

О.В. Муратова

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ СТОРОН ТРАНСГРАНИЧНЫХ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДДОГОВОРНОЙ СТАДИИ

Аннотация. В статье приводится сравнительный анализ правового регулирования порядка заключения международных коммерческих договоров между отсутствующими сторонами, т.е. путем направления одной стороной оферты и ее акцепта другой стороной. Исследуются различные подходы правовых систем к определению требований, предъявляемых к оферте и её отзыву, акцепту, моменту заключения договора. В сфере трансграничной торговли такие различия способны порождать неопределенность в положении договаривающихся сторон уже при самом возникновении правовых отношений между ними, приводя тем самым к нежелательным конфликтам и спорам, и, в конечном счете, затруднять нормальный процесс коммерческих переговоров.

Ключевые слова: договорные отношения, преддоговорный период, оферта, акцепт, международный коммерческий контракт, международная унификация, Венская конвенция, Принципы УНИДРУА, конфликт интересов, конфликт юрисдикций.

В международном коммерческом обороте выделяются два порядка заключения договоров с участием иностранных контрагентов – между присутствующими сторонами и между отсутствующими сторонами. Между присутствующими сторонами такой договор заключается посредством переговоров, результатом которых является подписание контракта обеими сторонами. Законодательство, как правило, этот процесс не регулирует. Между отсутствующими сторонами договор заключается путем направления одной стороной оферты и ее акцепта другой стороной. Однако, несмотря на то, что «оферта» и «акцепт» являются правовыми институтами, общими для всех современных правовых систем¹, сравнительный анализ законодательства и практики разных стран показывает значительные различия в правовом регулировании порядка заключения договоров путем переписки. В сфере трансграничной торговли такие различия способны порождать неопределенность в положении договаривающихся сторон уже при самом возникновении правовых отношений между ними, приводя тем самым к нежелательным конфликтам и спорам, и, в конечном счете, затруднять нормальный процесс коммерческих переговоров².

1. *Требования к оферте в законодательстве различных стран.* На практике вызывает трудности вопрос

о том, каким минимальным условиям должно отвечать предложение о заключении договора, чтобы оно могло рассматриваться как «оферта». Согласно общепринятому подходу в оферте должны быть определены, по крайней мере, все существенные условия будущего договора (такое требование содержит и российское законодательство). Вместе с тем, условия, являющиеся существенными или объективно необходимыми для того или иного вида договоров в законодательстве различных стран могут отличаться³. Так, определение предмета договора признаётся существенным условием договора всеми правовыми системами. В то же время требование к условию о цене в законодательстве различных стран формулируется неодинаково. В одних странах условие о цене прямо отнесено к числу существенных (§ 433 Германского гражданского уложения (далее – ГГУ), ст. 1583 Французского гражданского кодекса, ст. 1708 Гражданского кодекса Квебека), в других – признаётся обычным условием, которое может быть согласовано сторонами на основании диспозитивных норм (п. 2 ст. 8 Закона Англии 1979 г. о купле-продаже товаров, ст. 2-305 Единообразного торгового кодекса США). Отсутствие такого условия не влияет на факт заключения договора.

Законодательство Российской Федерации к существенным относит условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть

¹ Schlechtriem, P. Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG). 2nd Ed (in translation). Munchen, 1998, Art. 14, para. 2, p. 99.

² Лебедев С.Н. Вопросы заключения договоров в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, разработанным в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли. М., 1983 г.

³ См. подробнее: Лазарев А.А. Существенные условия договора международной купли-продажи товаров: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, 2005.

достигнуто соглашение. Так, существенным условием для договора купли-продажи товаров является только предмет, в то же время для заключения договора поставки существенное значение будет иметь не только определение предмета договора (наименование и количество), но и срок. Цена товара по российскому законодательству является существенным условием лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, например при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости, в том числе предприятия⁴. В других видах договора купли-продажи условие о цене может и отсутствовать, что не подрывает действительности сделки. При отсутствии в договоре соответствующего условия товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары (п. 3 ст. 424 ГК РФ⁵).

По-разному в законодательстве зарубежных стран решается вопрос и о акцепте или принятии оферты. По общему правилу главное требование, предъявляемое к акцепту, заключается в следующем: он по своему содержанию не должен отличаться от оферты.

Так, согласно § 150 ГГУ акцепт, содержащий какие-либо дополнения или изменения условий, изложенных в оферте, не признается надлежащим акцептом и квалифицируется как новая оферта.

В Единообразном торговом кодексе США установлено, что дополнительные условия, содержащиеся в акцепте, толкуются не как новое предложение, а как дополнительное условие к договору. Такие условия автоматически могут стать частью договора, за исключением случаев, когда а) оферта прямо ограничивает действия по её акцепту принятием строго тех условий, которые содержатся в оферте; б) дополнительные предложения существенно изменяют оферту; в) сообщение о возражении против дополнительных условий уже было сделано или делается в разумный срок после получения этих дополнительных условий (ст. 2-207).

Гражданский кодекс Нидерландов содержит положение компромиссного характера, ограничиваясь требованием незамедлительного ответа на дополнительные условия⁶. Так, если оферент без промедления не сообщит акцептанту о своем несогласии с дополнениями, содержащимися в акцепте, то договор считается

заключенным. Правило действует, если: а) из акцепта видно, что акцептант принимает оферту только со сделанными дополнениями, и б) дополнения в акцепте не имеют существенного значения. В таком случае договор считается заключенным на условиях, изложенных в акцепте.

Согласно российскому законодательству акцепт должен быть полным и безоговорочным, при этом ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой.

В законодательстве зарубежных государств различаются и подходы к определению «связующей силы» оферты, т.е. права оферента отозвать оферту до ее акцепта адресатом. Так, например, английское законодательство предоставляет оференту право отозвать оферту в любой момент до ее акцепта контрагентом, обоснованием чему служит требование «встречного удовлетворения», которое должно быть предоставлено должнику в обмен за принимаемое им на себя обязательство. При отсутствии «встречного удовлетворения» оферент считается юридически не связанным своим предложением. Единообразный торговый кодекс США содержит существенное изъятие из этого правила. Так, согласно ст. 2-205 оферта, сделанная коммерсантом относительно покупки или продажи товаров в письменной форме и подписанная им и по ее условиям содержащая заверение, что она будет оставаться открытой, не может быть отозвана ввиду отсутствия встречного удовлетворения в течение срока, указанного в ней, а если таковой не указан, то в течение разумного срока, который, однако, не может быть более трёх месяцев. Согласно немецкому законодательству лицо, предложившее заключить договор, связано этим предложением, за исключением случаев, когда оно оговорило, что предложение его не связывает (§ 145 ГГУ). Аналогичные нормы содержит и Гражданский кодекс Российской Федерации. Так, полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано.

Существенные расхождения имеются также в отношении определения момента, с которого договор должен считаться заключенным. В настоящее время существует четыре главных теории, определяющих этот момент времени, из которых наиболее часто применяются в отношении коммерческих сделок являются «правило почтового ящика» – договор считается заключённым с момента получения оферентом акцепта от другой стороны, и «теория получения» – договор считается заключенным в момент сдачи акцептантом своего сообщения об акцепте на почту для пересыл-

⁴ См. подробнее: Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. М.: Инфотропик Медиа, 2012.

⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301

⁶ Шевченко Е.Е. Заключение гражданско-правовых договоров: проблемы теории и судебно-арбитражной практики. М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. 22 // СПС «КонсультантПлюс»

ки оференту, независимо от того, достигнет ли это сообщение оферента или нет⁷. Так «правило почтового ящика» характерно для англо-американской правовой традиции, в то время как «теория получения» широко применяется в странах романо-германской правовой семьи. Так, согласно § 130 ГГУ волеизъявление в отношении другого лица, если оно было сделано в отсутствие последнего, вступает в силу с момента получения им волеизъявления. Аналогичное правило содержит и ст. 433 ГК РФ, в соответствии с которой договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Сложности, вызванные различиями в гражданском праве, подчёркивают значение коллизионных норм, определяющих право, подлежащее применению при заключении международных контрактов (материальное право). В международной коммерческой практике конфликт интересов связан, зачастую, с конфликтом юрисдикций, в основе которого лежат различия в законодательстве. Создание унифицированного правового регулирования достигло наибольшего успеха в части заключения международных контрактов. Примером унифицированного подхода является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г.⁸ (далее – Венская конвенция).

2. *Унифицированный подход к вопросу о заключении договора*⁹. Венская конвенция устанавливает, в целом, сбалансированный правовой режим, учитывая особенности различных правовых систем, в том числе, и в части заключения международных коммерческих сделок. Так, согласно ст. 14 Венской конвенции предложение заключить договор является офертой, если оно является достаточно определенным и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

Оферта вступает в силу в момент её получения адресатом оферты, однако она может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве получено адре-

сатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней, даже в том случае, если оферта является безотзывной (ст. 15). Оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта. Но этот основной принцип не применяется, если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно (ст. 16). В этих двух случаях оферта не может быть отозвана¹⁰.

Согласно ст. 18 акцептом является заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом. Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом.

Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах срока, установленного для акцепта.

В Венской конвенции нашли отражение и вопросы «конфликта проформ»¹¹. Так, согласно п. 3 ст. 19 дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема, ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты. Вместе с тем, ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте. Более подробно указанные вопросы регламентированы другим актом международной унификации – Принципами

⁷ Должич А. Отдельные вопросы заключения договора купли-продажи товаров по Венской конвенции 1980 г. // <http://25.cisg.ru/content/publikation.php?id=3>

⁸ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. // Вестник ВАС РФ. 1994. № 1.

⁹ Подробнее об унификации правового регулирования трансграничных договорных отношений см.: Проблемы унификации международного частного права: монография / отв. ред. А.Л. Маковский, И.О. Хлестова. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации; ИД «Юриспруденция», 2012.

¹⁰ См. подробнее: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. Публикация ICC N 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication No. 711E / пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой. 4-е изд. М.: Инфотропик Медиа, 2011.

¹¹ См. подробнее: Blodgett P.C. The U.N. Convention on the Sale of Goods and the «Battle of the Forms» // Colorado Lawyer. 1989. P. 423–430.

международных коммерческих договоров (далее – Принципы УНИДРУА)¹².

В международной торговой и арбитражной практике к Принципам УНИДРУА обращаются в том числе, в целях толкования или дополнения положений существующих унификационных документов, например, Венской конвенции¹³. Так, согласно ст. 2.1.22 если обе стороны используют стандартные условия и достигают соглашения вне рамок этих стандартных условий, договор считается заключенным на основе согласованных условий и тех стандартных условий, которые являются совпадающими по существу, кроме случая, когда сторона предварительно ясно указывает, что она не намерена быть связанной таким договором, либо впоследствии без неоправданной задержки информирует об этом другую сторону.

3. *Категория преддоговорных отношений в международных документах.* Принципы УНИДРУА охватывают и преддоговорную стадию отношений между участниками коммерческого оборота, ведь зачастую контрагенты проводят переговоры этапами, в результате чего возникает вполне закономерный вопрос о том, насколько стороны связаны между собой какими-либо обязательствами. В соответствии со ст. 2.1.15 стороны свободны проводить переговоры и не несут ответственности за недостижение соглашения. Однако недобросовестное ведение или прекращение переговоров одной из сторон является основанием для возмещения убытков, причиненных другой стороне. При-

мером такого недобросовестного поведения является, в частности, вступление стороной в переговоры или их продолжение при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. Статья 2.1.16 предусматривает ещё одну преддоговорную обязанность – соблюдение конфиденциальности. Если информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной в процессе переговоров, другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать ее ненадлежащим образом для собственных целей независимо от того, заключен ли впоследствии договор. В надлежащих случаях средства правовой защиты при нарушении этой обязанности могут включать компенсацию, основанную на выгоде, полученной другой стороной.

Венская конвенция и Принципы УНИДРУА в значительной степени обеспечивают единообразное регулирование международных коммерческих сделок и способствуют развитию договорного права в условиях трансграничного торгового обмена. Успехи такой международной унификации не умаляют значение и необходимости применения норм национального права. Обращение в международной коммерческой практике к указанным документам позволяет не только существенно сгладить правовые различия в национальных законодательствах в сфере заключения договоров с участием иностранных контрагентов, но и устранить конфликт интересов между сторонами договорных отношений.

Библиографический список:

1. Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. М.: Инфотропик Медиа, 2012.
2. Должич А. Отдельные вопросы заключения договора купли-продажи товаров по Венской конвенции 1980 г. // <http://25.cisg.ru/content/publikation.php?id=3>
3. Лазарев А.А. Существенные условия договора международной купли-продажи товаров: Дисс. ... канд. юрид. наук.-М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, 2005.
4. Лебедев С.Н. Вопросы заключения договоров в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. // Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, разработанным в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли. М., 1983.
5. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013.
6. Проблемы унификации международного частного права: монография / отв. ред. А.Л. Маковский, И.О. Хлестова. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации; ИД «Юриспруденция», 2012.

¹² Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013.

¹³ Marella F. & Celinas F. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts in ICC Arbitration // ICC International Court of Arbitration Bulletin. 1999. Vol. 10. № 2. P. 26–109.

7. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. Публикация ICC N 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication No. 711E / пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой. 4-е изд. М.: Инфотропик Медиа, 2011.
8. Шевченко Е.Е. Заключение гражданско-правовых договоров: проблемы теории и судебно-арбитражной практики. М.: Инфотропик Медиа, 2012.
9. Blodgett P.C. The U.N. Convention on the Sale of Goods and the «Battle of the Forms» // Colorado Lawyer. 1989. P. 423–430.
10. Marella F. & Celinas F. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts in ICC Arbitration // ICC International Court of Arbitration Bulletin. 1999. Vol. 10. № 2. P. 26–109.
11. Schlechtriem, P. Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG). 2nd Ed (in translation). Munchen, 1998, Art. 14, para. 2. P. 99.

References (transliteration):

1. Aksenov A.G. Dogovor mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov mezhdub sub''ektami predprinimatel'skoi deyatel'nosti stran SNG. М.: Infotropik Media, 2012.
2. Dolzhich A. Otdel'nye voprosy zaklyucheniya dogovora kupli-prodazhi tovarov po Venskoj konventsii 1980 g. // <http://25.cisg.ru/content/publikation.php?id=3>
3. Lazarev A.A. Sushchestvennye usloviya dogovora mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov: Diss. ... kand. yurid. nauk.-M.: Institut zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedeniya pri Pravitel'stve RF, 2005.
4. Lebedev S.N. Voprosy zaklyucheniya dogovorov v Konventsii OON o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov 1980 g. // Materialy seminarov po Konventsii ob iskovoi davnosti i Konventsii o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov, razrabotannym v ramkakh Komissii OON po pravu mezhdunarodnoi trgovli. М., 1983.
5. Printsipy mezhdunarodnykh kommercheskikh dogovorov UNIDRUA 2010 / per. s angl. A.S. Komarova. М.: Statut, 2013.
6. Problemy unifikatsii mezhdunarodnogo chastnogo prava: monografiya / otv. red. A.L. Makovskii, I.O. Khlestova. – М.: Institut zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedeniya pri Pravitel'stve Rossiiskoi Federatsii; ID «Yurisprudentsiya», 2012.
7. Ramberg Ya. Mezhdunarodnye kommercheskie tranzaktsii. Publikatsiya ICC N 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication No. 711E / per. s angl. pod red. N.G. Vilkovoi. 4-e izd. М.: Infotropik Media, 2011.
8. Shevchenko E.E. Zaklyuchenie grazhdansko-pravovykh dogovorov: problemy teorii i sudebno-arbitrazhnoi praktiki. М.: Infotropik Media, 2012.