

# Применение Венской конвенции в Германии

19.01.2013

СТАТЬИ



Надежда Серова,  
старший юрист  
компании Ernst & Young

Еще в 1928 г. Эрнст Рабель, будучи президентом международного института унификации права, предложил унифицировать на международном уровне право трансграничной купли-продажи товаров. В связи с этим Рабеля называют *mastermind behind the draft Uniform International Sales Law*[\[1\]](#).

Вследствие введения свободной торговли и оборота товаров внутри европейского союза, а также усиления глобализации все больше немецких предприятий вступает в торговые отношения с иностранными партнерами. При совершении трансграничных сделок всегда возникает вопрос о том, какое право должно к ним применяться. Если стороны договора не согласовали применимое право, то этот вопрос решается на основании норм международного частного права (МЧП). В Германии это ст. 3 и последующие статьи, а также ст. 27 и последующие статьи Вводного закона к Германскому гражданскому уложению[\[2\]](#) (далее — ГГУ). Согласно этим нормам права в отношении немецких сделок по экспорту товаров применению, как правило, подлежит Венская конвенция 1980 г.[\[3\]](#), которая, в свою очередь, входит в немецкое право.

Германия присоединилась к Конвенции 1 января 1991 г. Конвенция подлежит применению и в отношении импортных сделок, поскольку ее ратифицировала большая часть партнеров Германии по внешней торговле (США, Китай, Россия, Индия, Япония и практически все страны европейского союза). Благодаря участию множества разных стран при разработке Конвенции удалось добиться того, что в ней в равной степени одинаково учтены интересы как экспортирующих, так и импортирующих стран. При этом предпочтение не отдается ни продавцу, ни покупателю, по отношению к ним сохраняется нейтральная позиция.

Для немецких торговых партнеров преимущество заключается в том, что в отношении ответственности за некачественные товары, как и в других областях права в отношении

обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства, Конвенция очень схожа с ГГУ[4], так как была взята за образец в процессе реформы торгового права в Германии в 2002 г. Многие ее положения были перенесены в немецкое право без изменений. Однако несмотря на концептуальную близость, в некоторых положениях Конвенция отличается от немецкого права, регулирующего куплю-продажу товаров в ГГУ и Торговом уложении (далее — ТУ)[5].

После имплементации директив европейского союза в отношении прав о защите потребителей в немецкое право некоторые положения ГГУ стали защищать не только потребителя, но и профессионального импортера. Это делает Конвенцию в определенных ее частях более благоприятной с точки зрения правового регулирования по сравнению с немецким правом.

Кроме того, благодаря диспозитивному характеру многих положений Конвенция предоставляет сторонам договоров купли-продажи дополнительные возможности по сравнению с немецким правом. Это является несомненным преимуществом при заключении сложных договоров поставки[6], в частности, экономит значительное количество времени, поскольку сторонам договора не приходится отстаивать «свое» право в качестве применимого к договору, они могут положиться на единообразное и универсальное право Конвенции[7].

Недостатком является то, что большая часть некоторых положений Конвенции разъясняется не в ней, а в судебных решениях. Однако в связи с отсутствием некоего международного суда, который занимался бы применением и разъяснением положений Конвенции, это означает, что в отдельных странах национальные суды могут толковать их по-разному. Наличие электронных баз судебных решений[8] несомненно облегчает проблему ознакомления с судебными решениями других стран. В целом же необходимо отметить, что преимущества Венской конвенции перевешивают ее недостатки и делают ее предпочтительнее в сравнении с национальным правом[9].

В данной статье приведен обзор условий применения Конвенции, а также средств правовой

защиты покупателя в случае, если одной из сторон договора является компания, находящаяся в Германии.

---

## Применение Конвенции

---

### Территориальные условия применения Конвенции

Для применения Конвенции требуется соблюдение двух территориальных условий.

Во-первых, Конвенция подлежит применению в случае местонахождения сторон договора купли-продажи товаров в различных странах. Таким образом, сферой ее применения являются только трансграничные договоры купли-продажи товаров (п. 1 ст. 1 Конвенции).

При этом решающее значение имеет не пересечение товаром границы между странами, а именно их местонахождение в разных странах<sup>[10]</sup>.

Например, местонахождение филиала французской компании — г. Франкфурт. Эта компания покупает у баварской фермы молоко для производства сыра. В данной ситуации речь не идет о трансграничной купле-продаже товаров, так как стороны договора находятся в одной и той же стране — Германии. В этой связи применению подлежит не Конвенция, а ГГУ.

Во-вторых, Конвенция подлежит применению в случае, когда стороны договора купли-продажи находятся в разных странах — участниках Конвенции<sup>[11]</sup> (п. 1а ст. 1 Конвенции).

Например, немецкий экспортер, находящийся в г. Оснабрюк, поставлял в 2010 г. фотобумагу французской компании, находящейся в г. Бордо. В этот период Франция и Германия были участниками Конвенции. Таким образом, Конвенция в отношении этой сделки применяется.

## Условия применения Конвенции в отношении предмета

Конвенция подлежит применению в отношении договоров купли-продажи и определенных договоров на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству (ст. 1 и 3 Конвенции). В этих договорах речь идет о движимых вещах, к которым относятся, в частности, продукты питания, автомобили, обувь и одежда.

Например, немецкий производитель огурцов являлся членом голландского кооператива, осуществлявшего продажу овощей. Кооператив — голландская сбытовая организация, взвешивала, классифицировала и продавала товар и получала за это комиссионное вознаграждение. После возникновения определенных споров немецкий производитель огурцов предъявил сбытовой организации претензию по поводу того, что она якобы неправомерно отнесла его огурцы к категории более низкого качества, а также осуществила недовес на 100 тонн. Основываются ли требования производителя огурцов в отношении сбытовой организации на положениях Конвенции?

Верховный федеральный суд Германии решил, что не основываются [\[12\]](#). Конвенция распространяется на договоры купли-продажи, а кооперативные отношения между производителем огурцов и сбытовой организацией не являются отношениями между продавцом и покупателем. Кроме того, сбытовая организация получает за свою сбытовую деятельность комиссионное вознаграждение, что не служит характерным признаком договора купли-продажи. Следовательно, в данном случае Конвенция не подлежит применению.

Купля-продажа недвижимости, а также прав (например, подтвержденных патентом) не подпадает под сферу регулирования Конвенции. Купля-продажа животных, напротив, является предметом таковой [\[13\]](#). Договоры аренды, подряда, оказания услуг, лизинга и франчайзинга также не подпадают под сферу регулирования Конвенции.

Также Конвенция не применяется к продаже определенных товаров:

тех, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать о том, что товары приобретаются для такого использования;

товаров с аукциона;

товаров, приобретаемых в порядке исполнительного производства или иным образом в силу

закона;

фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

электроэнергии.

Например, фермер из г. Нидерхайна регулярно проводил аукционы по продаже овощей.

Однажды на таком мероприятии один голландский торговец приобрел овощи на сумму 60 тыс. евро. Овощи оказались более низкого качества, чем было оговорено, и голландский покупатель хотел заявить свои права по ст. 45 и по последующим статьям Конвенции.

Правомерно ли это? Верховный федеральный суд Германии решил, что это неправомерно

[\[14\]](#). Конвенция не применяется к продаже товаров с аукциона. Это также относится к частным и онлайн-аукционам (например, через E-Bay).

### **Исключение применения Конвенции (opt-out)**

Если указанные условия выполняются, Конвенция подлежит применению. При этом не требуется отдельного соглашения о ее применении в отношении договора. Напротив,

исключение применения действия Конвенции требует соглашения сторон. Это может быть достигнуто договоренностью о применении другого права или об исключении действия Конвенции. Такой выбор должен быть четким, например: «В отношении этого договора подлежит применению право Швейцарии, применение Конвенции исключается» или «Конвенция не подлежит применению в отношении данного договора». Недостаточной является следующая формулировка: «В отношении этого договора подлежит применению право Германии», так как выбранное право Германии включает все немецкое право, к которому также относится Конвенция<sup>[15]</sup>. Правильной будет следующая формулировка: «*В отношении этого договора подлежит применению право Германии, в частности, положения ст. 434 и последующих статей относительно ответственности продавца за качество товара*».

### **Соглашение о применении Конвенции (opt-in)**

Действие Конвенции может быть согласовано и в случае невыполнения условий ее применения. Это является возможным даже тогда, когда речь идет не о трансграничной купле-продаже товаров. Допустимость такого соглашения вытекает не из Конвенции, а из права, применимого к договору<sup>[16]</sup>.

---

# **Средства правовой защиты покупателя: Венская конвенция и немецкое право**

---

## **Перечень средств правовой защиты покупателя и возможность их выбора**

В случае нарушения договора продавец предоставляет покупателю следующие четыре средства правовой защиты (ст. 45 Конвенции):

- | требование об исполнении обязательства в натуре;
- | право на расторжение договора;
- | право на уменьшение стоимости товара;
- | требование о возмещении убытков.

В отношении этих средств правовой защиты отсутствует иерархия, имеющая место в ст. 437 ГГУ, предусматривающей, что в первую очередь должно быть использовано право требования о повторном исполнении обязательства в натуре. Согласно Конвенции покупатель вправе свободно выбирать между четырьмя средствами правовой защиты.

Кроме того, положения Конвенции о средствах правовой защиты, предусмотренные ст. 45, являются диспозитивными нормами, следовательно, могут быть изменены на основании договора.

Например, швейцарская оптовая компания, занимающаяся торговлей предметами электроники, приобрела у немецкого производителя 4 тыс. видеомэгафонов, которые оказались с дефектами: частично штекеры не подходили для использования в Швейцарии, а также инструкция по применению не была переведена на все государственные языки Швейцарии. В отношении бракованного товара сторонами было решено уменьшить цену на 90 евро для каждого случая ремонта. Позднее покупатель отказался оплачивать товар из-за указанных дефектов. Вместо этого он сослался на якобы предоставленные ему средства правовой защиты по ст. 45 Конвенции. Правомерно ли это?

Окружной суд г. Дармштадт решил, что это неправомерно [\[17\]](#). В случае неисполнения продавцом своих обязанностей надлежащим образом покупатель может воспользоваться

средствами правовой защиты, предусмотренными ст. 45 Конвенции. Однако эти средства правовой защиты носят диспозитивный характер и могут быть изменены на основании договора. Договорившись об уменьшении цены на 90 евро для каждого случая ремонта товара, стороны отказались от инструментария, предусмотренного ст. 45 Конвенции. Таким образом, покупатель не может больше ссылаться на ст. 45 Конвенции и должен оплатить товар по цене, указанной в договоре.

### **Требование об исполнении обязательства в натуре**

Право требовать исполнения обязательства в натуре, как и в ст. 439 ГГУ, разделяется на два вида:

- | поставить товар взамен (п. 2 ст. 46 Конвенции);
- | устранить несоответствие товара путем исправления (п. 3 ст. 46 Конвенции).

В отличие от немецкого права, согласно которому покупателю предоставляется свободный выбор между указанными видами исполнения обязательства в натуре, п. 2 ст. 46 Конвенции предоставляет право требовать поставить товар взамен только в случае существенного нарушения договора (ст. 25 Конвенции)[\[18\]](#), чего не требуется при предъявлении требования об устранении несоответствия товара путем исправления.

### **Расторжение договора**

На основании ст. 49 Конвенции покупатель может заявить о расторжении договора:

если неисполнение продавцом любого из оговоренных обязательств по договору является существенным нарушением договора;

если продавец не поставит товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем, или заявит, что не осуществит поставку в течение установленного таким образом срока.

Такое средство правовой защиты, закрепленное в Конвенции, соответствует праву покупателя на расторжение договора в ГГУ. Указанные условия, необходимые для расторжения договора, свидетельствуют о том, что расторжение договора в качестве средства правовой защиты рассматривается как *ultima ratio* [19]. Причины этого ясны, ведь при расторжении договора обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, и это может повлечь за собой определенные таможенные проблемы или сложности с валютным контролем [20].

Например, итальянский предприниматель купил у немецкого торговца автомобилями VW Golf. Однако 1 июня машина была конфискована итальянской полицией на основании того, что находилась в угоне. В конце августа итальянский покупатель потребовал расторжения договора и возмещения убытков. Мог ли покупатель (еще) сослаться на существенное нарушение договора?

Окружной суд г. Фрайбурга решил, что мог [21]. В случае невыполнения продавцами обязанностей по договору покупатель помимо иных средств правовой защиты может на основании п. 1а ст. 45 и ст. 49 Конвенции требовать расторжения договора. Продажа автомобиля, находящегося в угоне, представляет собой существенное нарушение условий договора по смыслу ст. 25 Конвенции. Согласно п. 2b i) ст. 49 покупатель утрачивает право требовать расторжения договора, если не заявит об этом в течение разумного срока после того, как узнает о нарушении такового. Этот срок еще не истек. Три месяца необходимо считать разумным сроком для выяснения причин конфискации автомобиля и подготовки необходимых документов. Следовательно, покупатель мог требовать расторжения договора,

и в качестве возмещения убытков ему были присуждены возврат стоимости автомобиля, а также оплата произведенных расходов.

### **Уменьшение покупной цены**

Средство правовой защиты об уменьшении покупной цены, предусмотренное ст. 50 Конвенции, соответствует предусмотренному аналогичному средству правовой защиты в ст. 441 ГГУ. В данной ситуации не имеет значения, идет ли речь о существенном нарушении договора, а также оплачена ли уже покупная цена[22].

Например, итальянский предприниматель, занимающийся строительством, купил у немецкого владельца каменоломни брусчатку разного размера. Позднее выяснилось, что камни имеют обломанные края и перемешаны с щебенкой и осколками шифера. Общая цена по договору составляла 180 тыс. евро, стоимость камней без дефектов — 150 тыс. евро, стоимость камней с дефектами — 100 тыс. евро. Покупатель потребовал уменьшить покупную цену. Правомерно ли это?

Окружной суд г. Штутгарта решил, что правомерно[23]. Такое средство правовой защиты, как уменьшение покупной цены, вынуждает продавца не исполнять свои обязательства по договору. Качество части брусчатки не соответствовало договору, как того требует п. 1 ст. 35 Конвенции. В связи с этим покупатель мог требовать уменьшения покупной цены на основании п. 1 ст. 50 Конвенции. Цену необходимо уменьшить в соответствии с соотношением стоимости то-вара без дефектов и товара с дефектами, т. е. на 1/3 (до 120 тыс. евро). Помимо этого на основании п. 1b ст. 45 и ст. 74 Конвенции покупатель мог потребовать возмещения убытков, а именно расходов на сортировку пригодного и непригодного материала, расходов на утилизацию и хранение непригодного материала, а также расходов на перевозку товара, не соответствующего договору.

### **Возмещение убытков**

Пункт 1b ст. 45 Конвенции в отличие от ст. 437 № 3 и 280 ГГУ не предусматривает наличия

вины для заявления требования о возмещении убытков. Требование о возмещении убытков не требует также существенного нарушения договора по смыслу ст. 5 Конвенции. Основой для предъявления требования о возмещении убытков является нарушение обязанности по договору, при этом вид нарушения (например, невозможность поставки, поставка с нарушением срока, поставка товара, не соответствующего договору) не имеет значения[24].

Например, фирма Benetton, итальянский производитель одежды, осуществила продажу товаров немецкому розничному продавцу на сумму 50 тыс. евро. В то время этот производитель одежды вел по всему миру шокирующую рекламную кампанию (испачканная нефтью утка, работающие дети или смертельно больные люди), что должно было вызвать у потребителей сострадание и солидарность, поднять популярность марки Benetton и увеличить ее продажи. Однако реклама не была воспринята потребителями. Она вызвала протесты и, в конечном счете, была приостановлена фирмой Benetton. Продажи немецкого розничного продавца существенно упали, в связи с чем он отказался платить покупную цену итальянскому производителю, в свою очередь, предъявив ему самостоятельные требования о возмещении убытков. Было ли в данной ситуации нарушено предусмотренное договором обязательство продавца, и имеет ли покупатель право на возмещение убытков?

Верховный федеральный суд Германии, решил, что нарушения не было и покупатель не имеет права на возмещение убытков[25]. Требование, предъявленное покупателем продавцу — производителю одежды, является необоснованным, поскольку условием заявления такого требования является нарушение обязательства по договору со стороны продавца. Последний вел рекламную кампанию по своему усмотрению. При этом он обязан был учитывать подлежащие охране интересы покупателя. Однако такая обязанность не означает, что он обязан был выбирать для этого самый очевидный (уверенный) способ. Если бы реклама была успешной, розничный продавец тоже получил бы выгоду от этого. Однако она не была таковой, что также было признано розничным продавцом. В связи с этим производитель одежды обязан был только приостановить рекламную кампанию в тот момент, когда стало очевидно, что подобной рекламой могут быть причинены убытки его

партнерам по бизнесу. Производитель не переступил этой границы, следовательно, покупатель не вправе требовать возмещения убытков и должен полностью уплатить цену товара, предусмотренную договором.

Опубликовано в [Legal Insight № 1 \(17\) 2013](#)

[1] Siller, Internationales UN-Kaufrecht, Europäischer Hochschulverlag, 1. Aufl., 2009, S. 1

[2] на немецком языке — EGBGB

[3] Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая 11 апреля 1980 г. в Вене (далее по тексту — Конвенция)

[4] на немецком языке — BGB

[5] на немецком языке — HGB

[6] Calliess / Clausnitzer / Maurer, UN-Kaufrecht, Praxisleitfaden für internationale Verträge, S. 15

[7] Güllemann, Internationales Vertragsrecht, München 2011, S. 129

[8] Например, база данных университета Базель [www.cisg-online.ch](http://www.cisg-online.ch)

[9] Güllemann, Internationales Vertragsrecht, München 2011, S. 130; Handorn, Zeitschrift für Arbeitswirtschaft, 2007, 18

[10] Güllemann, Internationales Vertragsrecht, München 2011, S. 132

[11] С полным списком стран — участников Конвенции можно ознакомиться на [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

[12] BGH v. 30.04.2003 (III ZR 237/02) — CISG-online Nr. 790; OLG Düsseldorf v. 19.06.2002 (I 15 U

211/01) — CISG-online Nr. 849

[13] Cour d'appel de Paris v. 14.01.1998, CISG-online Nr. 347 betr. Elefanten

[14] BGH v. 02.10.2002 (VIII ZR 163/01) — IHR 2003, 28 ff.; CISG-online Nr. 700)

[15] BGH NJW 1997, 3309, 3310; NJW 1999, 1259, 1260

[16] Siller, Internationales UN-Kaufrecht, Europäischer Hochschulverlag, 1. Aufl, 2009, S. 11

[17] LG Darmstadt v. 09.05.2000 (10 O 72/00) — IHR 2001, 27 ff.; CISG online Nr. 560)

[18] Согласно ст. 25 Конвенции под существенным нарушением договора понимается нарушение, которое «влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что вправе была рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его».

[19] Gülleemann, Internationales Vertragsrecht, München 2011, S. 186

[20] Piltz, Internationales Kaufrecht. Das UN-Kaufrecht in praxisorientierter Darstellung, 2. Aufl. 2008, Rn. 5–229

[21] LG Freiburg v. 22.08.2002 (8 O 75/02) — IHR 2003, 22 ff.; CISG-online Nr. 711

[22] Gülleemann, Internationales Vertragsrecht, München 2011, S. 189

[23] LG Stuttgart v. 04.06.2002 (15 O 179/01) — CISG-online Nr. 909)

[24] Siller, Internationales UN-Kaufrecht, Europäischer Hochschulverlag, 1. Aufl., 2009, S. 107

[\[25\]](#) BGH v. 23.07.1997 (VIII ZR 134/96) // NJW 1997, 3309 ff.; CISG-online Nr. 276

СТАТЬИ