

Торговая купля-продажа по английскому и континентальному европейскому праву: особенности и сравнительно-правой анализ

Пензин Матвей Игоревич

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Москва, Россия
E-mail: mate_2001@mail.ru

Тезис 1. Венская конвенция 1980 г. исходит из того, что каждому обязательству стороны соответствует право на конкретное исполнение (*specific performance*) со стороны обязанного лица [5]. Тем не менее, ст. 28 Конвенции закрепляет компромисс между континентальной системой права и системой *common law* [6]. Так, суд не обязан выносить решение об исполнении в натуре, если он не обязан делать это в отношении таких же договоров купли-продажи на основании национального законодательства. В английском праве исполнение в натуре может требовать лишь покупатель в исключительных случаях в соответствии со ст. 52 *Sale of Goods Act* 1979 г. Обычно английские суды полагают, что в договоре купли-продажи товаров возмещение убытков будет адекватным средством правовой защиты, поскольку, как правило, покупатель может приобрести товары-заменители, получив адекватную компенсацию в виде денежной выплаты.

Тезис 2. Как отмечал Стюарт Маколей (*Stewart Macaulay*), договаривающиеся стороны не полагаются исключительно на договорные инструменты для обеспечения обязательств; в долгосрочных отношениях стороны используют также реляционные санкции [2]. Думается, что договорные санкции формируют информационную основу для последующего применения реляционных санкций. Например, включение в договор оговорки о приложении максимальных усилий (*a best-efforts clause*) будет способствовать не только применению договорных (правовых) санкций ввиду того, что ответственность может возникнуть на основе косвенных показателей прилагаемых усилий; такая оговорка может стать поводом для применения реляционных санкций к контрагенту.

Тезис 3. Позиция *common law* в отношении акцепта схожа, но не идентична той, которая изложена в Венской конвенции. Например, как *common law*, так и Венская конвенция (ст. 18) требуют внешнего проявления (*external manifestation*) акцепта [5]. Но есть и отличия, например, ст. 19 Венской конвенции допускает модифицированный акцепт (*modified acceptances*), не изменяющий существенно условия оферты, в то время как *common law* требует, чтобы акцепт был полным и безоговорочным.

Тезис 4. В английском праве некоторые оферты, как отмечает известный английский юрист, Фредерик Поллок (*Frederick Pollock*), могут быть приняты только путем совершения действия, о котором просил оферент [4]. Например, последний предлагает встречное удовлетворение (*consideration*) за предоставление имущества, акцептант может принять предложение только путем предоставления этого имущества. Из этого следует, что до тех пор, пока акцептант не совершит требуемое действие, предложение о заключении договора является неакцептованным и, следовательно, может быть отозвано. Думается, поэтому Ф. Поллок указал, что лицо может акцептовать оферту, «недвусмысленно приступив к выполнению требуемой работы» (*an unequivocal beginning of the performance requested*) [4].

Тезис 5. Континентальное право определяет существенность нарушения договора торговой купли-продажи, главным образом, по двум критериям: по последствиям для кредитора (т. е. когда сторона в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора) и по предвидимости в момент заключения договора как со стороны нарушителя, так и со стороны любого другого разумно действующего лица (ординарного участника оборота) (ст. 25 Венской конвенции). В английском праве категория «существенности нарушения» не кристаллизована, однако *Sale of Goods Act 1979* уделяет большое значение предвидимости и отдалённости убытков (*remoteness of damages*) [3]. Иначе говоря, ущерб должен разумно вытекать из нарушения или находиться в поле зрения сторон (!) при заключении договора (*Hadley v Baxendale* [1854]).

Тезис 6. Английское право предоставляет продавцу право сохранить за собой право собственности на товары посредством включения в договор торговой купли-продажи оговорки об удержании правового титула (т. н. *Retention of Title Clause*). Думается, что использование такой оговорки обусловлено тем, что, в торговом обороте часто покупатель может удерживать значительное количество товаров, принадлежащих продавцу (например, для последующей перепродажи) и в таком случае неуплата покупной цены покупателем может нанести существенный ущерб продавцу, вплоть до невозможности удовлетворения требований собственных кредиторов и парализации его торговой деятельности. Так, М. Фермстон замечает, «каким бы ни был абстрактный юридический подход, практическая цель продавца заключается в создании формы обеспечительного интереса в товарах» [3]. В континентальном праве используется оговорка о сохранении права собственности, которая является по своей природе отлагательным условием, в силу которого право собственности сохраняется за продавцом до полной уплаты покупной цены [1].

Источники и литература

- 1) Крашенинников Е.А. Байгушева Ю.В. Оговорка о сохранении права собственности / Вестник ВАС РФ. 2011. N 9. С.38.
- 2) Baker S. Choi A. Contract's role in relational contract / ed. Virginia Law Review, 2015. Vol. 101, N. 3. P. 607.
- 3) Furmston M. Sale and supply of goods. L., 2000. P. 69, 156.
- 4) Pollock F. Principles of Contract: Being a Treatise on the General Principles Concerning the Validity of Agreements in the Law of England. L., 1885. P. 639–641.
- 5) Sanson M. Essential International Trade Law. L., 2002. P. 68, 77–80.
- 6) URL: <https://www.cisg.info/konvenciya-text-postatejno.php?id=28>