

## Изменение и расторжение договора международной купли-продажи: вопросы правоприменения

Д. И. МИХАЙЛОВ

### Введение

Социально-экономическое развитие государства в условиях развивающихся интеграционных процессов во многом определяется эффективностью внешнеэкономической деятельности. Увеличение объёма экспортируемой продукции и снижение себестоимости импорта сырья и материалов является одним из важнейших факторов экономического развития. В свою очередь, эффективность внешнеэкономической деятельности во многом зависит от содержания правовых норм, регламентирующих договорные отношения между субъектами хозяйствования разных государств, в частности отношения, складывающиеся по поводу заключения, исполнения, изменения и расторжения договора международной купли-продажи товаров.

Надлежащее исполнение внешнеторгового договора купли-продажи товаров во многом зависит от содержания требований административного, валютного и таможенного законодательства того государства, из которого товар вывозится (далее государство экспорта), через территорию которого товар транспортируется (далее государство транзита), и, в которое товар ввозится (далее государство импорта).

Следует отметить, что требования административного, валютного и таможенного законодательства любого государства являются императивными и подлежат обязательному исполнению независимо от того, подлежит ли применению к договору международной купли-продажи право соответствующего государства в силу коллизионных норм или в силу соглашения сторон [1, с. 197 – 198].

Требования административного, валютного и таможенного законодательства, действующие на момент заключения договора, не всегда совпадают с требованиями, действующими на момент исполнения соответствующего договора (особенно, если договор международной купли-продажи заключён на длительный срок и товар поставляется отдельными партиями). Это обусловлено тем, что административное, валютное и таможенное законодательство любого государства представляет собой наиболее динамичную часть правовых норм, регулирующих отношения в сфере внешней торговли. При изменении содержания требований административного, валютного и таможенного законодательства могут быть затронуты права и законные интересы сторон договора международной купли-продажи товаров. При этом речь может идти не только об увеличении расходов стороны договора, но и об исключении возможности доставки товара до государства, на территории которого находится покупатель.

Например, между продавцом (экспортером), резидентом государства N, и покупателем (импортером), резидентом Республики Беларусь, был заключён договор международной купли-продажи товаров, согласно которому продавец был обязан поставить покупателю товар на условиях EXW «франко завод» Инкотермс – 2000 [2, с. 7 – 8; 3, с. 127]. Согласно Инкотермс – 2000 (Правилам толкования международных торговых терминов), условие поставки EXW «франко завод» предусматривает передачу товара покупателю на коммерческом предприятии (складе) продавца на территории государства места нахождения продавца (государства экспорта) [4, с. 6]. По данному условию осуществление таможенного оформления, необходимого для экспорта товара из государства экспорта, а равно выполнение иных требований, необходимых для экспорта товара из соответствующего государства, является бременем покупателя. Предположим, что после заключения договора, когда резидент Республики Беларусь должен был принять товар и вывезти его в Республику Беларусь, в государстве N был

принят нормативный правовой акт, устанавливающий обязательное лицензирование вывоза товара данного вида с целью экспорта. Соискателями лицензии (лицензиатами), согласно принятому нормативному акту, были признаны только субъекты хозяйствования – резиденты государства N. В этой ситуации единственной возможностью покупателя вывезти товар с территории государства является обращение к продавцу, резиденту данного государства, с просьбой оказать содействие в получении разрешительного документа на экспорт. В этом случае покупатель может сослаться на нормы Инкотермс – 2000, возлагающие на продавца обязанность по оказанию содействия в получении разрешительных документов на экспорт. Однако продавец в рассматриваемой ситуации имеет возможность отказать покупателю в получении лицензии на экспорт товара. Согласно Инкотермс – 2000, по условию EXW «франко-завод» содействие, оказываемое покупателю продавцом в получении разрешительных документов, должно носить вспомогательный характер, то есть оно не предполагает размещение покупателя продавцом при обращении в уполномоченный орган государства экспорта за получением разрешительных документов на экспорт товаров [4, с. 6]. Поэтому единственной возможностью покупателя в данной ситуации является перепродажа приобретённого им товара на территории государства N, что явно не соответствует его законным интересам, так как он приобретал соответствующий товар для целей его использования или реализации на территории Республики Беларусь. Такая перепродажа принесёт покупателю товара убытки, так как на территории государства экспорта он сможет продать приобретённый товар в лучшем случае по цене приобретения, а расходы, связанные с приобретением, он в этом случае возместить не сможет.

Подобные ситуации могут возникать не только при приобретении в иностранном государстве товаров по договору купли-продажи, заключённому на условии EXW «франко-завод». Аналогичные ситуации, с той или иной степенью вероятности, возможны при исполнении договора, заключённого на любом из тринадцати условий поставки, которые предусмотрены Инкотермс – 2000. Тот факт, что представленные в Инкотермс варианты базисных условий получают неодинаковую интерпретацию в различных государствах и даже в различных портах одного и того же государства, повышает вероятность возникновения ситуаций аналогичных рассмотренной в приведенном выше примере [5, с. 159].

При этом препятствиями, фактически исключающими возможность доставки товара из государства экспорта в государство импорта, а равно, влекущими для участника внешней торговли непредвиденные расходы, делающие исполнение договора заведомо невыгодным, могут быть не только правовые ограничения на получение лицензии на экспорт товара из определенного государства или на импорт товара в определённое государство. Утрата возможности ввоза-вывоза и значительное увеличение расходов могут явиться следствием установления после заключения договора правовых ограничений на получение таможенного разрешения (свидетельства), правовых ограничений на услуги таможенных агентов, таможенных перевозчиков, изменения методики таможенной оценки товара и т.п.

Подобные препятствия могут возникнуть и для продавца-экспортёра, доставляющего покупателю товар на условии DDP «поставка с оплатой пошлины». В государстве, где находится покупатель, могут возрасти тарифы на услуги таможенных агентов, на хранение товара во время его таможенного оформления, могут измениться правила таможенной оценки товара, что лишит коммерческой выгоды продавца-экспортёра, обязанного нести данные расходы в государстве импорта.

При этом следует подчеркнуть, что покупателя могут поставить в невыгодное положение не только изменения административного и таможенного законодательства государства продавца (государства экспорта), а продавца – изменения соответствующего законодательства государства покупателя (государства импорта), но и изменения законодательства государств их места нахождения. Разница состоит лишь в том, что тенденции изменения административного и таможенного законодательства своего государства субъекту хозяйствования несколько проще отслеживать, чем тенденции изменения соответствующего законодательства в иностранных государствах.

Необходимо отметить, что данные обстоятельства не следует отождествлять с обстоятельствами непреодолимой силы. Под обстоятельством непреодолимой силы (форс-мажором, *force majeure*), следует понимать те ситуации, когда в силу чрезвычайных и непредвидимых на момент заключения договора обстоятельств исполнение договора становится невозможным (*impossibility*) [6, с. 98–122]. Рассмотренные выше и подобные ситуации не могут рассматриваться как обстоятельства непреодолимой силы, так как они не исключают возможности исполнения договора международной купли-продажи. Указанные в приведенном ранее примере изменения административного и таможенного законодательства не создают непреодолимое препятствие ни в передаче товара продавцом, ни в принятии и оплате товара покупателем. Данные изменения административно-правовых и таможенно-правовых норм государства экспорта создают непреодолимое препятствие для вывоза товара покупателем из государства экспорта при отсутствии возложения продавцом на себя обязанности по получению экспортной лицензии и т.п. Однако отсутствие возможности вывоза товара из государства экспорта не создаёт для покупателя возможности заявить продавцу требования о расторжении договора и (или) о возмещении убытков, ссылаясь на ненадлежащее исполнение продавцом своих обязанностей по договору международной купли-продажи. В рассмотренном примере данный договор был заключён на условии EXW «франко-завод», следовательно, исполнение продавцом договора купли-продажи будет надлежащим при передаче им товара покупателю на своём коммерческом предприятии. Что же касается обязанности продавца по оказанию покупателю содействия в оформлении разрешительных документов для экспорта товара, то, как уже отмечалось выше, эта обязанность носит вспомогательный (технический) характер и продавец не обязан обращаться вместо покупателя в компетентные органы своего государства за их получением.

Таким образом, в рассмотренной ситуации не имело места обстоятельство непреодолимой силы (ничто не препятствовало покупателю принять и оплатить товар). Здесь имеется обстоятельство, ставящее покупателя в затруднительное положение: покупатель имеет возможность принять товар, но не имеет возможности вывезти его из государства экспорта. Единственной возможностью для покупателя в такой ситуации является перепродажа или коммерческое использование приобретённого товара на территории государства экспорта, что с экономической точки зрения, как правило, не принесёт участнику внешнеторговой деятельности значительной выгоды, которую он мог бы получить от перепродажи или коммерческого использования товара на территории государства импорта. Подобные обстоятельства в практике внешнеторговой деятельности принято именовать термином «hardship» (затруднительное положение исполнения). Под обстоятельствами *hardship* понимаются юридические факты, наступившие после заключения договора и влекущие за собой не полную невозможность исполнения договора, а затрудняющие его исполнение [6, с. 98–122]. Данные обстоятельства позволяют исполнить договор, но делают его исполнение экономически нецелесообразным (*impracticable* «экономическая невозможность»). Так, в рассмотренном примере ничто не препятствует покупателю принять и оплатить товар, однако возникшая невозможность вывоза этого товара влечёт отсутствие экономической выгоды для покупателя, на которую тот вправе был рассчитывать.

Экономический интерес покупателя состоит в получении возможности вывоза товара из государства экспорта, но для этого нужно возложение на продавца дополнительной обязанности по обращению в компетентный орган государства экспорта за получением разрешительных документов на вывоз товара, проданного покупателю, из данного государства. На наш взгляд, наиболее целесообразным способом соблюдения прав и законных интересов участников внешнеэкономической сделки в случае возникновения препятствия *hardship*, не исключающего возможности передачи и вывоза (принятия и ввоза) товара, при условии исполнения другой стороной дополнительных обязанностей, является *изменение условий договора в одностороннем порядке, по инициативе заинтересованной стороны*. Данное изменение может выражаться в возложении (в том числе и по решению суда) на одну из сторон дополнительной обязанности по получению разрешительных документов, а также в изменении

условия поставки товара, закрепленного во внешнеэкономическом договоре, на другое – близкое ему по содержанию, позволяющее осуществить фактическую доставку товара из государства экспорта в государство импорта. При этом все расходы, вызванные изменением условий договора международной купли-продажи, должны быть возложены на заинтересованную в таком изменении условий сторону. Однако в случае, если будет установлено, что и вторая сторона (в рассмотренном выше примере – продавец) не будет в состоянии выполнить обязанность по получению разрешительных документов на экспорт, единственной возможностью защиты прав стороны, чьи интересы затронуты изменением административного (таможенного) законодательства, будет одностороннее расторжение договора, что избавит данную сторону от необходимости исполнять заведомо невыгодные обязательства.

Возникает вопрос: возможно ли изменение условий, а равно расторжение договора международной купли-продажи в одностороннем порядке в силу действующих норм, закреплённых в актах национального и международного права?

Изменения административного, валютного и таможенного законодательства государства экспорта (импорта, транзита), вызвавшие значительные сложности при исполнении договора международной купли-продажи товаров, теоретически могут рассматриваться как существенные изменения обстоятельств. Существенное изменение обстоятельств предусматривается в качестве основания одностороннего расторжения договора актами гражданского законодательства ряда государств, в том числе ГК Республики Беларусь, ГК Российской Федерации и др. [7, ст. 421; 8, ст. 451]. Это основание отражено и в ст. 79 Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров». Однако, по мнению А.В. Жарского, в данной Конвенции устанавливаются иные правовые последствия существенного изменения обстоятельств после заключения договора международной купли-продажи, чем одностороннее расторжение или изменение данного договора [6, с. 98–122]. Препятствие, находящееся вне контроля стороны договора, в силу норм рассматриваемой Конвенции может являться основанием освобождения этой стороны от ответственности (возмещения убытков, выплаты неустойки), от удовлетворения требований другой стороны о расторжении договора, о соразмерном понижении цены товара. Однако такое препятствие не может быть основанием для одностороннего изменения или расторжения договора по инициативе стороны, интересы которой были затронуты вышеуказанным препятствием. Представляется необходимым согласиться с приведенным мнением А.В. Жарского. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» не предоставляет стороне договора такого средства правовой защиты, как одностороннее изменение или расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств [9, ст. 45–52, 62–65].

Таким образом, на основании Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» договор международной купли-продажи товаров не может быть односторонне изменён или расторгнут в связи с существенными изменениями обстоятельств, в том числе и в связи с изменениями административного, таможенного и валютного законодательства государства экспорта (импорта).

В отличие от норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров», нормы актов договорного права многих иностранных государств признают существенное изменение обстоятельств основанием для изменения или расторжения договора, как и ст. 421 ГК Республики Беларусь.

Однако, как показывает зарубежная судебная практика, суды и арбитражи, разрешая споры, вытекающие из договоров международной купли-продажи товаров, далеко не всегда применяют нормы национального договорного права [6, с. 98–122]. Такая позиция судов ряда государств основана на нескольких существенных доводах, одним из которых является довод о том, что нормы рассматриваемой Конвенции являются специальными по отношению к нормам актов национального договорного права, потому что нормы данных актов регулируют отношения купли-продажи как на внутригосударственном, так и на международном уровне, а нормы Конвенции ООН регламентируют исключительно отношения международной купли-продажи.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что договор международной купли-продажи товаров не может быть односторонне изменён или расторгнут в связи с существенным изменением обстоятельств, в частности в связи с существенным изменением норм административного, таможенного или валютного законодательства государства экспорта или импорта, влекущим для стороны данного договора заведомые убытки. На первый взгляд, любые попытки устранения соответствующего недостатка норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» окажутся безрезультатными, так как есть ли смысл толковать, уточнять, изменять и дополнять нормы гражданского законодательства Республики Беларусь по этому вопросу, если соответствующие нормы Конвенции ООН, являясь специальными нормами, будут иметь большую юридическую силу. Однако, несмотря на кажущуюся универсальность, Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» применяется далеко не ко всем договорам международной купли-продажи товаров. Поэтому совершенствование норм гражданского законодательства Республики Беларусь в этой сфере не только целесообразно, но и необходимо.

Конвенция ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» не подлежит применению к договору международной купли-продажи в ряде случаев, в том числе и при наличии соглашения сторон договора международной купли-продажи товаров, о неприменении рассматриваемой Конвенции к соответствующему внешнеэкономическому контракту.

Поэтому вопрос о толковании и совершенствовании норм гражданского законодательства Республики Беларусь об одностороннем изменении или расторжении договора международной купли-продажи в связи с существенным изменением обстоятельств представляется оправданным и целесообразным.

ГК Республики Беларусь, как уже отмечалось выше, содержит основание для одностороннего изменения или расторжения договора. Однако изменения административного, таможенного законодательства, влекущие для стороны договора международной купли-продажи заведомые убытки, по нашему мнению, являются составляющими предпринимательского риска этой стороны, что делает невозможным удовлетворение требования об одностороннем изменении или расторжении данного договора. Ещё одним условием изменения или расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств, согласно ГК Республики Беларусь, является невозможность предвидения изменения обстоятельств в момент заключения договора. Учитывая, что административное, таможенное и валютное законодательство любого государства является наиболее динамичной частью всей правовой системы государства, вероятность изменения норм административного (таможенного, валютного) законодательства является обстоятельством предвидимым. В силу этого договор международной купли-продажи не может быть расторгнут или изменён в связи с существенным изменением административного и таможенного законодательства не только на основании норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров», но и на основании норм ГК Республики Беларусь. Поэтому представляется необходимым совершенствование норм гражданского законодательства, регламентирующих одностороннее изменение и расторжение договора международной купли-продажи товаров.

### Заключение

В целях повышения уровня защиты прав и законных интересов участников внешне-торговой деятельности при изменениях административного, таможенного и валютного законодательства государства экспорта, импорта и транзита, влекущих заведомые убытки, следует закрепить в ГК Республики Беларусь норму, устанавливающую специальное основание для изменения и расторжения договора международной купли-продажи товаров в одностороннем порядке. Данное основание следует сформулировать так: внешне-торговый договор (контракт) купли-продажи товаров может быть изменён или расторгнут по требованию одной из его сторон в случае установления после заключения договора административным, та-

моженным и валютным законодательством государства экспорта (импорта или транзита) требований, исключающих возможность получения этой стороной договора коммерческой выгоды от исполнения соответствующего договора.

Представляется целесообразным закрепить данное основание и в актах законодательства других государств СНГ.

Законодательное закрепление приведенного основания одностороннего изменения (расторжения) договора международной купли-продажи товаров позволит участникам внешнеторговых сделок избежать убытков, вызванных изменениями административного, таможенного и валютного законодательства, посредством прекращения исполнения соответствующих сделок или посредством перераспределения обязанностей между сторонами.

**Abstract.** This paper deals with the questions devoted to one-sided alteration and dissolution of international purchase-sale agreement in accordance with changes in administrative, customs and currency legislation.

### Литература

1. Федотов, В.А. Особенности правового регулирования экспортных сделок в Республике Беларусь // В.А. Федотов / Теория и практика правотворчества и правоприменения: Республика Беларусь в условиях интеграционных процессов: тезисы докл. Междунар. науч.–практ. конф., Гродно, 13–14 апр. 2007 г. / Гродненский гос. ун-т; редкол.: И.Э. Мартыненко (отв. ред.) [и др.]. – Гродно, 2007. С. 197 – 199.
2. Леанович, Е.Б. Международные коммерческие и внешнеэкономические договоры // Е.Б. Леанович. – Минск: Беларусь, 2003. 120 с.
3. Гончаров, А.А. Международное торговое право: ответы на экзаменационные вопросы // А.А. Гончаров. – Минск: Тетра-Системс, 2007. 176 с.
4. Инкотермс – 2000. СПб.: Закон и бизнес, 2004. – 84 с.
5. Савченко, М.И. Основные условия внешнеторговых сделок // М.И. Савченко / Промышленно-торговое право. – 2003. – № 2. – С. 151 – 167.
6. Жарский А.В. Договор международной купли-продажи товаров: влияние последующего изменения обстоятельств на отношения сторон // Промышленно-торговое право. – 2000. – № 7 – 8. – С. 98 – 122.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. // Ведомости Национального Собрания Республики Беларусь. – 1999. – № 7 – 9.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая): принят Государственной Думой Федерального Собрания 21 октября 1994 г. // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
9. О договорах международной купли-продажи товаров: Совершено в Вене 11 апр. 1980 г. // Вестн. Высш. Хоз. Суда Респ. Беларусь. – 1995. – № 2. – С. 206–239.