

ДЕЛО № 116

(Решение от 26 ноября 2015 года)

1. Согласно статье 30 Венской конвенции продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции. При этом в силу положений пункта «а» части 1 статьи 33 Венской конвенции продавец должен поставить товар, если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки, – в эту дату.

2. Возражая против иска, ответчик сослался на то, что истец на длительный срок нарушил сроки оплаты авансовых платежей, в связи с чем ответчик потребовал от истца изменения цены в сторону ее повышения на подлежащие поставке и частично оплаченные авансом товары, а также выдвинул ему ряд дополнительных условий. Оценивая эти возражения ответчика, Арбитражный суд исходил из того, что в силу статьи 7 Венской конвенции одним из основных принципов, на которых должна основываться международная торговля, является принцип добросовестности.

Нарушение со стороны покупателя сроков оплаты авансовых платежей дает продавцу право прибегнуть к средствам правовой защиты, предусмотренным в разделе III Венской конвенции (статьи 61–64). Однако, вопреки этим положениям, ответчик будучи письменно уведомленным истцом о просрочке в оплате авансового платежа и принимая эту просрочку, до оплаты истцом полной суммы аванса не прибегнул к средствам правовой защиты, предусмотренным Венской конвенцией. При этом принял просрочку и в письмах заверил истца о том, что будет ждать исполнения покупателем обязательств по контракту. Получив последнюю часть суммы аванса, ответчик в нарушение принципа добросовестности, отказавшись в одностороннем порядке от поставки товара, выдвинул истцу требования о повышении цены на подлежащий поставке товар, о заключении нового контракта и уплате пени.

*

*

*

МКАС при ТПП Украины в составе коллегии арбитров, именуемой в дальнейшем Арбитражный суд, рассмотрел в заседании дело по иску английской компании (истец) к украинскому предприятию (ответчик)

о расторжении контракта от 31 марта 2010 г. и взыскании уплаченного авансового платежа в сумме 1 170 750 долларов США.

Правовым основанием рассмотрения спора в МКАС при ТПП Украины является содержащаяся в контракте арбитражная оговорка, согласно которой любой спор или разногласие, вытекающие из контракта или в связи с ним, или его нарушением, изменением, прекращением или действительностью, подлежат передаче на окончательное разрешение (с исключением подсудности государственных судов) в МКАС при ТПП Украины. В процессе рассмотрения спора и принятия решения будет применяться Регламент МКАС при ТПП Украины. Правом, которое регулирует данный контракт, является материальное право Украины. Место проведения заседания МКАС при ТПП Украины – город Киев. Язык арбитражного рассмотрения – русский.

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ДЕЛА

Исковые требования основаны на заключенном сторонами 31 марта 2010 г. контракте, согласно которому продавец (ответчик) обязался изготовить и поставить, а покупатель (истец) – принять и оплатить товар в количестве 67 единиц, изготовленный по индивидуальному заказу покупателя.

В контракте предусмотрено, что товар приобретается для последующей поставки конечным покупателям в Республику Узбекистан.

В исковом заявлении истец сослался на то, что между ним и ответчиком сложились и существуют многолетние хозяйственные отношения. Заключенный между ними контракт является не первым контрактом, по которому осуществлялась поставка изготавливаемого ответчиком товара в адрес предприятий, находящихся в Республике Узбекистан.

Истец указал, что во второй половине 2010 г. и первой половине 2011 г. истец полностью оплатил, а ответчик соответственно поставил в адрес предприятий, находящихся в Республике Узбекистан, товар в количестве 37 единиц на общую сумму 1 979 000 долларов США. В результате неоплаченными и непоставленными по основному контракту остались 30 единиц товара стоимостью 1 672 500 долларов США. Стороны в дополнительном соглашении №2 от 25 января 2011 г. к контракту согласовали порядок оплаты этого количества товара, предусмотрев, что:

– авансовый платеж в сумме 1 170 750 долларов США (70% от общей стоимости) должен быть уплачен истцом в течение трёх банковских

дней с даты открытия конечным покупателем финансирования поставки, но не позднее 30 марта 2011 года;

– окончательный платеж в сумме 501 750 долларов США (30% от общей стоимости) должен быть уплачен истцом в течение трёх банковских дней с даты уведомления покупателя телеграммой или факсом о готовности товара к отгрузке в срок за 5 банковских дней до предполагаемой даты поставки.

Срок поставки товара составляет 25 дней с момента его полной оплаты.

По утверждению истца, оплата изготавливаемого ответчиком товара по контракту напрямую зависела от сроков оплаты этого товара конечными потребителями в Республике Узбекистан. По утверждению истца, ответчику было известно об этом, и он соглашался нести определенные риски в связи с возможной задержкой в оплате авансовых платежей. Об этом свидетельствуют и положения дополнительного соглашения к контракту, в котором стороны привязали сроки оплаты авансового платежа за поставку товара к срокам открытия конечным покупателем финансирования поставки этого товара. Такова была практика исполнения первой части поставки товара по контракту.

Конечный покупатель на длительный срок задержал открытие финансирования поставки товара. В связи со сложившейся ситуацией, с руководством украинского предприятия проведены соответствующие переговоры, в результате которых принято решение, что оплата авансовых платежей по контракту будет осуществляться по мере открытия финансирования конечным покупателем, а также за счет собственных свободных средств истца, при их наличии. Задержка в оплате авансового платежа составила более одного года. Аванс в сумме 1 170 750 долларов США был перечислен ответчику в период с 29 апреля 2011 г. по 14 августа 2012 года.

Однако ответчик, в нарушение обязательств по дополнительному соглашению к контракту, не уведомил истца о готовности товара к отгрузке, а вместо этого выдвинул ему ряд требований, а именно: пересмотреть цену на товар, уплатить пени и заключить новый контракт на поставку дополнительного количества товара. Учитывая изложенное, истец считает, что ответчик фактически отказался от выполнения своих обязательств по поставке товара.

29 августа 2014 г. истец направил в адрес ответчика курьерской почтой письмо, которое было вручено ответчику 3 сентября 2014 г.,

с предложением возратить на счет истца 1 170 750 долларов США авансового платежа, уплаченного за товар. Однако ответчик никак не отреагировал на вышеуказанное письмо истца.

Истец отметил, что из-за нарушения ответчиком условий контракта он длительное время (около трех лет) не может получить оплаченный товар с целью его последующей поставки в Республику Узбекистан конечному заказчику.

В связи с вышеуказанным, истец утверждал, что ответчиком допущены существенные нарушения условий контракта, которые ответчик, несмотря на неоднократные требования истца, отказался устранить. Поэтому истец обратился в МКАС при ТПП Украины с иском о расторжении контракта от 31 марта 2010 г. и взыскании уплаченного авансового платежа в сумме 1 170 750 долларов США, обосновав свои требования положениями Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) и Гражданского кодекса Украины.

Дело принято к производству МКАС при ТПП Украины 21 июля 2015 года.

21 сентября 2015 г. в МКАС при ТПП Украины поступил отзыв украинского предприятия на исковое заявление, в котором он пояснил, что считает исковое заявление необоснованным и таким, что не подлежит удовлетворению исходя из следующего.

Ответчик подтвердил наличие между сторонами длительных хозяйственных отношений, а также перечисление авансового платежа за поставку товара в сумме и в сроки, указанные истцом в искомом заявлении, отметив, однако, что поскольку согласно контракту оплата должна была быть произведена не позднее 30 марта 2011 г., просрочка последнего платежа составила более чем один год.

Ответчик пояснил, что он вынужден был поднимать цены на товар в связи с ростом индекса цен производителей промышленной продукции. Далее ответчик представил такую хронологию событий:

- 4 октября 2011 г. он впервые проинформировал истца о необходимости изменения контрактной цены в случае отсутствия предоплаты в полном объеме до 15 октября 2011 года;
- 13 октября 2011 г. письмом истец проинформировал ответчика о перенесении сроков финансирования на вторую половину ноября 2011 г. с сохранением цены;
- 17 октября 2011 г. украинское предприятие согласилось сохранить цену при условии оплаты 400 000 долларов США в срок до 21 октября

2011 г., в противном случае контрактная стоимость товара должна быть приведена в соответствие с действующим прейскурантом;

– 20 октября 2011 г. истец сообщил о невозможности выполнения условий ответчика с указанием причин и о недопустимости корректировки цен. Ориентировочный срок оплаты был перенесен на первую половину декабря 2011 года;

– 13 декабря 2011 г. узбекский заказчик сообщил об отказе от закупки в случае изменения цены на поставляемый по контракту товар;

– 20 января 2012 г. ответчик сообщил об однозначном изменении цен по контракту;

– 26 января 2012 г. истец сообщил о невозможности изменения цен с приложением письма заказчика, а в случае однозначной позиции ответчика последует отказ от выполнения контракта с возвратом ранее авансированной суммы;

– 6 апреля 2012 г. сторонами были проведены переговоры о сложившейся ситуации по выполнению контракта и заявлены гарантии оплаты в срок до 1 августа 2012 г., которые были приняты, и официальных возражений заявлено не было;

– 22 июня 2012 г. истец официально уведомил о готовности заплатить аванс в 200 000 долларов США в качестве продолжения работы по контракту.

– 27 июля 2012 г. ответчику поступил авансовый платеж в сумме 200 000 долларов США;

– 7 августа 2012 г. истец официально уведомил о готовности оплатить 750 750 долларов США в качестве продолжения работы по контракту;

– 14 августа 2012 г. поступил авансовый платеж в сумме 750 750 долларов США. Общая сумма аванса составила 70% от стоимости поставляемого товара;

– 31 августа 2012 г. прошли переговоры сторон по инициированной ответчиком теме: изменение цен по контракту. В итоге обсуждения общая позиция сформирована не была;

– 21 сентября 2012 г. озвучена официальная позиция истца о недопустимости изменения цены;

– 1 ноября 2012 г. поступило уведомление от истца о возможном инициировании процедуры возврата ранее оплаченных денежных средств и о неблагоприятном развитии ситуации по продвижению продукции в Республику Узбекистан в целом;

– 2 ноября 2012 г. ответчик сообщил о готовности сохранения цен по текущему контракту при условии подписания нового контракта на 44 единицы товара по действующей прейскурантной цене;

– 20 ноября 2012 г. прошли переговоры сторон, однако, они не нашли взаимоприемлемого решения.

В отзыве ответчик также отметил, что по мере поступления денежных средств от истца частично приступил к выполнению заказа истца, в пределах денежных средств, которые поступали на расчетный счет по контракту, но, после увеличения стоимости изготовления одной единицы товара и уведомления о поднятии цен, прекратил выполнять заказ.

Ответчик также просил Арбитражный суд принять во внимание тот факт, что согласно контракту поставка товара должна была быть произведена при условии 100% оплаты. Поскольку истец не осуществил 100% оплату, у ответчика, по его мнению, отсутствовали и отсутствуют на момент рассмотрения спора основания для поставки товара в адрес истца. Кроме того, ответчик отметил, что срок поставки товара – 25 дней также необходимо считать именно с момента 100% оплаты. Таким образом, учитывая, что 100% оплата товара не была осуществлена, у истца, по мнению ответчика, отсутствуют основания требовать его поставки. На основании изложенного, ответчик просил отказать в удовлетворении искового заявления в полном объеме.

5 октября 2015 г. в МКАС при ТПП Украины от истца поступили возражения на отзыв, в которых истец пояснил следующее.

Истец утверждает, что поскольку ответчик в соответствии с условиями контракта не выполнил обязательства по уведомлению истца о готовности товара к отгрузке, у истца не возникло обязательств по внесению окончательного платежа в сумме 501 750 долларов США, что составляет 30% стоимости товара.

Более того, истец считает, что после получения авансовых платежей на общую сумму 1 170 750 долларов США ответчик фактически отказался от изготовления и поставки товара. Своим отзывом на исковое заявление истца ответчик лишь подтвердил нежелание исполнять свои обязательства по контракту.

Относительно утверждения ответчика о том, что он готов поставить товар при условии оплаты их полной стоимости по новому прейскуранту, истец пояснил, что, во-первых, ответчику не предоставлено право ни контрактом, ни действующим законодательством, регулирующим данный контракт, в одностороннем порядке изменять условия

контракта; во-вторых, из-за многолетнего отказа ответчика изготовить и поставить товар по контракту конечный покупатель утратил интерес к данной поставке.

Что касается новых прецедентов цен на товар, которые ответчик приложил к отзыву в качестве подтверждения своей правовой позиции, истец отметил, что они являются внутренними документами ответчика. Цена на товар между сторонами определялась контрактом, а не вышеуказанными прецедентами и не подлежала изменению автоматически в случае утверждения ответчиком нового прецедента цен.

После формирования состава Арбитражного суда и подготовки дела к рассмотрению, его устное слушание назначено на 26 ноября 2015 года.

В заседании Арбитражного суда представитель истца настаивал на удовлетворении исковых требований, а представитель ответчика против удовлетворения иска возражал. При этом, представители сторон придерживались позиций, изложенных в ранее представленных ими документах.

МОТИВЫ, НА КОТОРЫХ ОСНОВАНО РЕШЕНИЕ

1. Правовым основанием рассмотрения спора в МКАС при ТПП Украины является арбитражная оговорка, содержащаяся в контракте от 31 марта 2010 г., которая предусматривает юрисдикцию МКАС при ТПП Украины.

Состав Арбитражного суда по делу сформирован в соответствии с положениями содержащейся в контракте арбитражной оговорки и Регламентом МКАС при ТПП Украины.

В ходе арбитражного разбирательства по делу каких-либо заявлений об отсутствии у МКАС при ТПП Украины компетенции на рассмотрение дела или превышении составом Арбитражного суда пределов своей компетенции в порядке, предусмотренном статьей 16 Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже», от сторон не поступало.

Кроме того, состав Арбитражного суда констатирует, что в ходе арбитражного разбирательства по делу ни от одной из сторон не поступало каких-либо заявлений о несоблюдении требований арбитражной оговорки, содержащейся в контракте, Регламента МКАС при ТПП Украины и Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже», в связи с чем, в силу статьи 4 Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже», стороны считаются отказавшимися от своего права на возражение по этим вопросам.

2. Согласно статье 22 Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже» и части 2 статьи 11 Регламента МКАС при ТПП Украины стороны могут по своему усмотрению договориться о языке или языках, которые будут использоваться в ходе арбитражного разбирательства. Поскольку стороны в арбитражной оговорке, содержащейся в контракте, согласовали применение русского языка, арбитражное разбирательство по делу осуществлялось на русском языке.

3. Обратившись к вопросу о праве, применимом к отношениям сторон по контракту, Арбитражный суд принял во внимание то, что стороны в качестве применимого к контракту определили материальное право Украины.

Украина с 1 февраля 1991 г. является участницей Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (в дальнейшем – Венская конвенция), а в силу статьи 9 Конституции Украины и статьи 19 Закона Украины «О международных договорах Украины» международные договоры, согласие на обязательность которых дано Верховной Радой Украины, являются частью национального законодательства Украины.

Поскольку:

- контракт по своей правовой природе является куплей-продажей;
- он заключен между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах;
- применимым правом является право государства, являющегося участницей настоящей Конвенции;
- в контракте отсутствуют положения, исключаящие применение Венской конвенции, – в силу пункта b) части 1 статьи 1 Конвенции, она применима к правоотношениям сторон по контракту.

При этом Арбитражный суд исходит из того, что согласно части 2 статьи 7 Венской конвенции вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешимы, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права, то есть в данном случае в соответствии с правом Украины.

4. Согласно контракту оплата за подлежащий поставке товар в общем количестве 30 единиц общей стоимостью 1 672 500 долларов США должна была быть произведена в следующем порядке:

- авансовый платеж в сумме 1 170 750 долларов США (70% от общей стоимости) должен был быть уплачен истцом в течение трёх банковских

дней с даты открытия конечным покупателем финансирования поставки, но не позднее 30 марта 2011 года;

– окончательный платеж в сумме 501 750 долларов США (30% от общей стоимости) должен был быть уплачен истцом в течение трёх банковских дней с даты уведомления покупателя телеграммой или факсом о готовности товара к отгрузке в срок за 5 банковских дней до предполагаемой даты поставки.

Таким образом, анализ указанных положений позволяет сделать вывод о том, что после перечисления истцом 70% авансового платежа, ответчик обязался подготовить товар к отгрузке и уведомить об этом истца. Только после получения этого уведомления у истца возникает обязанность перечислить окончательную оплату за товар в размере 30% от цены поставки, что составляет 501 750 долларов США.

5. Как подтверждено материалами дела и признано представителями обеих сторон в заседании Арбитражного суда, истец с нарушением установленного контрактом срока перечислил ответчику предусмотренный контрактом авансовый платеж в сумме 1 170 750 долларов США (70% от стоимости товара), который был им осуществлен в следующем порядке:

- 29 апреля 2011 г. было перечислено 120 000 долларов США;
- 30 июня 2011 г. – 100 000 долларов США;
- 25 июля 2012 г. – 200 000 долларов США;
- 14 августа 2012 г. – 750 750 долларов США.

Таким образом, просрочка в оплате истцом аванса составила более одного года. Из материалов дела следует, что истец неоднократно уведомлял ответчика о задержках в оплате авансовых платежей ввиду отсутствия финансирования со стороны третьего лица – заказчика товара. По этому поводу сторонами неоднократно проводились переговоры. Ответчик, со своей стороны, предоставлял истцу дополнительный срок для уплаты авансовых платежей, соглашаясь нести определенные риски в связи с возможной задержкой в их оплате. Кроме того, ответчик, несмотря на значительную просрочку в уплате аванса со стороны истца, поступившие на его расчетный счет денежные средства принял. После перечисления истцом аванса в размере 70% стоимости товара, ответчик свои обязательства по подготовке товара к отгрузке и уведомлению истца об этом не выполнил, а вместо этого потребовал от истца:

– осуществить доплату за поставляемый товар, исходя из новых преysкурантных цен, которые значительно превосходили цены, предусмотренные контрактом;

– оплатить пеню за просрочку авансовых платежей;

– заключить новый контракт на поставку новой партии товара с гарантированной оплатой по действующим преysкурантным ценам.

Только при выполнении вышеуказанных условий ответчик обещал изготовить и поставить товар по спорному контракту, за который получил авансовый платеж в полном объеме.

Так, ответчик фактически в одностороннем порядке отказался от выполнения своих обязательств по контракту.

6. Оценивая эти действия ответчика, Арбитражный суд исходил из того, что в силу статьи 7 Венской конвенции одним из основных принципов, на которых должна основываться международная торговля, является принцип добросовестности.

Нарушение со стороны покупателя сроков оплаты авансовых платежей дает продавцу право прибегнуть к средствам правовой защиты, предусмотренным в разделе III Венской конвенции (статьи 61–64), в частности:

– требовать от покупателя уплаты цены, если только продавец не прибег к средствам правовой защиты, не совместимым с таким требованием;

– установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств;

– требовать возмещения убытков;

– заявить о расторжении контракта.

Кроме того, в силу положений контракта ответчик имеет право начислить пеню за нарушение сроков оплаты авансовых платежей, что и было сделано ответчиком.

Однако, к указанным способам защиты нарушенного права ответчик, будучи письменно заблаговременно уведомленным истцом о просрочке в оплате авансового платежа, не прибегнул.

Рассматривая обоснованность требований ответчика о повышении цены на подлежащий поставке товар и заключении нового контракта, Арбитражный суд констатировал, что стороны в контракте предусмотрели, что условия контракта имеют равную обязательственную силу для сторон и могут быть изменены лишь по взаимному согласию с обязательным составлением письменного документа. Как следует

из пояснений представителей сторон, сторонами не подписывались какие-либо изменения цены товара, подлежащего поставке по контракту.

Тем более, что требование ответчика о повышении цены не соответствует положениям контракта, согласно которым цена на товар не может быть изменена после уплаты покупателем авансовых платежей. Так, приняв 29 апреля 2011 г. первый авансовый платеж в сумме 120 000 долларов США, ответчик в силу указанных положений контракта не вправе требовать изменения цены товара.

Что касается утверждения ответчика о том, что, поскольку истец не осуществил 100% оплату за товар, у ответчика отсутствовали и отсутствуют на момент рассмотрения спора основания для поставки товара в адрес истца, Арбитражный суд полагает, что это возражение не касается сути спора. Согласно контракту окончательный платеж (30%) за товар в сумме 501 750 долларов США должен быть уплачен истцом в течение трёх банковских дней с даты уведомления продавцом о готовности товара к отгрузке. Ответчик, в нарушение своих обязательств, не подготовил товар к отгрузке и не сообщил об этом истцу. Более того, в отзыве на иск ответчик подтвердил, что изначально приступил к выполнению заказа истца, однако, впоследствии прекратил его выполнять, требуя изменить цену товара.

Ответчик фактически в одностороннем порядке отказался от выполнения своих обязательств по поставке товара, что является нарушением положений контракта и Венской конвенции.

7. Рассматривая исковое требование о расторжении контракта от 31 марта 2010 г., Арбитражный суд исходил из следующего.

В силу положений статей 45 и 49 Венской конвенции покупатель может заявить о расторжении договора, если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору составляет существенное нарушение договора или в случае непоставки товара, если продавец не поставяет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем.

При этом, в соответствии со статьей 26 Венской конвенции заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Согласно статье 25 Венской конвенции нарушение договора является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора.

Истец 29 августа 2014 г. направил ответчику письмо, в котором сообщил, что считает нецелесообразным дальнейшее действие контракта, и предложил вернуть на счет истца 170 750 долларов США авансового платежа, уплаченного за товар. Указанное письмо было вручено ответчику 3 сентября 2014 г., однако тот никак на него не отреагировал.

По мнению Арбитражного суда, отказ ответчика от поставки товара на условиях, согласованных сторонами в контракте, является существенным нарушением договора, вследствие чего истец был лишен возможности как получить товар, на который он рассчитывал, так и пользоваться своими денежными средствами на протяжении длительного времени (более двух лет), которые он перечислил ответчику в качестве предоплаты.

Учитывая изложенное, требование о расторжении контракта от 31 марта 2010 г. является обоснованным, подтвержденным материалами дела, а потому подлежит удовлетворению.

8. Правовые последствия расторжения договора урегулированы в разделе 5 Венской конвенции. Согласно части 2 статьи 81 Венской конвенции сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору.

Истец в качестве аванса оплатил ответчику 70% стоимости 30 штук товара в общей сумме 1 170 750 долларов США.

При таком положении, требование истца о взыскании с ответчика 1 170 750 долларов США является обоснованным, подтвержденным материалами дела, а потому подлежит удовлетворению.

9. В связи с удовлетворением исковых требований в полной сумме заявленного иска, согласно пункту 1 раздела VI Положения об арбитражных сборах и расходах (приложение к Регламенту МКАС при ТПП Украины), уплаченный истцом арбитражный сбор возлагается на сторону, против которой состоялось решение, то есть на ответчика по делу, и подлежит взысканию с него.

Учитывая изложенное, Арбитражный суд расторгнул контракт от 31 марта 2010 г., заключенный между украинским предприятием и английской компанией, и взыскал с украинского предприятия в пользу английской компании 1 170 750 долларов США авансового платежа и расходы по арбитражному сбору.