутренних средств правовой защиты в отношении несоответствия качества товара, такого как, например, небрежность при доставке товара, неумышленное

¹ New Zealand 22 July 2011 Court of Appeal of New Zealand (*RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110722n6.html> ; См. также Belgium 19 June 2009 Court of Cassation [Supreme Court] (*Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S.*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html> ; United States 7 October 2008 Federal District Court [New Jersey] (*Forestal Guarani, S.A. v. Daros International, Inc.*), URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081007u1.html> – во всех этих решениях подчеркивалась важность унифицированного толкования Конвенции.

искажение характеристик товара, ошибка в отношении особенностей товара – применение таких внутренних средств должно быть вытеснено КМКПТ. В то же время необходимо учитывать, что КМКПТ не регулирует аспекты, связанные с мошенническими действиями или требованиями безопасности по вопросам ответственности за продукцию, которые непосредственно относятся к внутреннему регулированию и покрываются национальными правовыми концепциями, такими как намеренное введение в заблуждение «fraudulent misrepresentation», ответственность производителя в случае, если материальный ущерб был причинен иному имуществу, помимо проданного товара «property damage to property other than the goods sold»¹.

Таким образом, проблемы, связанные с отсутствием единообразия регулирования отношений международной купли-продажи товаров, нарушением правовой определенности в международной торговле вызваны не только тем фактом, что КМКПТ не регулирует абсолютно все вопросы, которые могут возникнуть в данной сфере отношений, основной причиной их появления является неоднородное толкование положений КМКПТ как судьями, так и арбитрами, подходы которых глубоко укоренены в их национальные правовые традиции. А возможность применения национальных средств правовой защиты в областях, полностью урегулированных Конвенцией может свести на нет даже бесспорное толкование положений КМКПТ.

¹ Schwenzler I. in Schlechtriem P. and Schwenzler I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Oxford University Press, Oxford et al., 3rd ed, 2010. – P. 570.

Заключение

В силу того, что толкование Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров не находится в зависимости от какой-либо национальной правовой системы, а её положения сформулированы максимально четко и ясно, популярность данного документа на международной арене сложно оспорить.

Однако, несмотря на то, что Венская Конвенция является международным документом, направленным на унификацию торговых взаимоотношений между хозяйствующими субъектами договаривающихся государств, проблемы единообразного применения положений, регулирующих соответствие качества, остаются по сей день актуальными и открытыми для разрешения.

В рамках данной работы были обобщены различные правовые позиции судов, точки зрения ученых, и на основании этого сделаны следующие выводы:

1. Понятие «качество», содержащееся в ст. (1) 35 КМКПТ должно толковаться наиболее широким способом, включая в себя, помимо физических свойств товара, другие обстоятельства, имеющие значение для сторон, в том числе место и способ производства (например, способ производства, не наносящий вред окружающей среде, неприменение детского и рабского труда при производстве) как своеобразные этические составляющие качественной характеристики товара. Данное утверждение обусловлено тем фактом, что нарушение этических стандартов напрямую влияет на ценность товара и, соответственно, желание конечных покупателей приобретать его, поскольку в условиях прогрессивного развития торговых отношений, высокой степени конкуренции требования к качеству товара постоянно возрастают. В практическом плане признание этической характеристики элементом качества товара влечёт распространение действия ст. 35 КМКПТ на дефекты товара, вызванные этическим несоответствием и, соответственно, применение ответственности к продавцу в рамках КМКПТ.

2. Пригодность товара для его обычного использования необходимо определять согласно критерию «приемлемого» качества («reasonable quality»), так как именно он является наиболее гибким в применении, поскольку не отражает национальные интересы исключительно определенной группы стран, а позволяет лавировать между существующими стандартами определения качества, отдавая предпочтение тому или иному в зависимости от конкретной ситуации. В этой связи данный принцип соответствует фундаментальным принципам, на которых основана Венская Конвенция.

3. При определении пригодности качества товара для его обычного использования необходимо руководствоваться стандартами качества, действующими в стране продавца, (если сторонами не установлено иное). Применение правил страны покупателя/страны реализации экономически нецелесообразно, поскольку в силу объективной невозможности продавец не может знать правила и стандарты публичного порядка всех правовых систем, где в перспективе возможна реализация товара, и в этой связи не способен обеспечить соответствие производимых товаров внутреннему законодательству, так как зачастую партии товаров производятся задолго до заключения договора между покупателем и продавцом.

4. Продавец должен считаться осведомленным о конкретной цели использования товара (ст. 35 (2) (b) КМКПТ), даже если она четко не прописана в договоре, при условии, что разумное лицо в том же положении определило бы предполагаемое использование товара покупателем. Такое толкование положения не только соответствует идее подразумеваемых обязательств по соблюдению соответствия товаров, которая лежит в основе ст.35 КМКПТ, но и согласуется с выводами, сделанными на Дипломатической конференции 1980 года, в ходе которой получила свое окончательное закрепление Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, о том, что признание наличия конкретной цели

только в случае её письменного закрепления в договоре будет представлять «необоснованное сокращение объема обязательств продавца».

5. Если применение средств правовой защиты в случае несоответствия товаров имеет одинаковые фактические основания, предусмотренные как КМКПТ, так и национальным законодательством, например, в случае возможности квалификации отношений как деликтных, (так называемая ситуация конкуренции исков) необходимо применять положения КМКПТ. В противном случае нарушается принцип предвидимости убытков при заключении договора, закрепленный в ст. 74 КМКПТ и принцип единообразия в применении положений Конвенции, содержащийся в ст. 7, что выражается в не единообразной реализации в странах-участниках унифицированных положений Венской конвенции, а именно в возможности выведение из-под сферы регулирования КМКПТ определенных сфер отношений, которые исторически в некоторых правовых порядках охватываются императивным регулированием национального законодательства.

В свете вышесказанного необходимо отметить, что несмотря на то, что многие вопросы, связанные с регулированием соответствия качества товаров договору, получили свое разрешение частично в судебной-арбитражной практике, частично в доктрине, большое количество проблем до сих пор остается неразрешенным. Первопричиной тому является нежелание судей, арбитров обособляться от своего правового сознания, сформировавшегося исключительно в свете восприятия идей и концепций национального права, что в свою очередь негативно сказывается на реализации основной цели принятия Венской конвенции 1980 года, а именно – достижения единообразия регулирования в области международной купли-продажи товаров.

Список использованных источников

I. Нормативные правовые акты

а) Нормативные правовые акты международного характера:

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, 1980 г. — CISG // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, № 1, 1994 г. / URL: <http://www.cisg.ru/konvenciya-text-postatejno.php?id=8> (дата обращения: 05.02.18);
2. Глобальный договор ООН / URL: <https://www.unglobalcompact.org/> (дата обращения: 13.01.18).
3. Amendment A/CONF.97/C.1/L.73 in United Nations Conference on Contracts for International Sale of Goods – Official Records, 1980;
4. CISG Advisory Council Opinion No. 2 Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity – Articles 38 and 39, URL: / <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html> (дата обращения: 20.01.18).
5. Secretariat Commentary on article 33 of the 1978 Draft (draft counterpart of CISG article 35), URL: / <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-35.html> (дата обращения: 25.01.18).
6. United Nations Commission International Trade Law, Yearbook – Volume VIII, 1977. – 614 p. URL: / http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb_1977_e.pdf (дата обращения: 18.11.17).
7. United Nations Conference on Contracts for International Sale of Goods – Official Records, 1980. – 522 p. URL: / <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf> (дата обращения: 15.01.18).

б) Нормативные правовые акты Федеративной Республики Германия:

8. Торговый кодекс Германии (German HGB), Helmig Ek. Incoming Goods Inspections in the Automotive Supplier Industry: a Liability Trap, 10 p., / URL: http://www.ra-helmig.de/fileadmin/docs/publikationen/2014-06-11_Incoming_Inspection.pdf (дата обращения: 16.01.18);

в) Нормативные правовые акты Австрийской Республики:

9. Торговый кодекс Австрии (Austrian HGB); General purchasing conditions, 2018 / URL: <http://www.asta.at/en/downloads-international.html?file=files/downloads/agb-aeb/ASTA-1801-General-Purchasing-Conditions.pdf> (дата обращения: 16.01.18);

г) Нормативные правовые акты США:

10. Единый торговый кодекс США. Uniform Commercial Code (UCC), / URL: <https://www.law.cornell.edu/ucc> (дата обращения: 16.01.18)

д) Нормативные правовые акты Великобритании:

11. Закон о продаже товаров 1979 года. Великобритания Электронный ресурс / URL: <http://lebedevlaw.blogspot.ru/2013/11/sale-of-goods-act-1979.html> (дата обращения: 17.01.18);

е) Нормативные правовые акты Швейцарии:

12. Швейцарский закон об обязательствах Swiss Obligationenrecht [OR-Code of Obligations] Art. 201 / URL: <https://www.patentlitigation.ch/wp-content/uploads/2012/06/220en.pdf> (дата обращения: 18.01.18);

ж) Нормативные правовые акты Российской Федерации:

13. Гражданский Кодекс РФ // Собрание законодательства Российской Федерации. КонсультантПлюс. / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 17.03.18);

14. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 29.07.2017) Об электроэнергетике. // Собрание законодательства Российской Федерации №13 ст.1177, КонсультантПлюс. / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/ (дата обращения: 18.12.17);

II. Судебно-арбитражная практика:

а) Судебная практика Германии:

15. Germany 31 August 1989, District Court Stuttgart (*Shoes case*), URL: / <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890831g1.html> (дата обращения: 30.03.18);

16. Austria 25 January 2006 Oberster Gerichtshof [Supreme Court] (*Frozen pork liver case*) Электронный ресурс. / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060125a3.html#> (дата обращения: 29.03.18);

17. Germany 13 August 1991, District Court Stuttgart (*Women's clothes case*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910813g1.html> (дата обращения: 27.03.18);

18. Germany 22 May 1992, District Court Mönchengladbach (*Clothing case*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920522g1.html> (дата обращения: 27.03.18);

19. Germany 12 March 1993 Appellate Court Düsseldorf (*Textiles case*), / URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/930312g1.html> (дата обращения: 26.03.18);

б) Судебная практика Франции:

20. France 23 January 1996 Supreme Court (*Sacovini/M Marrazza v. Les fils de Henri Ramel*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960123f1.html> (дата обращения: 15.03.18);

21. France 13 February 2007 Supreme Court (*Coin change machines case*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070213f2.html> (дата обращения: 29.03.18);

в) Судебная практика США:

22. United States *Hodsdon v Mars, Inc, et al*, N.D. Cal, 17 February 2016 / URL: <https://dockets.justia.com/docket/california/candce/4:2015cv04450/29153> (дата обращения: 10.04.18);

23. United States *McCoy v Nestle USA, Inc et al*, N.D. Cal, 29 March 2016 / URL: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/USCOURTS-cand-3_15-cv-04451/content-detail.html (дата обращения: 10.04.18);

24. United States 23 August 2006 Federal District Court [New York] (*TeeVee Tunes, Inc. et al v. Gerhard Schubert GmbH*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060823u1.html> (дата обращения: 02.04.18);

25. United States 7 October 2008 Federal District Court [New Jersey] (*Forestal Guarani, S.A. v. Daros International, Inc.*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081007u1.html> (дата обращения: 03.04.18);

г) Судебная практика Италии:

26. Italy 31 January 1996 District Court Cuneo (*Sport d'Hiver di Genevieve Culet v. Ets. Louys et Fils*) / URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/960131i3.html> (дата обращения: 01.04.18);

д) Судебная практика Бельгии:

27. Belgium 19 June 2009 Court of Cassation [Supreme Court] (*Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S.*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html> (дата обращения: 15.01.18);

е) Судебная практика Новой Зеландии:

28. New Zealand 22 July 2011 Court of Appeal of New Zealand (*RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110722n6.html> (дата обращения: 02.04.18);

ж) Судебная практика Российской Федерации:

29. Постановление ФАС Уральского округа от 11.09.2007 N Ф09-7346/07-С5 по делу N А71-233/2005-Г29 / URL: <http://www.resheniya-sudov.ru/2007/165100/> (дата обращения: 17.01.18).;

30. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 29.09.2010 по делу N А56-93491/2009 / URL: <http://www.alppp.ru/court/fas-severo-zapadnogo-okruga/09-2010/postanovlenie-fas-severo-zapadnogo-okruga-ot-29-09-2010-po-delu--a56-934912009-sud-pervoj.html> (дата обращения: 17.01.18);

з) Решения арбитражей:

31. China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC), No. CISG/1996/48, China, 23 October 1996 / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961023c1.html> (дата обращения: 30.03.18);

32. ICC Arbitration Case No. 6653 of 26 March 1993 (*Steel bars case*) / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/936653i1.html> (дата обращения: 26.03.18);

33. Stockholm Chamber of Commerce Arbitration Award of 5 June 1998 (*Beijing Light Automobile Co. v. Connell*) / URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980605s5.html> (дата обращения: 29.03.18)

34. Netherland Arbitration Institute, No. 2319, 15 October 2002 / URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/021015n1.html#05> (дата обращения: 11.01.18);

III. Монографии, диссертации, учебная литература

а) на русском языке:

35. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное). М.: — "КНОРУС", 2012. — 311 с.;

36. Бойкова О.С. Торговое право: Учебное пособие. — М.: ИТК "Дашков и К", 2009. — 450 с.;

37. Егорова М.А. Коммерческое право: Учебник для вузов. М.: — "РАНХиГС при Президенте РФ", "Статут", 2013. — 640 с.;

38. Лапач Л.А. Проблемы строения категории "имущество" в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2007. — 207 с. / URL: <http://lawbook.org.ua/aa/12.00.03/2016/02/14/070518048.doc.html> (дата обращения: 08.01.18)

39. Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: Учебное пособие. — М.: "Юстицинформ", 2010. — 196 с. КонсультантПлюс / URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/nikoliukin_sv_kuplja_prodazha_tovarov_vo_vneshnetorgovom_oborote/ (дата обращения: 01.02.18)

40. Родин Е. Торговля мощностью на розничном рынке электроэнергии: экономические и правовые аспекты / URL: http://zhane.ru/images/stories/_ld/1/123_.pdf (дата обращения: 21.01.18);

41. Суханов Е.А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Т. I. Общая часть. / Отв. ред. Е.А. Суханов. — М.: Статут, 2011. — 960 с. КонсультантПлюс / URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/sukhanov_ea_rossijskoe_grazhdanskoe_pravo_tom1/ (дата обращения: 25.12.17)

42. Тебенькова С.А. Правовая природа мощности (в сфере электроэнергетики) // Юрист. - М.: Юрист, 2014, № 7. - С. 19-22, КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=79593#08716973138079518>

43. Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия. 5-е изд., доп. и перераб. М., 2006. — 1088 с.;

44. Трунина Е.В., Федасова Ю.В. Коммерческое право: Учеб. пособие. М.: Юрист, 2008. — 251 с.

б) на английском языке:

45. Bianca C. M. in Bianca C. M. and Bonell M. J., Commentary On The International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention, 1987. — 886 p.;

46. Flechtner H. M. Buyer's Obligation to Give Notice of Lack of Conformity (Articles 38, 39, 40 and 44), in The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: cases, Analysis and Unresolved Issues in the UN Sales Convention, 2004. — 885 p. / URL: [https://books.google.ru/books?id=k4JXAa6uP9IC&pg=PA377&lpg=PA377&dq=Flechtner+Harry+M.+Buyer%27s+Obligation+to+Give+Notice+of+Lack+of+Conformity+\(Articles+38,+39,+40+and+44\),&source=bl&ots=Z0uHv9psKZ&sig=BZabCAfJnDlsYuqyjRajJ4RxDe4&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiK-LyZ8dfaAhVCQJoKHaaUB6oQ6AEIMDAB#v=onepage&q=Flechtner%20Harry%20M.%20Buyer's%20Obligation%20to%20Give%20Notice%20of%20Lack%20](https://books.google.ru/books?id=k4JXAa6uP9IC&pg=PA377&lpg=PA377&dq=Flechtner+Harry+M.+Buyer%27s+Obligation+to+Give+Notice+of+Lack+of+Conformity+(Articles+38,+39,+40+and+44),&source=bl&ots=Z0uHv9psKZ&sig=BZabCAfJnDlsYuqyjRajJ4RxDe4&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiK-LyZ8dfaAhVCQJoKHaaUB6oQ6AEIMDAB#v=onepage&q=Flechtner%20Harry%20M.%20Buyer's%20Obligation%20to%20Give%20Notice%20of%20Lack%20)

[of%20Conformity%20\(Articles%2038%2C%2039%2C%2040%20and%2044\)%2C&f=false](#) (дата обращения: 04.04.18);

47. Flechtner H. M. Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer's Notice of Breach under the United Nations Sales Convention (CISG), 2008. – 28 p. / URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/flechtner8.html> (03.04.18);

48. Gillette C.P. & Ferrari F., Warranties and "Lemons" under CISG Article 35(2)(a), 17 p. / URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gillette-ferrari.html> (дата обращения: 22.01.18);

49. Henschel R. F. Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules, 2005. – 328 p. / URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel2.html> (дата обращения: 01.03.18);

50. Honnold J. O. & Flechtner H. M. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention / 4th ed, The Hague, Kluwer Law International, 2009. – 713 p.;

51. Hornshøj Anja H., Product liability under the CISG and Concurring tort law claims, RETTID / Specialeafhandling, 2012. – 46 p. / URL: <http://law.au.dk/fileadmin/Jura/dokumenter/forskning/rettid/2012/afh26-2012.pdf> (дата обращения: 02.03.18);

52. Huber P. Some Introductory Remarks to the CISG, Sellier, European Law Publishers, 2006. – 237 p. / URL: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html> (дата обращения: 02.03.18);

53. Huber P. and Mullis A., The CISG: A new textbook for students and practitioners, 432 p. / URL: <https://vismoot.pace.edu/media/site/about-the-moot/perspectives/HuberMullis.pdf> (дата обращения: 20.01.18);

54. Lookofsky J. In Dubio Pro Conventione? Some Thoughts About Opt-Outs, Computer Programs, and Preemption Under the 1980 Vienna Sales

Convention (CISG), Duke Journal of Comparative & International Law, 2003. – 263-289 p. / URL: <https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1145&context=djcil>

(дата обращения: 04.04.18);

55. Lookofsky J. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods / URL: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html> (дата обращения:

01.03.18);

56. Maley K. The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 2009. – 82-126 p. / URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/maley.html> (дата

обращения: 03.03.18);

57. Morrissey J.F., Graves J.M. International sales law and arbitration. Problems, cases and commentary. – Kluwer Law International BV. The Netherlands, 2008. – 528 p.;

58. Schlechtriem P., Schwenger I. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG) / Oxford University Press, Oxford et al., 3rd ed, 2010. – 1352 p.;

59. Schwenger I. Buyer's remedies in the case of non-conforming goods: some problems in a core area of the CISG. ASIL Proceedings, 2007, 416-422 p.

60. Schwartz S., Hedley Byrne and pre-contractual misrepresentations: tort law to the aid of contract? – 581-616 p. / URL: https://commonlaw.uottawa.ca/ottawa-lawreview/sites/commonlaw.uottawa.ca.ottawa-law-review/files/27_10ottawalrev5811978.pdf

(дата обращения: 05.03.18);

61. V. de Luca. The conformity of the goods to the contract in international sales. - Maastricht European private law institute. Working paper no. 2014/5, 2014. – 133 p. / URL:

https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjGtNGa_93aAhUJ3SwKHbXmBXcQFggoMAA&url=http

<http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article%3D1350%26context%3Dpils&usg=AOvVaw1E1cBwxYsODajtbM-9YK1z> (дата обращения: 11.01.18);

в) на немецком языке:

62. R. Herber & B. Czerwenka, Internationales Kaufrecht, Kommentar zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf (C. H. Beck, Munich, 1991), Art. 35, par. 4;

63. R. Hyland in P. Schlechtriem (ed.), Einheitliches Kaufrecht und nationals Obligationenrecht, 500 p.;

IV. Материалы интернет

64. Cambridge Dictionary. / URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/goods> (дата обращения: 17.12.17).