

ИНСТИТУТ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРАВОВЕДЕНИЯ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

МОНОГРАФИЯ

Третье издание



Коллектив авторов

**Отдельные виды обязательств в  
международном частном праве**

«Контракт »

2020

УДК 341.9  
ББК 67.93

### **Коллектив авторов**

Отдельные виды обязательств в международном частном праве /  
Коллектив авторов — «Контракт », 2020

ISBN 978-5-6045252-0-3

Настоящее исследование представляет собой третье издание монографии, посвященной обязательствам в международном частном праве. За последние годы значительно расширилась область непосредственного общения между субъектами гражданского права различных стран, появились разнообразные международно-правовые средства содействия трансграничному обмену товаров и услуг, свободному передвижению людей и имущества. В монографии исследуются новые виды обязательств в сфере имущественных отношений как в области рыночных отношений (на финансовом рынке), так и в области семейного права (брачный договор). Особое внимание уделено проблемам унификации, гармонизации, сближения законодательства различных государств. Материал подготовлен на основе анализа международных договоров, актов международного «мягкого права», национального законодательства, судебной и арбитражной практики, отечественной и зарубежной доктрины. Для научных работников и практикующих юристов, преподавателей, студентов и аспирантов, а также для широкого круга читателей, интересующихся вопросами международного частного права.

УДК 341.9  
ББК 67.93

ISBN 978-5-6045252-0-3

© Коллектив авторов, 2020

© Контракт, 2020

# Содержание

Введение	10
Глава 1	13
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Отдельные виды обязательств  
в международном частном  
праве: монография**  
**Ответственный редактор доктор  
юридических наук, профессор,  
заслуженный юрист Российской  
Федерации Н.Г. Доронина**

*Одобрено на заседании секции «Частное право» ученого совета Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации*



Рецензенты:

**Вилкова Н.Г.** – доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист Российской Федерации, профессор кафедры международного частного права Всероссийской академии внешней торговли;

**Соловьева С.В.** – кандидат юридических наук, ведущий научный сотрудник отдела гражданского законодательства иностранных государств Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации.

© Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, 2020

The Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation

## **CERTAIN TYPES OF OBLIGATIONS IN PRIVATE INTERNATIONAL LAW**

*Monograph*

**Third Edition, Revised and Enlarged**

Editor

Doctor of Law, Professor, Honored Lawyer of the Russian Federation

*N.G. Doronina*

Moscow

LAW FIRM CONTRACT

2021

*Approved at the section "Private law" of the scientific council  
of the Institute of Legislation and Comparative Law  
under the Government of the Russian Federation*

Reviewers:

**Vilkova N.G.** – Doctor of Law, Professor, Honored Lawyer of the Russian Federation, Professor of the Department of Private International Law of the Russian Foreign Trade Academy;

**Solovyova S.V.** – Candidate of Law, Leading research fellow of the Department of Civil Legislation of Foreign States of the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation.

**Certain types of obligations in private international law:** Monograph / Marysheva N.I., Lazareva T.P., Shestakova M.P. и др.; ed. by Doronina N.G.; The Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation. – Third edition, revised and enlarged. – M.: LAW FIRM CONTRACT, 2021. – 432 p.

This study is the third edition of a monograph on obligations in private international law. In recent years, the area of direct communication between subjects of civil law of different countries has significantly expanded, a variety of international legal means have appeared to facilitate the cross-border exchange of goods and services, the free movement of people and property.

The monograph examines new types of obligations in the field of property relations both in the field of market relations (in the financial market) and in the field of family law (marriage contract). Particular attention is paid to the problems of unification, harmonization, approximation of the legislation of various states. The material was prepared on the basis of an analysis of international treaties, acts of international «soft law», national legislation, judicial and arbitration practice, domestic and foreign doctrine.

For researchers and practicing lawyers, teachers, students and post-graduate students, as well as for a wide range of readers interested in issues of private international law.

**Авторский коллектив**

**Марышева Н.И.** – главный научный сотрудник отдела международного частного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации

Федерации (далее – ИЗИСП), доктор юридических наук, заслуженный деятель науки РФ – гл. 13 (в соавторстве с О.В. Сергеевой);

**Лазарева Т.П.** – ведущий научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП, кандидат юридических наук – гл. 3; гл. 4; гл. 5; гл. 6;

**Шестакова М.П.** – ведущий научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП, кандидат юридических наук – гл. 1;

**Борисов В.Н.** – научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП – гл. 10 (в соавторстве с И.О. Хлестовой); гл. 12;

**Власова Н.В.** – научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП – гл. 2;

**Доронина Н.Г.** – заведующий отделом международного частного права ИЗИСП, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ – введение, гл. 7;

**Егнazarov В. А.** – главный научный сотрудник отдела гражданского законодательства и процесса ИЗИСП, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ – гл. 11;

**Семилютинa Н.Г.** – заведующий отделом гражданского законодательства иностранных государств ИЗИСП, доктор юридических наук – гл. 9;

**Сергеева О.В.** – старший научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП, кандидат юридических наук – гл. 13 (в соавторстве с Марышевой Н.И.);

**Хлестова И.О.** – главный научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП, доктор юридических наук, заслуженный юрист РФ – гл. 10 (в соавторстве с В.Н. Борисовым);

**Циринa М.А.** – ведущий научный сотрудник отдела международного частного права ИЗИСП, кандидат юридических наук – гл. 8.

#### **Authors**

**Marysheva N.I.** – Chief research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Doctor of Law, Professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation – Ch. 13 (co-authored with Sergeeva O.V.);

**Lazareva T.P.** – Leading research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Candidate of Law – Ch. 3, 4, 5, 6;

**Shestakova M.P.** – Leading research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Candidate of Law – Ch. 1;

**Borisov V.N.** – Research fellow of the Department of Private International Law of the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation (hereinafter – the Institute) – Chapter 10 (co-authored with Klestova I.O.); Ch. 12;

**Vlasova N.V.** – Research fellow of the Department of Private International Law of the Institute – Ch. 2;

**Doronina N.G.** – Head of the Department of Private International Law of the Institute, Doctor of Law, Professor, Honored Lawyer of the Russian Federation – Introduction, Ch. 7;

**Egiazarov V.A.** – Chief research fellow of the Department of Civil Legislation and Procedure, Doctor of Law, Professor, Honored Lawyer of the Russian Federation – Ch. 11;

**Semilyutina N.G.** – Head of the Department of Civil Legislation of Foreign States of the Institute, Doctor of Law – Ch. 9;

**Sergeeva O.V.** – Senior research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Candidate of Law – Ch. 13 (co-authored with Marysheva N.I.);

**Khlestova I.O.** – Chief research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Doctor of Law, Honored Lawyer of the Russian Federation – Ch. 10 (co-authored with Borisov V.N.);



**Tsirina M.A.** – Leading research fellow of the Department of Private International Law of the Institute, Candidate of Law – Ch. 8.

## Введение

В настоящем третьем издании монографии учитывается бурное развитие и придание черт глобализации международным экономическим отношениям вносят свои коррективы в правовое регулирование отдельных видов обязательств в том или ином государстве.

Правовое регулирование отдельных видов обязательств учитывает развитие новых тенденций, заставляющих по-новому взглянуть на проблему унификации обязательственного права. Хотя предметом регулирования по-прежнему являются отношения, характеризующиеся наличием иностранного элемента, а основным правовым методом регулирования этих отношений – все тот же коллизионный метод регулирования, однако благодаря появлению новых инструментов международного права происходит усиление воздействия международного сообщества на частные правоотношения. Коллизионный метод регулирования все чаще дополняется методом прямого регулирования. При этом влияние международного права осуществляется не только путем применения унифицированных норм международных договоров и конвенций, но и действием нормативных актов региональных объединений типа регламентов Евросоюза, а также посредством воздействия рекомендательных международных документов на национального законодателя.

Сформулированные в международных конвенциях и соглашениях принципы регулирования отдельных сделок, рекомендательные международные документы, влияющие на волю законодательных органов отдельных государств, судебная практика международных судов и арбитражей, а также типовые условия отдельных гражданско-правовых договоров, издаваемых Международной торговой палатой (МТП), – все эти международно-правовые источники непосредственно воздействуют на волю участников рыночных отношений (субъектов гражданского права), предопределяя их выбор применимого права. Благодаря новым международным источникам правового регулирования происходит гармоничное взаимодействие национальных правовых систем в части правового регулирования международного коммерческого оборота, а коллизионным нормам в национальном праве придается решающее значение в защите национальных интересов.

В международном частном праве важным элементом правового регулирования по-прежнему является обращение к единообразным материально-правовым или коллизионным нормам, содержащимся в международных договорах. Об этом говорится в постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 июля 2019 г. № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации»<sup>1</sup>. Обращение к нормам международных договоров в литературе часто именуется материально-правовым или прямым, а также субстантивным методом регулирования<sup>2</sup>. Таким образом, коллизионные и материально-правовые нормы составляют содержание международного частного права. При этом именно коллизионным нормам, т. е. выбору применимого права сторонами гражданского правоотношения, в настоящее время придается особое значение. Коллизионное право, даже если и не отождествляется с понятием «международное частное право», все равно «рассматривается в качестве его исходной, обязательной, нередко «титULOобразующей» составляющей»<sup>3</sup>.

В представленном издании выявлены новые тенденции коллизионного и прямого методов правового регулирования международного коммерческого оборота относительно отдельных видов обязательств. Благодаря этим тенденциям коммерческий оборот в международном

---

<sup>1</sup> БВС РФ. 2019. № 10.

<sup>2</sup> См.: Symeonidis S.C. Private International Law at The End of The 20-th Century: Progress or Regress. General Report. XVth International Congress of Comparative Law. Bristol. July. 1998 (Symeonidis S.C. Report).

<sup>3</sup> Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 9.

частном праве стал в полной мере отвечать признакам «трансграничного оборота», который характеризуется применением новых инструментов международно-правового регулирования в отношениях между субъектами гражданского права различных государств. С появлением новых источников регулирования коллизионный метод, основанный на принципе автономии воли сторон, расширяет сферу своего применения. Об этом свидетельствуют изменения, внесенные в разд. VI Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) в сентябре 2013 г.

Особенностями трансграничных обязательственных отношений являются усложнение связей между субъектами гражданского права и обращение к гражданскому договору долгосрочного действия с элементами организационного характера. Организационный характер гражданского договора проявляется в создании цепочки договорных связей для реализации цели, с которой он был заключен. Цепь взаимосвязанных обязательств, именуемая «автономной правовой системой», стала характерным признаком гражданско-правовых договоров, заключаемых на длительные сроки<sup>4</sup>.

Автономные правовые системы (или *contractual networks*) как новое явление в гражданском законодательстве было отмечено и в зарубежной литературе. При этом возможность существования «автономных правовых систем договоров» допускалась как в международном праве<sup>5</sup>, так и в национальных правовых системах. Кейптаунская конвенция 2001 г. (о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования и три Протокола к ней) может быть дополнена примером Всемирной торговой организации (ВТО). Правила международной торговли содержатся в обязательных к подписанию международных соглашениях ВТО.

Об использовании автономной правовой системы свидетельствует и национальное регулирование обязательственных отношений, обеспечивающее современный трансграничный оборот товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. В настоящее время все большую роль в трансграничном обороте играют международные конвенции, посвященные таким договорам организационного характера, как, например, договор франчайзинга (коммерческой концессии в Российской Федерации), договор финансового лизинга, дистрибьюторский договор, агентский договор, договоры о совместной деятельности (*joint venture agreements*), концессионный договор.

Обязательства в сфере финансирования предпринимательской деятельности охватывают разнообразные договоры, так как связаны с участием банков и иных финансовых организаций. Это обязательства, вытекающие из традиционного договора кредитования, залога, поручительства, отдельных форм международных расчетов и «коммерческого кредитования» – финансового лизинга, факторинга, гарантии и т. д. Общим для них является то, что так или иначе эти обязательства тесно связаны с другими международными коммерческими сделками, в частности с договором международной купли-продажи, в целях исполнения которых они и заключаются. Материал, обобщающий правовое регулирование банковских обязательств, структурирован в соответствии с рассматриваемыми вопросами: финансирование оборота материальных ценностей, финансирование долгосрочных гражданско-правовых договоров.

Впервые в данном издании рассматривается анализ норм так называемого мягкого права в правовом регулировании обязательств в международном частном праве. Особенно выделяется в этом плане глава, посвященная обязательствам, возникающим из договора международной купли-продажи. На современном этапе, известном как период глобализации финансовых и товарных рынков, широко используется такой юридико-технический прием, как стандартизация правового регулирования. Так, принятые МТП документы в области расчетно-кредитных

---

<sup>4</sup> См.: Ugleša Grušić. Contractual Networks in European Private International Law // International and Comparative Law Quarterly. 2016. Vol. 65. Part 3. P. 581.

<sup>5</sup> См.: Goode R. Private Commercial Law Conventions and Public and Private International Law: The Radical Approach of the Cape Town Convention 2001 and Its Pronocols // International and Comparative Law Quarterly. 2016. Vol. 65. Part 3. P. 615.

отношений не только оказали влияние на развитие международной банковской практики, но и способствовали гармонизации национального законодательства стран с различными правовыми системами.

Каждая национально-правовая система выявляет свои национальные особенности в части финансирования предпринимательской деятельности, поскольку, как подчеркивается в представленном новом издании монографии и в зарубежной литературе, договорные связи между банками, поставщиками и покупателями, агентами и иными посредниками несут в себе отпечаток правовой культуры и исторического развития каждого государства<sup>6</sup>. Появление автономных правовых систем взаимосвязанных договоров, направленных на достижение определенных экономических целей, в наибольшей степени отвечает национальным интересам экономического развития государства. Использование автономных правовых систем в области реализации инфраструктурных проектов связано с обращением к новым международно-правовым способам унификации национального правового регулирования в целях развития трансграничного оборота.

До середины XX столетия работа по унификации национального права касалась преимущественно поиска формулировок коллизионных норм, с помощью которых предполагалось достичь предсказуемости в решении коллизионных вопросов, в какой бы стране они ни ставились. Работа над унификацией материально-правового регулирования отношений XX века должна была помочь избежать постановки коллизионных вопросов вовсе. Это направление получило преимущественное развитие после Второй мировой войны. Именно в этот период развитие международно-договорной унификации права и привело к распространению прямого, или субстантивного, метода регулирования. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров является воплощением этой идеи, так как представляет собой систему унифицированных норм по важнейшим аспектам заключения и исполнения контрактов<sup>7</sup>. Сложности в реализации этого направления привели к тому, что достижением в развитии международного частного права стало принятие международных документов, адресованных непосредственно законодательным органам государств.

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА), а также неправительственные организации, осуществляющие кодификацию сложившихся на практике деловых обычаев, Гагская конференция по международному частному праву широко применяют Рекомендации и Типовые (модельные) законы как современный способ унификации права.

Гагские принципы о праве, применимом к коммерческим контрактам 2015 г.<sup>8</sup>, Модельные правила договорных отношений, а также международное частное право Европейского Союза, состоящее из международных конвенций и регламентов о договорных и внедоговорных обязательствах, брачно-семейных отношениях, – эти новые инструменты гармонизации правового регулирования трансграничного коммерческого оборота являются предметом анализа в представленном читателю новом переработанном и дополненном издании монографии «Отдельные виды обязательств в международном частном праве».

---

<sup>6</sup> См., например: Kozolchik B. Comparative Commercial Contracts Law. Culture and Economic Development. West Academic Publishers. St Paul. MN, 2014.

<sup>7</sup> См.: Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции / пер. с англ.; под ред. Н.Г. Вилковой. 4-е изд. М.: Инфотропик Медиа, 2011.

<sup>8</sup> См.: Гагская конференция по международному частному праву «Принципы выбора права, применимого к международным коммерческим договорам» (приняты 19 марта 2015 г.).

## Глава 1

# Договор международной купли-продажи товаров (источники и принципы правового регулирования)

**1. Общие положения.** Тенденции развития внешнеэкономического сотрудничества в последние десятилетия получили отражение в регламентации международных коммерческих контрактов, центральное место среди которых занимает договор международной купли-продажи товаров.

Создание общих правил и единообразных правовых режимов взаимодействия – одна из ключевых предпосылок дальнейшего развития международного товарообмена на условиях, в равной мере отвечающих интересам продавцов и покупателей.

Активная работа по унификации правил международной купли-продажи товаров началась с середины 50-х гг. прошлого столетия<sup>9</sup>. Этот процесс затронул все известные современному международному частному праву формы и методы, а соответственно, и источники правового регулирования внешнеэкономических отношений.

Можно выделить три основных направления в развитии этого процесса. Первое – выработка единых подходов при использовании коллизионного метода регулирования, обеспечивающих наиболее рациональный и предсказуемый выбор норм иностранного права, подлежащих применению к конкретным отношениям.

Второе – создание системы единообразного материально-правового регулирования внешнеторговых контрактов путем принятия унифицированных международных актов (конвенций, соглашений и т. п.) прямого действия, что создает условия для более успешного и взаимовыгодного сотрудничества партнеров из разных стран на общей правовой основе. Именно в сфере международной торговли приняты один из самых значительных актов универсальной унификации международного частного права – Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) и ряд других документов общей и региональной унификации правовых норм.

Третьим направлением является сближение норм национального законодательства, применяемых к договорам купли-продажи при коллизионном методе их регулирования.

В силу характера и многообразия условий формирования конкретных внешнеэкономических отношений эффективное их регулирование может достигаться лишь при умелом сочетании различных способов и методов их правовой регламентации. Отдавая должное развитию универсальной унификации как приоритетному направлению в совершенствовании правового регулирования отношений в сфере международной торговли, многие специалисты обращают внимание на объективные факторы, ограничивающие пределы использования этого метода, по крайней мере в нынешних условиях. «Даже такой универсальный документ, как Венская конвенция, – пишет В.П. Звеков, – не может в современных условиях полностью отвечать потребностям мировой торговли»<sup>10</sup>. Ю. Базедов по этому поводу замечает, что конвенции в

---

<sup>9</sup> Подробнее об этом см.: Лунц Л.А. Курс международного частного права: в 3 т. М., 2002; Звеков В.П. Международное частное право: учебник. 2-е изд. М., 2004; Зыкин И.С. Обычай и обыкновения в международной торговле. М., 1983; Егоров В. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 1984; Розенберг М.Г. Договор международной купли-продажи: Комментарий к законодательству и практике разрешения споров. М., 2001; Егоров В. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. М., 2006; Садиков О.Н. Коллизионные нормы в международном частном праве // Советский ежегодник международного права. М., 1983; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М., 2002; Международное частное право: учебник / под ред. Н.И. Марышевой. М., 2018; Асосков А.В. Основы коллизионного права. М., 2012; Проблемы унификации международного частного права / под ред. А.Л. Маковского и И.О. Хлестовой, М., 2012; Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование. М., 2019; и др.

<sup>10</sup> Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. С. 278.



большинстве случаев фрагментарны по своему характеру и ни одна из них не направлена на всеобъемлющую кодификацию соответствующей области права в целом; проблема дополнительного обращения к национальному законодательству и выбора права продолжает оставаться актуальной<sup>11</sup>. Объяснить это можно сложностью и длительностью процесса выработки единых правил, которые могли бы устраивать всех или хотя бы многих участников внешнеторгового обмена. Способом преодоления возникающих на этом пути трудностей явился поиск более гибких форм унификации правил и режимов внешней торговли.

При относительной самостоятельности каждого из этих направлений все они взаимосвязаны. В силу сложного характера и многообразия условий формирования конкретных внешнеэкономических отношений эффективным способом их регулирования остается сочетание коллизионного метода и метода унификации с тенденцией к расширению сферы применения международных частноправовых актов прямого действия, имеющих универсальный, региональный или двусторонний характер.

При исследовании сложившейся к настоящему времени системы правового регулирования международной купли-продажи необходимо уделить внимание соотношению норм актов различной правовой принадлежности, с одной стороны, и выявлению актуальных направлений дальнейшего совершенствования этой системы – с другой.

Наряду с совершенствованием и развитием традиционных методов правового регулирования международных экономических отношений ученые и практики в последние десятилетия уделяют значительное внимание выработке новых правовых форм, способствующих укреплению сотрудничества. Появившиеся в результате этой деятельности документы рассматриваются как негосударственные формы унификации, которые не имеют нормативного характера, но создают более широкую правовую базу для согласования сторонами условий контрактов, формулируют принципы их взаимодействия в процессе исполнения обязательств, указывают на последствия их нарушения и т. д.<sup>12</sup>

Каждое из названных направлений регламентации отношений в области международной торговли имеет свои особенности. На это следует обратить внимание при более детальном рассмотрении отдельных способов и методов унификации правил о договорах международной купли-продажи.

В развитии коллизионного метода правового регулирования международной купли-продажи значительную роль сыграли конвенции, разработанные в рамках Гаагской конференции по международному частному праву.

В 1955 г. была принята Гаагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (движимых материальных вещей), действующая до настоящего времени (далее – Конвенция 1955 г.)<sup>13</sup>. Ее принятие оценивается специалистами как значительный успех в унификации коллизионных норм, поскольку ряд содержащихся в ней положений

---

<sup>11</sup> См.: Базедов Ю. Возрождение процесса унификации права: Европейское договорное право и его элементы // Государство и право. 2000. № 2. С. 65. На этот вопрос обращали внимание и другие ученые. Подробнее об этом см.: Проблемы унификации международного частного права. С. 190; Good R. Rule, Practice and Pragmatism in Transnational Commercial Law // The international and comparative law quarterly. Vol. 54, issue 3. P. 539; Zamora S. Is there Customary International Economic Law? // International economic law. 2011. Vol. 1. P. 105–139; Berger K.P. The Creeping Codification of the New Lex Mercatoria. 2nd ed. Wolters Kluwer, Law & Business, 2010. P. 19–51.

<sup>12</sup> Подробнее об этом см.: Вилкова Н.Г. Указ. соч. С. 108; Комаров А.С. Применение трансграничных норм в международном коммерческом арбитраже. Международный арбитраж: современные проблемы и решения: сборник статей к 80-летию Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации / под ред. А.А. Костина. М., 2012. С. 185; Бардина М.П. Основание применения Принципов УНИДРУА при разрешении международных коммерческих споров по существу спора. Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота: сборник статей / под общ. ред. А.С. Комарова. М., 2016. С. 6; Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. 4-е изд. М., 2019. С. 392; Шестакова М.П. Тенденции развития правового регулирования международной купли-продажи // Журнал российского права. 2013. № 4. С. 78–91.

<sup>13</sup> Конвенция ратифицирована Данией, Финляндией, Францией, Италией, Нигером, Норвегией, Швецией и Швейцарией.

получил общее признание и был закреплён в последующий период в международно-правовых актах в сфере коллизионного права, разработанных в первую очередь в рамках Гагской конференции по международному частному праву, а позднее – в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ<sup>14</sup>.

Впервые в рамках универсальной унификации Конвенция 1955 г. закрепляет принцип автономии воли сторон при выборе применимого права (ст. 2). При отсутствии соглашения сторон о применимом праве их отношения согласно Конвенции регулируются внутренним правом страны, которая является местом постоянного проживания продавца в момент получения им заказа. Если заказ получен предприятием продавца, применению подлежит внутреннее право страны, в которой находится данное предприятие. В тех же случаях, когда заказ был получен в стране постоянного проживания покупателя или местопребывания предприятия, выдавшего заказ, к продаже применяется внутреннее право этой страны. В названной Конвенции, таким образом, в качестве критериев определения применимого права были избраны место получения заказа и место постоянного проживания соответствующей стороны в момент его получения. Продажа товаров на бирже или с аукциона подлежит регулированию внутренним правом страны, в которой расположена биржа или происходил аукцион (ст. 3).

Дополнением к Конвенции 1955 г. должна была стать Гагская конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже товаров (движимых материальных вещей), 1958 г. (далее – Конвенция 1958 г.), которая, однако, не вступила в силу. Ее создателям не удалось преодолеть некоторые противоречия в подходах к решению затрагиваемых в этом документе вопросов, по-разному регулируемых правом отдельных государств (в отношении перехода права собственности)<sup>15</sup>.

Значительное продвижение в развитии и унификации коллизионных правил связано с разработкой в 1986 г. новой Гагской конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже (далее – Конвенция 1986 г.). Ее целью было изменение ряда положений Конвенции 1955 г. и внесение дополнений в Венскую конвенцию 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, касающихся определения субсидиарного статута норм, используемых для восполнения имеющихся в ней пробелов.

Сохраняя ряд важных положений, содержащихся в ранее принятых актах, Конвенция 1986 г. существенно расширила круг унифицированных правил, которые могли бы способствовать более полной и четкой регламентации вопросов применения коллизионного метода в регулировании международной купли-продажи. В нее включены новые принципиальные правила, в частности, определяющие сферу действия применимого права, возможность применения права, с которым договор с учетом всех обстоятельств имеет более тесную связь. Предусматриваются возможность сторон договориться о подчинении договора купли-продажи в целом или в его части какому-либо иному праву, помимо того, которым он регулировался ранее, возможность применения императивных норм страны суда и др. Конвенция 1986 г., как и Конвенция 1958 г., не вступила в силу. Причиной явились расхождения в доктрине, а также в практике применения континентальной и англосаксонской систем международного частного права, ставшие препятствием для признания этих конвенций достаточным числом государств. Тем не менее разработка данных актов сыграла положительную роль. Многие сформулированные в них положения способствовали сближению позиций различных государств при выработке общих подходов в дальнейшей работе по унификации коллизионных норм на международно-правовом уровне, а в последующем нашли отражение и в национальном законодательстве ряда стран.

---

<sup>14</sup> См.: Вилкова Н.Г. Указ. соч. С. 108; Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. С. 269.

<sup>15</sup> См.: Drobning U. Transfert of Property // Towards a European Civil Code. 2nd ed. The Hague/London/Boston, 1998. P. 495–510.

Процесс унификации и выработки общих подходов к регулированию внешнеэкономических отношений активизировался с появлением экономических союзов, объединяющих значительные группы государств.

С созданием Европейского Союза началась разработка единообразного правового регулирования, облегчающего осуществление торгово-экономических контрактов между организациями стран, входящих в Союз. В рамках ЕС была подготовлена Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам, 1980 г.<sup>16</sup> (далее – Римская конвенция), являвшаяся в течение длительного времени основным источником коллизионного права для участников Союза. Ее значение неоднократно подчеркивалось в литературе. К.М. Шмиттгоф, например, писал, что Римская конвенция «представляет собой коллективное мнение юристов-специалистов по международному частному праву Западной Европы о том, каким должно быть современное коллизионное право, регулирующее контрактные отношения»<sup>17</sup>. Она была принята государствами – членами ЕС в качестве международного договора.

Согласно ст. 1 Римская конвенция применялась к договорным обязательствам в любой ситуации, связанной с выбором между законами различных государств<sup>18</sup>. Она имела приоритет перед национальными нормами государств-участников и, таким образом, способствовала формированию общего права для всех государств Европейского Союза.

В соответствии со ст. 2 Римской конвенции согласованное сторонами право применялось независимо от того, является ли оно правом одного из государств, к которым они принадлежат, или нет. В последующих нормах воспроизведены и развиты наиболее важные положения, которые в свое время были зафиксированы в Гаагских конвенциях: об автономии воли сторон, о возможности договориться о применимом к договору в целом или только к его части праве, о возможности достижения в любое время сторонами договоренности о подчинении договора праву, отличному от того, которым он регулировался ранее, и др. Предусматривались условия применения императивных норм национального права, включая императивные нормы третьих стран.

В тех случаях, когда контракт не содержал положений о применимом праве и выбор сторон не мог быть установлен с достаточной определенностью исходя из условий контракта или обстоятельств дела, договор согласно ст. 4 Римской конвенции подлежал регулированию правом страны, с которой он имеет наиболее тесную и реальную связь. Положения Римской конвенции были восприняты национальным законодательством ряда стран, в том числе не входящих в ЕС. Некоторые из них нашли отражение в разд. VI ГК РФ.

В 2008 г. Римская конвенция была заменена Регламентом (ЕС) № 593/2008 Европейского Парламента и Совета от 17 июня 2008 г. о праве, подлежащем применению к договорным обязательствам («Рим I») (далее – Регламент «Рим I»)<sup>19</sup>, вступившим в действие 17 декабря 2009 г. (за исключением ст. 26, которая применяется с 17 июня 2009 г.)<sup>20</sup>. С этого момента

<sup>16</sup> Римская конвенция вступила в силу для стран ЕС 1 апреля 1991 г. В апреле 2005 г. к ней присоединились новые страны ЕС – Чехия, Эстония, Кипр, Латвия, Литва, Венгрия, Мальта, Польша, Словения, Словакия. Подробнее об этом см.: Богуславский М.М. Международное частное право. М., 2008. С. 59, 60; Садиков О.Н. Указ. соч. С. 212; Звеков В.П. Международное частное право: курс лекций. С. 67; Его же. Коллизии законов в международном частном праве. С. 273; Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование. С. 95.

<sup>17</sup> Schmitthoff C.M. Conflict of Law Relation to Letters of Credit an English Perspective in Select Essays on International Trade Law. Chia Jui Chang ed. Dordrecht. Nihoff, 1988. P. 588.

<sup>18</sup> Действие Конвенции не распространялось на вопросы, относящиеся к личному статусу или правоспособности физических лиц, касающиеся завещаний и наследования, возникающие из семейных отношений, обязательств по траттам, чекам, векселям и другим оборотным документам, соглашения об арбитраже и выборе суда, на вопросы, регулируемые законодательством о компаниях, и др.

<sup>19</sup> Regulation (EC) 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the Law Applicable to Contractual Obligations (Rome I) // OJ. 2008. L177/6.

<sup>20</sup> В данной статье устанавливается, что к 17 июня 2009 г. страны – члены ЕС должны представить Комиссии список конвенций о коллизионном регулировании договорных обязательств с целью их последующей денонсации.

Римская конвенция фактически утратила силу для абсолютного большинства стран ЕС<sup>21</sup>. В соответствии с п. 2 ст. 24 Регламента «Рим I» любая отсылка к Римской конвенции понимается как отсылка к Регламенту, который в литературе<sup>22</sup> характеризуется как эволюционный нормативный правовой акт, вышедший из европейского международного частного права.

Регламент «Рим I» устанавливает на территории государств – членов Европейского сообщества и Европейского Союза единообразные коллизионные нормы, определяющие, законодательство какого именно государства (не обязательно государства – члена ЕС) должно применяться в том случае, если правоотношение содержит иностранный элемент и, соответственно, может регулироваться правом разных стран.

Основываясь на положениях, закрепленных в Римской конвенции и проверенных практикой ее применения, Регламент «Рим I» вместе с тем предусматривает ряд новых по сравнению с Конвенцией положений, отражающих современные требования международного экономического сотрудничества.

Регламент «Рим I», как в свое время и Римская конвенция, подтверждает принцип автономии воли сторон при выборе применимого права (ст. 3); при этом подчеркивается, что выбор избранного сторонами права должен быть прямо выражен или определенно вытекать из положений договора либо из обстоятельств дела.

Существенные изменения внесены в редакцию ст. 4 Регламента «Рим I», определяющей право, подлежащее применению при отсутствии выбора сторон. Имеющиеся различия в позициях представителей стран континентального и общего права потребовали от разработчиков данного документа проявления максимальной четкости в формулировании и раскрытии содержания принципа «наиболее тесной связи договора» с правом определенной страны, а также других коллизионных привязок<sup>23</sup>.

Регламент «Рим I» предусматривает конкретные коллизионные привязки по основным типам договоров, применяемым во внешнеэкономической сфере, – купли-продажи, оказания услуг, аренды недвижимости и др. Для договора купли-продажи – это право страны, где имеет свое обычное место жительства продавец (п. 1 ст. 4). В тех случаях, когда заключаемый сторонами договор не входит в перечень обязательств, имеющих дифференцированные коллизионные привязки, либо относится к смешанным, действует правило, предусмотренное п. 2 той же статьи: применимым признается право той страны, где находится обычное место жительства стороны, которая должна осуществить исполнение, имеющее решающее значение для договора. Предусматриваются возможные исключения из этих правил, например для случаев, когда договор имеет явно более тесные связи с другой страной (п. 3 и 4).

Отдельная статья Регламента «Рим I» (ст. 9) посвящена применению преобладающих императивных положений, соблюдение которых признано страной в качестве имеющих принципиальное значение для охраны ее публичных интересов, таких как ее политическое, социальное или экономическое устройство в такой степени, что они подлежат применению к любой ситуации, подпадающей под их действие, независимо от того, какое право в ином случае подлежало бы применению к договору согласно нормам Регламента. Суд может применить также преобладающие императивные положения права страны, где возникающие на основании договора обязательства должны быть или были исполнены в той мере, в какой эти положения

---

<sup>21</sup> В соответствии со ст. 299 Договора об учреждении Европейского сообщества Договор и основанные на нем правовые акты (в том числе и Регламент «Рим I») не распространяются на отдельные территории, находящиеся под юрисдикцией ряда государств-членов (Великобритании, Франции, Нидерландов). Действие Регламента не распространяется на Данию, которая не участвовала в его принятии, не связана им и не подчиняется его действию (п. 46 преамбулы Регламента). Коллизионные вопросы договорного права, возникающие между Данией и остальными государствами ЕС, будут регулироваться Римской конвенцией.

<sup>22</sup> См.: Белоглазев А.И. Европейское международное частное право – договорные связи и обязательства: в 2 т. Т. 1. Киев, 2010. С. 21.

<sup>23</sup> Подробнее об этом см.: Асосков А.В. Коллизионное регулирование договорных обязательств. М., 2012. С. 385.

делают исполнение договора незаконным. При решении вопроса о придании действия этим положениям должны учитываться их характер и цель, а также последствия их применения или неприменения.

В 2015 г. Гагской конференцией по международному частному праву был принят новый документ, в котором нашли отражение современные тенденции в области регулирования внешнеэкономического сотрудничества хозяйствующих субъектов из разных стран, – Гагские принципы выбора применимого права к международным коммерческим договорам (далее – Гагские принципы)<sup>24</sup>.

Гагские принципы состоят из введения, преамбулы и 12 статей. Принципы, как указывается во введении, не являются формально обязательным документом, модельным законом, который должен быть принят государствами, или сводом принципов, которые рекомендуются Гагской конференцией для инкорпорации государствами в национальное законодательство. Они могут служить руководством для реформы национального законодательства о выборе применимого права и действовать наряду с существующими правовыми инструментами в данной сфере – Регламентом «Рим I», Межамериканской конвенцией 1994 г., гагскими конвенциями. Отмечается также, что преамбула и статьи Гагских принципов могут рассматриваться как пример наилучшей практики в отношении признания автономии воли сторон в выборе применимого права в международных коммерческих контрактах<sup>25</sup>.

Разработка унифицированных коллизионных норм на региональном уровне осуществлялась и другими странами. Примером может служить Конвенция о праве, применимом к международным контрактам 1994 г., принятая 17 латиноамериканскими странами, США и Канадой на Пятой межамериканской конференции по частному праву<sup>26</sup>.

Необходимость создания единых унифицированных правил, в том числе коллизионных норм, возникла и перед странами, вошедшими в состав СНГ. Сохранившиеся в значительной мере кооперационные и иные связи между хозяйствующими субъектами этих стран, входивших прежде в единое экономическое и правовое пространство, и намерение большей части ставших независимыми государств развивать дальнейшее сотрудничество на новых принципах придали актуальность этой проблеме.

В 1992 г. между государствами Содружества заключено Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, от 20 марта 1992 г. (далее – Киевское соглашение),<sup>27</sup> а в 1993 г. подписана Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (далее – Минская конвенция)<sup>28</sup>. В указанных документах получили отражение отдельные вопросы определения применимого права, причем в основном исходя из норм гражданского законодательства этих стран, действовавшего во время принятия указанных актов.

И Киевское соглашение, и Минская конвенция в качестве источника правового регулирования прав и обязанностей сторон, заключающих сделку, отсылают к законодательству места ее совершения, если иное не предусмотрено соглашением сторон<sup>29</sup>. Согласно п. «г» ст. 11 Киев-

---

<sup>24</sup> См.: The Hague Principles On Choice of Law in International Commercial Contracts (approved on 19 March 2015). URL: [http://www.hcch.net/index\\_en.php?act=conventions.text&cid=135#text](http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=135#text).

<sup>25</sup> О Гагских принципах подробнее см.: Зыкин И.С. Гагские принципы о выборе применимого права к международным коммерческим договорам // Актуальные правовые аспекты современной практики международного оборота: сборник статей / под общ. ред. А.С. Комарова. М., 2016. С. 73–93.

<sup>26</sup> Подробнее об этом см.: Вилкова Н.Г. Межамериканская конвенция о праве, применимом к международным контрактам (Конвенция Мехико 1994) // Право и экономика. 1997. № 4. С. 62–66; Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. С. 276, 277.

<sup>27</sup> Участниками этого Соглашения являются Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Российская Федерация, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина.

<sup>28</sup> Участниками Конвенции являются все государства, входящие в СНГ.

<sup>29</sup> Не произошло изменений в регламентации этих вопросов и в Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях



ского соглашения форма внешнеторговых сделок должна определяться по законодательству места ее совершения, т. е. без увязки с содержанием обязательства. Подобные нормы содержались ранее в российском законодательстве (до принятия Основ 1991 г.), а также в законодательстве других стран СНГ. При последовавшем вскоре пересмотре национального гражданского законодательства многие страны – участницы Киевского соглашения от этого принципа отошли.

В ГК РФ, принятый в 1994 г., а также в кодексы других государств СНГ, разработанные с учетом Модельного Гражданского кодекса для стран СНГ, включены специальные разделы (в ГК РФ – часть третья), содержащие развернутую систему коллизионных норм, отвечающих современному доктринальному подходу, а также ориентированных на международную практику, сложившуюся в последние десятилетия. Важные принципиальные дополнения в часть третью ГК РФ внесены Федеральным законом от 30 сентября 2013 г. № 260-ФЗ «О внесении изменений в часть третью Гражданского кодекса Российской Федерации».

При высокой степени сближения гражданского законодательства стран, входящих в СНГ, и здесь, как и в иных региональных системах, сохраняются известные несовпадения. Поскольку коллизионные привязки, содержащиеся в Киевском соглашении и Минской конвенции, не отвечают современным требованиям регламентации международных экономических отношений, возникла реальная необходимость внесения в названные документы изменений с учетом получивших широкое признание принципов международного частного права<sup>30</sup>.

Создание унифицированных правил в рамках экономических союзов (на региональном уровне), базирующихся в значительной степени на общих принципах, может служить предпосылкой для принятия международного акта более широкой сферы действия, реализующего ту идею, которая возникла на первых этапах унификации (имеются в виду, в частности, названные выше Гагские конвенции)<sup>31</sup>.

На формирование единообразных подходов при решении вопросов применимого права на основе коллизионного метода регулирования значительное влияние оказывает практика международных арбитражных судов и других аналогичных институтов, в том числе Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (МКАС).

2. Приоритетным способом создания равных правовых условий взаимодействия внешнеэкономических партнеров было, как уже отмечалось, и продолжает оставаться принятие унифицированных международных актов, непосредственно регулирующих частнопрововые отношения.

Процесс выработки унифицированных международных правил, регулирующих договоры купли-продажи, заключаемые субъектами разных стран (сделок с иностранным элементом), осуществлялся в значительной мере параллельно как на региональном уровне, так и в более широком, универсальном направлении.

1 июля 1964 г. Гагской конференцией были приняты две международные конвенции: о Единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров<sup>32</sup> и о Единообразном законе о международной купле-продаже товаров<sup>33</sup>. С принятием этих актов

---

по гражданским, семейным и уголовным делам 2002 г. (Кишиневская конвенция), призванной заменить одноименную Конвенцию 1993 г.

<sup>30</sup> На необходимость внесения соответствующих коррективов в названные документы обращал внимание М.Г. Розенберг. См.: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей (постатейный). 2-е изд., испр. и доп. / отв. ред. Н.И. Марышева, К.Б. Ярошенко. М.: ИНФРА-М; Юридическая фирма «КОНТРАКТ», 2006. С. 494.

<sup>31</sup> В литературе высказывалось также предложение о создании унифицированного акта, устанавливающего единый правовой режим в отношении коллизионных аспектов внешнеэкономических сделок, заключаемых организациями стран Содружества. См.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 157, 158.

<sup>32</sup> В настоящее время в Конвенции участвуют четыре страны, не являющиеся участниками Венской конвенции 1980 г.: Великобритания, Гамбия, Израиль и Сан-Марино.

<sup>33</sup> В данной Конвенции сегодня участвуют указанные выше четыре страны.

впервые были созданы общие правила заключения и исполнения таких договоров. Особое значение, как отмечалось в литературе<sup>34</sup>, имело достижение единообразия в отношении заключения договоров международной купли-продажи «между отсутствующими», по переписке, путем отражения теории «получения акцепта», свойственной континентальному праву. Впервые в международно-правовых актах были освещены вопросы защиты интересов продавца и покупателя, использования в этих целях категории «существенного нарушения договора».

В названных конвенциях учитывались главным образом правовые традиции и экономические реалии континентальных стран Западной Европы, т. е. региона, принимавшего наиболее активное участие в их подготовке, что не устраивало ряд стран, относившихся к другим правовым системам, в связи с чем они не нашли широкого применения<sup>35</sup>.

В течение нескольких десятилетий работа по унификации материально-правовых норм проводится в рамках Комиссии по праву международной торговли Организации Объединенных Наций (ЮНСИТРАЛ).

Универсальным актом, регулирующим отношения в сфере международной купли-продажи товаров, охватывающим широкий круг участников из государств разных регионов и континентов, стала Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая дипломатической конференцией, созванной ООН в Вене в 1980 г. и вступившая в силу с 1 января 1988 г. (далее – Венская конвенция).

На территории СССР Венская конвенция вступила в действие с 1 сентября 1991 г. Российская Федерация стала ее участницей в декабре 1991 г., сделав заявление о том, что она приняла на себя в полном объеме ответственность по всем обязательствам СССР. Из государств – членов СНГ в Конвенции участвуют Армения, Белоруссия, Киргизия, Молдавия, Узбекистан.

С принятием Венской конвенции впервые, как отмечалось в литературе, в истории международно-правовой унификации права международных контрактов удалось найти взаимоприемлемые решения по важнейшим аспектам заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров, совместив подходы континентального и англо-американского права<sup>36</sup>. «Текст Конвенции, – отмечает М.Г. Розенберг, – свидетельствует о стремлении ее участников обеспечить сбалансированность интересов сторон контракта с учетом деловой практики и норм национальных законодательств. Это, в частности, проявляется в том, что практически текстуально совпадают положения Конвенции, относящиеся к средствам правовой защиты, предоставляемой как продавцу, так и покупателю при нарушении контракта другой стороной. Гибкость формулировок норм Конвенции позволяет (при их применении) учитывать конкретные обстоятельства каждой сделки»<sup>37</sup>.

В Венской конвенции отражен один из главных принципов определения источников правового регулирования международных экономических отношений – свобода выбора их по усмотрению сторон (за некоторыми исключениями). В настоящее время участниками Конвенции являются более 80 ведущих стран мира, среди которых Австрия, Австралия, Аргентина, Германия, Замбия, Ирак, Египет, Италия, Мексика, США, Франция, Швеция и др.

Венская конвенция представляет собой развитую систему унифицированных норм, регулирующих отношения сторон по договору международной купли-продажи товаров<sup>38</sup>. Опре-

---

<sup>34</sup> Подробнее об этом см.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 169.

<sup>35</sup> См.: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: комментарий. М., 1994. С. 213.

<sup>36</sup> Подробнее об этом см.: Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: комментарий / под ред. А.С. Комарова. М., 1994; Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995; Его же. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 3-е изд., испр. и доп. М., 2006; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 164; Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией. М., 2001.

<sup>37</sup> Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 26.

<sup>38</sup> Следует обратить внимание на то, что в рамках ЮНСИТРАЛ были подготовлены также акты, касающиеся некоторых

деляющим критерием для признания контракта таким договором и применения к нему Конвенции является нахождение коммерческих предприятий участников сделки в разных государствах. Он считается основным признаком договорных отношений, подпадающих также под действие ряда других международных конвенций – Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г., Конвенции и международном финансовом лизинге 1988 г., Конвенции о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. Из этого следует, что Конвенция о международной купле-продаже товаров 1980 г. может применяться и к договорам между партнерами одной национальности (государственной принадлежности), если они находятся на территории разных стран.

В литературе уделяется внимание толкованию используемого в п. 1 ст. 1 Венской конвенции термина «коммерческое предприятие». Наиболее распространенным является мнение, что его следует трактовать как место основной деятельности участника сделки, постоянное место осуществления деловых операций (которое может не совпадать с местом регистрации компании)<sup>39</sup>. Для применения Венской конвенции необходима также осведомленность сторон о нахождении предприятия контрагента в другом государстве (п. 2 ст. 1). Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Венской конвенции (п. 3 ст. 1).

Для применения Венской конвенции согласно ст. 1 п. «а» и «b» необходимо, чтобы договор международной купли-продажи был связан с государствами – ее членами, т. е. имеются в виду случаи, когда коммерческие предприятия продавца и покупателя расположены в разных договаривающихся государствах либо когда в силу норм международного частного права подлежит применению право государства – участника Венской конвенции.

Регулируя заключение договора купли-продажи и вытекающие из него обязательства продавца и покупателя, Венская конвенция в то же время не затрагивает вопросов действительности самого договора либо любого из его положений, а также любого обычая и последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Венская конвенция состоит из четырех частей, включающих 101 статью: ч. I – «Сфера применения и общие положения»; ч. II – «Заключение договора»; ч. III – «Купля-продажа товаров»; ч. IV – «Заключительные положения».

В первой части определяется сфера действия Венской конвенции, а также содержатся общие положения относительно применения ее норм. Действие Конвенции распространяется на договоры, заключаемые не только между юридическими лицами, но и с участием граждан. Вместе с тем она не регулирует отношения по продаже товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования (за исключением случаев, когда продавец не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования); по продаже судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке, электроэнергии, а также фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денежных продаж с аукционов.

Кроме того, Венская конвенция не применяется к определенным видам отношений, а именно: когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производ-

---

специальных вопросов международной купли-продажи. Имеется в виду, в частности, Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле 1996 г., Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях 2001 г., Конвенция об использовании электронных сообщений в международных договорах 2005 г. Эти акты одобрены Генеральной Ассамблеей ООН в качестве рекомендаций государствам для принятия соответствующих законов.

<sup>39</sup> Подробнее об этом см.: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: комментарий. М., 1994; Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. С. 72, 73; Его же. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990. С. 12; Международное частное право: учебник / под ред. Г.К. Дмитриевой. М., 2008. С. 364; Канашевский В.А. Международные сделки: правовое регулирование. С. 15; Асосков А.В. Коллизионное регулирование договорных обязательств. С. 430 и сл.

ству (т. е. отношения носят подрядный характер), если сторона, заказывающая товар, берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для его изготовления или производства. Не применяется Конвенция и к отношениям по поставке товаров, если обязательства сторон касаются в основном выполнения работ или предоставления иных услуг.

Вторая часть Венской конвенции посвящена заключению договоров, а третья («Купля-продажа товаров») содержит положения об обязательствах продавца и покупателя, средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем и продавцом, об ответственности сторон, случаях освобождения от ответственности, последствиях расторжения договора. Эти части имеют определенную автономность: государство-участник может по своему усмотрению заявить об обязательности для себя как обеих названных частей Конвенции, так и одной из них (ст. 92).

В четвертой части Венской конвенции содержатся заключительные положения, касающиеся порядка присоединения к ней, ее действия на территории государства, имеющего две или более территориальные единицы с самостоятельными системами гражданского права, оговорок, денонсации Конвенции и др.

В целом Венская конвенция носит диспозитивный характер. Устанавливая единообразный режим правового регулирования договора международной купли-продажи товаров, она в то же время дает сторонам возможность отступать в контракте от любого из ее положений или изменять условия его действия. Более того, сторонам предоставлено право договориться о полном исключении применения Конвенции к их отношениям (ст. 6)<sup>40</sup>. Единственным исключением из правила о диспозитивности норм Конвенции является требование ст. 12, посвященной форме контракта. В ней установлены специальные правила для случаев, когда в силу ст. 96 Конвенции договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, сделало заявление о неприменении любых положений Конвенции, допускающих иную форму заключения, изменения или прекращения соглашения сторон.

За истекший период действия Венской конвенции выработалась обширная практика ее применения. Исследованию этого акта, толкованию положений, определению соотношения ее с другими правовыми актами, применяемыми в регулировании международной торговли, посвящены труды многих ученых и специалистов-практиков из разных стран<sup>41</sup>.

По ряду вопросов, связанных с применением Венской конвенции, в доктрине и на практике высказываются различные точки зрения. К их числу относится, например, вопрос о согласовании сторонами контракта условий об исключении применения Конвенции к их отношениям. Речь идет об организациях, на которые в силу ст. 1 Конвенции распространяется ее действие, но они предпочитают воспользоваться положением ст. 6 Конвенции, дающим им право исключить ее применение.

Некоторые авторы полагают, что воля сторон в таких случаях должна быть четко и недвусмысленно выражена в заключенном ими контракте путем внесения в него условия о неприменении к их отношениям Венской конвенции 1980 г.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> Такое условие было согласовано, в частности, в контракте, спор между сторонами которого был рассмотрен МКАС (дело № М-60/2019).

<sup>41</sup> Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Практика применения в России и за рубежом / под ред. А.С. Комарова. М., 2007; Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи: к 10-летию ее применения Россией / сост. М.Г. Розенберг; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте; Schlechtriem P. Commentary on the UN Convention on International Sale of Goods (CISG). 1998; Commentary on the UN Convention on international sale of goods (CISG). Second (english) edition. Edited by Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer. Oxford University Press. 2005; UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods (2012). URL: <http://www.uncitral.org/uncitral/en/case-law/digests.html>.

<sup>42</sup> Такого взгляда придерживается, в частности, В.А. Канашевский. См.: Канашевский В.А. Международное частное право:

В практике международных арбитражных судов можно наблюдать неоднозначный подход к решению подобных вопросов. Так, при рассмотрении МКАС нескольких дел, в которых стороны согласовали в качестве права, применимого к их отношениям, действующее законодательство Российской Федерации, арбитражный суд приходил к выводу, что стороны таким образом выразили свое намерение исключить применение Венской конвенции, и разрешал споры в соответствии с нормами внутреннего законодательства России<sup>43</sup>. Иная точка зрения по данному вопросу была отражена в ряде других решений<sup>44</sup>.

Справедливой представляется позиция В.А. Кабатова, полагавшего, что стороны, употребляя в своем соглашении о применимом праве термин «законодательство», а не «право», скорее всего, не имеют в виду исключение положений международного договора, а делают это либо по небрежности, либо по неосведомленности<sup>45</sup>.

В тех случаях, когда по соглашению сторон или решению суда признавалось применимым российское право (т. е. использовалось более широкое понятие, чем «законодательство»), арбитражный суд, исходя из того, что нормы Венской конвенции являются частью российской правовой системы, применял их, а нормы российского гражданского законодательства – лишь субсидиарно (основываясь на п. 2 ст. 7 Конвенции)<sup>46</sup>.

Бельгийский профессор Х. ван Хутте, касаясь возникающей в подобных случаях проблемы, пишет, что выбор национального права не может считаться автоматически подразумевающим применимость Венской конвенции, поскольку она является частью этой правовой системы. Намерение сторон необходимо выводить из обстоятельств дела. Эта позиция была выражена в ряде решений, принятых судом МТП<sup>47</sup>.

Ссылка в контракте на национальное право третьей страны может быть истолкована как их желание вывести свои отношения из подчинения Венской конвенции, которые при отсутствии такого условия находились бы в сфере ее регулирования. Некоторыми авторами было высказано мнение, что в тех случаях, когда стороны, чьи коммерческие предприятия находятся в государствах – участниках Конвенции, избирают право государства – не участника Конвенции, должно применяться именно избранное сторонами национальное право, а Конвенция – лишь в субсидиарном порядке для восполнения пробелов в национальном праве<sup>48</sup>.

С этой точкой зрения можно согласиться, поскольку выбор сторонами в качестве применимого к их отношениям права третьей страны можно истолковать как их желание вывести свои отношения из подчинения Венской конвенции, которые при отсутствии такого условия находились бы в сфере ее регулирования.

Следует в связи с этим затронуть еще один аспект: означает ли включение в контракт отсылки к праву третьей страны намерение сторон исключить применение Венской конвен-

---

учебник. М., 2016. С. 428.

<sup>43</sup> См. дела № 155/2003, 15/2004 121/2004 // Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2005 г. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2006.

<sup>44</sup> См.: Дело № 121/2015 // Практика МКАС при ТПП РФ: 2004–2016. М., 2017. С. 1354.

<sup>45</sup> См.: Кабатов В.А. Применение Венской конвенции 1980 г. в качестве права государства – ее участника // Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.: к 10-летию ее применения Россией / сост. М.Г. Розенберг. С. 32.

<sup>46</sup> См. дела № 115/2003, 97/2004, 167/2003, 186/2003 // Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2004 г. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2005.

<sup>47</sup> В контрактах, заключенных спорящими по этим делам сторонами, применимым было избрано право одной из стран, подписавших Венскую конвенцию (Франция, Швейцария). Исходя из согласованного сторонами условия, арбитражный суд признавал подлежащим применению в первую очередь внутреннее право указанной страны (дела МТП № 8204, 8482, 7754, 8453). См.: Х. ван Хутте. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров в арбитражной практике МТП // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Практика применения в России и за рубежом / под ред. А.С. Комарова. С. 24.

<sup>48</sup> См.: Международное частное право: учебник / под ред. Л.П. Ануфриевой, К.А. Бекяшева, Г.К. Дмитриевой. 2-е изд. М., 2004. С. 400.



ции к их отношениям, если в силу законодательства этой (третьей) страны международные правовые соглашения, участницей которых она является (в данном случае Венская конвенция), входят в систему ее права. Примером может служить, в частности, включение в контракт, заключенный организациями, являющимися по статусу юридическими лицами третьих стран, условия об избрании в качестве применимого к их отношениям права России, имея в виду, что согласно ч. 4 ст. 15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. В таких ситуациях необходимо выявление и тщательное исследование действительных намерений сторон, но в целом сам факт отсылки к законодательству иной страны следовало бы рассматривать как свидетельство стремления сторон подчинить свои отношения собственно ее национальному праву. Иначе внесение такого условия в контракт между соответствующими хозяйствующими субъектами утрачивало бы свою логику.

Венская конвенция (ст. 90) не затрагивает действия других международных соглашений по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, т. е. иные международно-правовые акты имеют приоритетное значение для участников внешнеторговой купли-продажи, находящихся в странах, заключивших такие соглашения<sup>49</sup>.

Регулируя широкий круг отношений, возникающих при осуществлении международной купли-продажи, Венская конвенция вместе с тем не содержит решений (или недостаточно полно регламентирует) по некоторым важным вопросам. В этих случаях следует руководствоваться общими принципами, на которых основана Конвенция, а при их отсутствии – правом, применимым в силу норм международного частного права.

Существенную роль в регулировании международной купли-продажи играют Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, принятая 14 июня 1974 г. на дипломатической конференции в Нью-Йорке (далее – Конвенция 1974 г.)<sup>50</sup>, и Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.

Одновременно с принятием Венской конвенции 11 апреля 1980 г. был принят Протокол об изменении Конвенции об исковой давности, в котором отдельные ее положения были приведены в соответствие с вновь принятым документом<sup>51</sup>.

Конвенция 1974 г. определяет условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи или связанные с его нарушением, прекращением или недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода, именуемого сроком исковой давности (ст. 1). Единый для всех договоров международной купли-продажи срок исковой давности составляет четыре года. Конвенцией установлены правила о перерыве или продлении срока исковой давности, его изменении и порядке исчисления, а также вводится общее ограничение срока исковой давности (10 лет) и предусматриваются последствия его истечения.

Россия не является участницей Конвенции 1974 г., но при определенных условиях в отношении контрактов, заключаемых российскими предпринимателями, ее положения используются, когда применимым правом является право государства – ее участника.

---

<sup>49</sup> В соответствии с этой нормой при разрешении спора между российской и китайской организациями МКАС при ТПП РФ признал, что, несмотря на то что Россия и Китай являются участниками Венской конвенции, отношения между партнерами должны регулироваться в приоритетном порядке положениями действующих условий поставок СССР – КНР. См.: Практика Международного арбитражного суда при ТПП РФ за 2006 г. /сост. М.Г. Розенберг. М., 2007. С. 208.

<sup>50</sup> Конвенция вступила в силу 1 августа 1988 г. В настоящее время в ней участвуют более 20 стран. Россия подписала Конвенцию, но не ратифицировала ее.

<sup>51</sup> Конвенция состоит из преамбулы и четырех частей: ч. I – «Основные положения», ч. II – «Обеспечение применения», ч. III – «Заявления и оговорки» и ч. IV – «Заключительные положения».

Процесс выработки унифицированных международных правил, регулирующих договоры купли-продажи, заключаемые организациями разных стран (сделки с иностранным элементом), осуществляются и в более узких рамках, на региональном уровне.

Значительная работа по унификации правового регулирования договора международной купли-продажи на региональном уровне была в свое время проведена государствами, входившими в Совет Экономической Взаимопомощи, созданный в 1949 г. и просуществовавший более 40 лет.

В 1957 г. были разработаны Общие условия поставок СЭВ, вступившие в силу с 1 января 1958 г. (ОУП СЭВ 1958 г.), которые с внесенными в них изменениями определяли правовой режим внешнеторговой купли-продажи на протяжении 30 лет (в последний период действовали в редакции 1968/1988 гг.).

Общие условия поставок представляли собой крупный унифицированный акт, решающий широкий круг вопросов, начиная от возникновения обязательств, порядка и условий их исполнения и кончая ответственностью за нарушение обязательств. Наряду с материальными гражданско-правовыми нормами в ОУП СЭВ был включен ряд процессуальных правил, касающихся порядка предъявления претензий и исков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств. В них содержалась коллизионная норма (§ 122), отсылающая к общим положениям гражданского права страны продавца по вопросам, не урегулированным или не полностью урегулированным в контракте или в Общих условиях.

В целом этому документу был придан императивный характер: ОУП СЭВ признавались подлежащими обязательному применению ко всем сделкам по внешнеторговой купле-продаже между хозяйственными организациями стран – участниц СЭВ независимо от того, содержалась в конкретном контракте ссылка на них или нет. Более того, условие контракта о неприменении ОУП или применении норм другого акта не исключало их действия. Допускались отступления лишь от отдельных положений ОУП в связи со спецификой товара или особенностями его поставки. Вместе с тем императивность применения Общих условий не исключала значительного числа диспозитивных норм, содержащихся в них, что давало сторонам возможность при заключении контракта в случае необходимости решать определенные вопросы по-иному.

С прекращением деятельности СЭВ изменился подход к применению нормативных актов, регулировавших внешнеэкономические связи между организациями стран, входивших в это сообщество, включая ОУП СЭВ. Данный документ имеет для них практическое применение лишь при наличии специальной ссылки на него в контракте<sup>52</sup>.

Модель регулирования внешнеэкономических отношений, созданная в рамках СЭВ, была воспринята рядом других государств и оказала влияние на разработку более поздних унифицированных актов<sup>53</sup>.

---

<sup>52</sup> Подробнее об этом см.: Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 22.

<sup>53</sup> По типу ОУП СЭВ (с учетом определенных особенностей во взаимоотношениях сторон) были приняты Общие условия поставок товаров из СССР в КНР и из КНР в СССР (ОУП СССР – КНР), действующие в редакции 1990 г., Общие условия поставок СССР – КНДР (ОУП СССР – КНДР), действующие в редакции 1981 г., Общие условия поставок между СЭВ и Финляндией (ОУП СЭВ – Финляндия) 1978 г. и др. ОУП СЭВ – Финляндия применялись только по соглашению сторон. Вопрос о сохранении названными актами нормативного характера ставится под сомнение (см.: Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 20–21, 383; Белов А.П. Международное предпринимательское право: практическое пособие. М., 2001. С. 241–242; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 203). Для этого в отношении ряда из них есть основания. Вместе с тем следует признать справедливым замечание В.А. Канашевского, который считает, что, независимо от того, применяются ли они в обязательном порядке или при наличии ссылки на них в контракте, в России их положения будут иметь приоритет перед национальным законодательством: в первом случае как положения международных договоров (ч. 4 ст. 15 Конституции РФ), во втором – как условия договора (ст. 421 ГК РФ). В последнем случае – в части, не противоречащей императивным нормам законодательства (п. 1 ст. 422 ГК РФ). Подробнее об этом см.: Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 430.

Региональная унификация материальных норм, регулирующих договор международной купли-продажи, была проведена в начале 1990-х годов в рамках Содружества Независимых Государств. В целях сохранения единых подходов к регулированию хозяйственных связей между организациями государств, входящих в состав СНГ, восемь государств (Республики Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Российская Федерация и Украина) 20 марта 1992 г. подписали международный договор – Соглашение об общих условиях поставок товаров между государствами – участниками Содружества Независимых Государств (ОУП СНГ), вступивший в силу с 1 июля 1992 г.

Соглашение должно было стать в известной мере аналогом ОУП СЭВ для более узкого круга участников. Действие его, как указано в ст. 1, распространяется на отношения между субъектами хозяйствования (независимо от форм собственности) названных стран по межгосударственным экономическим связям.

Являясь актом комплексного характера, данное Соглашение затрагивает, однако, намного меньший круг вопросов по сравнению с названными выше международными договорами регионального значения<sup>54</sup>. В нем отсутствуют, в частности, положения, регламентирующие порядок исполнения обязательств, не урегулирована ответственность сторон за нарушение договора и др. В то же время некоторые содержащиеся в Соглашении статьи не могут применяться в условиях свободного рынка, поскольку ориентированы на методы организации хозяйственных связей, присущие плановой экономике. Время показало слабую пригодность Общих условий поставок для их применения<sup>55</sup>. Необходимо отметить и тот факт, что положения, содержащиеся в Соглашении, в значительной степени отличаются от положений Венской конвенции, а также от принятых в последние годы гражданских кодексов стран СНГ. Все это существенно снижает реальную роль Соглашения в регулировании отношений по договорам купли-продажи в рамках заключивших его государств, в большей мере подчиняя их Венской конвенции, в которой участвуют соответствующие страны<sup>56</sup>.

Вместе с тем следует иметь в виду норму ст. 90 Венской конвенции, в которой предусмотрено, что она не затрагивает действие других международных договоров, в которых участвуют соответствующие государства. Поэтому в тех случаях, когда договор попадает в сферу действия ОУП СНГ, применению подлежит именно этот акт<sup>57</sup>.

Проблема совершенствования правового регулирования экономических отношений между организациями стран СНГ в современных условиях является весьма актуальной<sup>58</sup>.

В условиях высокого уровня интеграции экономики государств СНГ, и прежде всего государств, входящих в Евразийский экономический союз (ЕАЭС)<sup>59</sup>, есть заметные предпосылки для существенного расширения границ унифицированного регулирования договорных отношений между находящимися на их территории хозяйствующими субъектами. Эта задача может быть решена путем создания и принятия взамен Соглашения от 20 марта 1992 г. более

---

<sup>54</sup> См.: Шапкина Г.С. Правовое регулирование поставок в рамках СНГ // Закон. 1995. № 6. С. 78; Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М., 2000. С. 299.

<sup>55</sup> При рассмотрении споров судами ряда государств СНГ – Армении, Молдавии, Таджикистана, Туркменистана Соглашение вообще не применялось. См: Решение Экономического суда СНГ от 10 ноября 2004 г. № 01-1/3-04; СПС «КонсультантПлюс».

<sup>56</sup> Из стран СНГ участниками Венской конвенции являются Белоруссия, Киргизия, Молдавия, Российская Федерация, Узбекистан и Украина.

<sup>57</sup> Подробнее об этом см.: Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к законодательству и практике разрешения споров. М., 2001. С. 308.

<sup>58</sup> Необходимость сближения национального законодательства, правовых и экономических условий функционирования хозяйствующих субъектов отмечается, в частности, в Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утвержденной Советом глав правительств Содружества Независимых Государств 14 ноября 2008 г.

<sup>59</sup> См.: Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан 29 мая 2014 г., вступил в силу с 1 января 2015 г.).

совершенного унифицированного международно-правового акта с использованием при его подготовке положительного опыта международного регулирования отношений по договорам купли-продажи и обновляющейся международной практики<sup>60</sup>.

Новый документ, как и прежние ОУП СНГ, должен иметь статус международного договора, действие которого будет распространяться на субъектов предпринимательской деятельности стран Содружества, участвующих в нем. В качестве регионального унифицированного акта, разработанного с учетом специфики регулируемых им отношений, такой документ приобретет приоритетное значение по отношению к иным актам международной унификации, включая Венскую конвенцию.

Разработка на региональном уровне единых унифицированных норм, регламентирующих вопросы заключения и исполнения договора международной купли-продажи, является вполне реальной и осуществимой. Региональная унификация позволяет обеспечить развернутое межгосударственное регулирование внешнеторговых отношений в рамках соответствующих региональных объединений, учитывающее их специфику. Этому в значительной степени способствует наличие в национальном законодательстве этих стран большого количества совпадающих норм, сравнительно ограниченный круг участников такого соглашения, что облегчит процесс согласования единообразных правил<sup>61</sup>.

3. Сочетание применения унифицированных материально-правовых норм прямого действия с использованием коллизионного метода регулирования отношений в сфере международной торговли требует выработки определенных доктринальных подходов, способствующих достижению единства в практике применения соответствующих норм, минимизации тех расхождений, которые могут возникать в силу специфики национального законодательства, субсидиарно применяемого наряду с унифицированными актами.

К числу вопросов, по которым возникают расхождения в позициях сторон по договорам, подпадающим под действие Венской конвенции, относится определение пределов регулирования их отношений нормами национального законодательства, подлежащими применению на субсидиарной основе. В качестве иллюстрации можно привести одно из дел, рассмотренных МКАС.

Коммерческая организация из Германии (продавец) предъявила иск к российской фирме (покупателю) о взыскании с последней убытков, возникших в связи с невыполнением обязательств по заключенному сторонами контракту. В исковом заявлении указывалось, что продавец, своевременно подготовивший товар к отгрузке в адрес покупателя, не смог осуществить поставку, поскольку покупатель не выполнил предусмотренное контрактом обязательство по предварительной стопроцентной оплате приобретаемого товара. Истец требовал взыскания с ответчика (покупателя) убытков в виде разницы в цене товара, снизившейся за период его хранения продавцом, а также процентов за просрочку исполнения денежного обязательства.

Поскольку обе стороны находились в странах, являющихся участницами Венской конвенции, истец, обосновывая свои требования, ссылаясь на положения Конвенции, а в качестве права, подлежащего применению к отношениям сторон на субсидиарной основе, указывал право страны продавца, т. е. Германии. Исходя из этого был определен размер процентов за просрочку оплаты товара.

Ответчик иск не признал, заявив, что неисполнение обязательства произошло по вине продавца, не обеспечившего представление документов, необходимых для ввоза на территорию России товара, являвшегося предметом поставки. Обязанность их представления преду-

---

<sup>60</sup> Подробнее об этом см.: Шестакова М.П. О правовом регулировании внешнеторговых отношений в рамках Евразийского экономического союза // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2016. № 6. С. 81–87.

<sup>61</sup> Об унификации норм международной купли-продажи в рамках СНГ см.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 202; Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности СНГ. М., 2012.

смачивается нормами российского законодательства, регулирующего условия ввоза на территорию России отдельных видов товаров и контроль за их безопасностью. Ответчик также считал, что при разрешении данного спора в качестве права, подлежащего применению к отношениям сторон, следовало признать право России, поскольку обязательство по оплате товара, в связи с неисполнением которого возник спор, лежало на российской стороне и, следовательно, оно должно регулироваться правом, которому она подчинена.

В решении по этому делу МКАС отметил два существенных обстоятельства, имеющих значение при определении источников правового регулирования отношений сторон в ситуациях, подобных рассматриваемой.

Поскольку стороны в заключенном ими контракте не определили право, подлежащее применению по вопросам, не урегулированным Венской конвенцией, в соответствии с п. 2 ст. 7 Конвенции, а также п. 1, 2, 3 ст. 1211 ГК РФ применимым в этой части является право страны основного места деятельности продавца (в данном случае – Германии). Коллизионная норма, отсылающая к праву страны, с которой договор наиболее тесно связан, означает, что гражданское законодательство соответствующей страны (по договору купли-продажи – страны продавца) применяется к договору в целом. В связи с этим позиция покупателя, считавшего, что при разрешении спора, касающегося расчетов за приобретаемый товар, следует руководствоваться правом страны покупателя, признана ошибочной. Это – во-первых.

Во-вторых, Венская конвенция регулирует гражданско-правовые (частноправовые) отношения, складывающиеся на основе договора международной купли-продажи, и не затрагивает отношений иной отраслевой принадлежности (в частности, административных). В силу этого действие коллизионных норм, определяющих национальное законодательство, подлежащее применению в сочетании с названной Конвенцией на субсидиарной основе, может распространяться только на нормы гражданско-правового характера. Правовые акты, устанавливающие правила ввоза того или иного товара на территорию определенной страны (в целях контроля за безопасностью и проч.), относятся к области административно-правового регулирования, и соблюдение их субъектами внешнеэкономических отношений обеспечивается правовыми предписаниями соответствующего государства. В рассматриваемом случае ими являлись нормы российского права.

В практике разрешения споров арбитражными институтами разных государств можно встретить расхождения, причиной которых являются недостаточная полнота и неконкретность отдельных положений Венской конвенции, позволяющие давать им различное толкование. Нередко это связано, например, с применением ст. 78 Конвенции, предусматривающей право стороны на получение от своего партнера по контракту процентов с просроченной суммы платежа. Потерпевшая сторона может воспользоваться этим правом вне зависимости от того, потребовала она возмещения убытков на основании ст. 74 или нет<sup>62</sup>.

Размер процентов или порядок их определения Венской конвенцией не установлен, в связи с чем в случае возникновения спора ставка определяется судом исходя из положений применимого права или путем обращения к общим принципам Конвенции (ст. 7). Когда применимым является российское право, суды обращаются к ст. 395 ГК РФ<sup>63</sup>. На основании п.

---

<sup>62</sup> В литературе высказывались различные позиции относительно природы этих процентов: являются ли они ответственностью за просрочку (формой неустойки) или же представляют собой плату за пользование чужими денежными средствами. Подробнее об этом см.: Розенберг М.Г. Правовая природа процентов годовых по денежным обязательствам (практические и теоретические аспекты применения новых положений Гражданского кодекса Российской Федерации) // Гражданский кодекс России: Проблемы. Теория. Практика. 1997. С. 309; Его же. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 288; Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие вопросы. М., 1997. С. 550; Новоселова Л.А. Проценты по денежным обязательствам. М., 2000. С. 50.

<sup>63</sup> По вопросу применения ст. 395 ГК РФ имеются разъяснения, данные в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» (п. 37, 45).



1 этой статьи в случаях неправомерного удержания денежных средств, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате размер подлежащих уплате процентов определяется ключевой ставкой Банка России, действовавшей в соответствующие периоды. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором. Если обязательство выражено в иностранной валюте, то необходимо применять ставку банковского процента, существующую в месте нахождения кредитора.

В международной торговой практике проценты за просрочку исполнения денежного обязательства рассматриваются преимущественно как плата за пользование этими средствами, что отражается в отдельных международно-правовых актах. Так, в ст. 7.4.9 Принципов УНИДРУА говорится, что, если сторона не уплачивает денежную сумму, когда наступает срок платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента ее уплаты независимо от того, освобождается сторона от ответственности за неплатеж или нет. Это подразумевает возможность взыскания (при отсутствии форс-мажорных обстоятельств) процентов годовых наряду с применением мер ответственности.

Аналогичная позиция отражена в Типовом контракте МТП, ст. 13.3 которого предусматривает, что при наступлении форс-мажорных обстоятельств сторона не освобождается от уплаты процентов в отличие от мер ответственности – неустойки и убытков.

В публикации МТП № 421 (Е) «Форс-мажорные обстоятельства» проценты годовых также определяются в качестве не «договорной санкции», а «справедливого возмещения за пользование средствами» (п. 12 Комментария и замечаний к оговорке о форс-мажоре)<sup>64</sup>.

В практике МКАС при рассмотрении споров о взыскании процентов годовых за пользование чужими денежными средствами в случаях, когда применимым признается иностранное право, порядок начисления процентов и их размер определяются в соответствии с нормами соответствующего иностранного законодательства.

Учитывая распространенный характер таких нарушений, как просрочка платежа, актуальными являются разработка и принятие на межгосударственном уровне единого правила для всех участников внешнеторговых отношений.

4. Среди источников правового регулирования отношений по договору международной купли-продажи традиционно важное место занимают торговые обычаи, под которыми понимаются сложившиеся в международном торговом обороте единообразные правила поведения, включающие в себя определенные положения по вопросам, которых они касаются.

Характерными признаками международного торгового обычая являются:

- 1) устойчивая единообразная практика международной торговли;
- 2) санкционирование государством такой практики (точнее, возникающего на ее основе правила поведения)<sup>65</sup>.

Торговые обычаи не обладают той юридической силой, которая характерна для правовых норм, и применяются при условии, если это не противоречит воле сторон, совершающих внешнеэкономическую сделку<sup>66</sup>. Указанные моменты существенны, и их необходимо учитывать в случаях обращения к обычаям и применения их в регулировании конкретных экономических отношений.

---

<sup>64</sup> См.: Лазарева Т.П. Расчеты и коммерческое кредитование в международной торговле. М., 2005. С. 54, 55.

<sup>65</sup> См.: Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. С. 13, 84.

<sup>66</sup> Проблеме торговых обычаев посвящен ряд исследований в отечественной юридической литературе. Подробнее см.: Рамзайцев Д.Ф. О значении обычаев в международной торговле // Международные торговые обычаи. М., 1958; Лунц Л.А. Международное частное право: в 3 т.; Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте; Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле; Его же. Внешнеэкономические операции: право и практика. С. 195; Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 38; Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 61; Международное частное право: учебник / отв. ред. Г.К. Дмитриева. М., 2017. С. 343.

Следует отметить, что в литературе отмечаются различия между обычаями – источниками международного публичного права, которые формируются государствами, и международными торговыми обычаями, которые признаются государствами. Так, Г.К. Дмитриева выделяет «международно-правовой обычай — ...сложившееся в практике устойчивое правило, за которым государства признают силу» и «обычаи международного торгового или делового оборота» – правила, которые сложились в отношениях не между государствами, а между физическими и юридическими лицами разных государств в предпринимательской сфере». Обычаи международного торгового или делового оборота, по ее мнению, могут приобрести юридическую силу и стать источником права, если государства признают за ними это качество<sup>67</sup>.

В.П. Звеков различает обычаи, возникающие в условиях межгосударственного общения, и обычаи международного торгового оборота, происхождение которых «связано с интернационализацией хозяйственной жизни... предпринимательской деятельностью в рамках международного торгового оборота»<sup>68</sup>.

В ряде международных соглашений имеются прямые указания на применение обычных правил. Так, согласно п. 1 ст. 9 Венской конвенции стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли. Применение обычных правил предусматривалось и в ОУП СЭВ (§ 19, 35, 37, 38).

Указание на применение обычаев содержится также в п. 1 ст. VII Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г. и в ст. 38 Арбитражного регламента Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 1966 г. В них говорится, что наряду с применимым правом арбитры будут руководствоваться положениями контракта и торговыми обычаями.

Аналогичная норма содержится в Законе РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» (п. 3 ст. 28). Применение торговых обычаев предусмотрено и ГК РФ: согласно п. 1 ст. 1186 ГК РФ право, подлежащее применению к гражданско-правовым отношениям с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо гражданско-правовым отношениям, осложненным иностранным элементом, в том числе в случаях, когда объект гражданских прав находится за границей, определяется на основании международных договоров Российской Федерации, ГК РФ, других законов и обычаев, признаваемых в Российской Федерации.

В практике российской внешней торговли к обычным нормам обращаются при толковании условий договора или его отдельных выражений и терминов и для решения вопросов, не отраженных в сделке. Применение обычая не должно противоречить воле сторон. Необходимо, чтобы он соответствовал общим намерениям сторон, не противоречил условиям заключенного договора. Поскольку торговые обычаи не являются безусловно обязательными для сторон, они могут согласовать в договоре условия, отличающиеся от принятых обычных правил.

При формировании торговых обычаев, как отмечал В.П. Звеков<sup>69</sup>, первичными являются поведение самих участников гражданского оборота, их намерение и воля следовать рожаемым деловой жизнью неписаным правилам. Активную роль в становлении обычных норм играют судебно-арбитражная практика, признаваемая и санкционируемая государствами, а также деятельность международных неправительственных организаций по неофициальной

---

<sup>67</sup> Международное частное право: учебник / под ред. Л.П. Ануфриевой, К.Я. Бекашева, Г.К. Дмитриевой. С. 94, 96, 97.

<sup>68</sup> Международное частное право: учебник / отв. ред. Н.И. Марышева. М., 2018. С. 51–55.

<sup>69</sup> См.: Звеков В.П. Международное частное право. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2004. С. 128.

кодификации таких норм. Подготавливаемые ими своды правил, будучи факультативными, применяются при наличии ссылки на них в контракте.

К наиболее часто применяемым в международной торговле обычаям, изложенным в кодифицированной форме, в первую очередь следует отнести правила толкования торговых терминов Инкотермс. Они были разработаны Международной торговой палатой (ИСС) на основе обобщения действующих в разных странах и в различных портах торговых обычаев. Правила Инкотермс активно используются компаниями в процессе осуществления внешне-торговой деятельности. Применение единообразных унифицированных правил способствует ускорению процесса заключения международных торговых сделок и облегчает исполнение их сторонами.

В документе дается унифицированное толкование используемых в международном коммерческом обороте торговых терминов, определяющих базисы поставок. Предусмотрены основные обязанности продавцов и покупателей, связанные с доставкой товаров по договору международной купли-продажи. Они касаются заключения договоров перевозки и страхования, выполнения погрузочно-разгрузочных работ, оплаты таможенных расходов, получения экспортных и импортных лицензий. Определяется также момент перехода риска случайной гибели (повреждения) товаров с продавца на покупателя. При этом Инкотермс не заменяют внешнеторговый контракт.

Правила Инкотермс периодически пересматриваются. Первая их редакция была принята ИСС в 1936 г.<sup>70</sup> С 1 января 2020 г. действует новая (девятая) редакция Инкотермс, которая именуется Правилами МТП для использования национальных и международных торговых терминов Инкотермс 2020<sup>71</sup>.

В Инкотермс 2020 сохранилось значительное число положений предыдущей версии Инкотермс 2010, существенно обновленной с учетом тенденций, которые характеризуют современное состояние международной торговли и остаются актуальными и в настоящее время<sup>72</sup>.

Новая редакция Инкотермс направлена на облегчение согласования сторонами условий международных договоров купли-продажи товаров, использования ими соответствующих, отвечающих их потребностям базисов поставки, способствует более четкому пониманию участниками торговых сделок распределения взаимных обязанностей при поставке товаров.

Изменения коснулись содержания отдельных положений, предусмотрены более гибкие условия определения места доставки товара (термин DAT заменен на DPU), включены дополнительные требования, связанные с безопасностью при перевозке грузов, установлены правила перевозки товаров собственным транспортом, уточнены минимальные уровни страхового покрытия грузов и др.

Инкотермс 2020 включают в себя 11 торговых терминов, которые систематизированы в две группы в зависимости от вида транспорта. В первую входят семь торговых терминов, применяемых при доставках любым видом транспорта (EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, и DDP). Вторая группа торговых терминов используется при доставках морским или речным транспортом (FAS, FOB, CFR, и CIF).

Все 11 базисных условий содержат подробную регламентацию прав и обязанностей продавцов и покупателей, необходимых для перевозки и страхования товаров. Они не регулируют вопросы перехода права собственности на проданный товар или последствия нарушения дого-

---

<sup>70</sup> Последующие редакции были приняты в 1953, 1967, 1976, 1980, 2000 и 2010 гг.

<sup>71</sup> Издание ИСС № 723. Опубликовано 10 сентября 2019 г.

<sup>72</sup> Подробнее см.: Шестакова М.П. Международные торговые обычаи: Инкотермс 2020 // Международное публичное и частное право. 2020. № 2. С. 9–12.

вора. Эти вопросы регламентируются соответствующими условиями заключенного сторонами контракта купли-продажи товаров или правом, применимым к такому договору.

Правила Инкотермс приобрели универсальный характер. Они стали активно использоваться сторонами не только в договорах международной купли-продажи, но и при заключении договоров поставки товаров внутри страны. Это обстоятельство нашло отражение в Инкотермс 2010. Указанные положения без изменения включены в Инкотермс 2020.

Принятие Инкотермс 2020 не исключает возможности для участников внешнеторговых сделок ссылаться в заключаемых ими контрактах на иные редакции этого документа.

В литературе высказываются различные мнения относительно правовой природы Инкотермс<sup>73</sup>. Следует отметить, что статус Инкотермс по национальному праву различных государств не является одинаковым. В некоторых странах им (в целом или частично) придан нормативный характер: в Испании и на Украине – в отношении импортных сделок, в Ираке – по всем внешнеторговым сделкам<sup>74</sup>. В Австрии, Германии, Франции Инкотермс рассматривается как международный обычай, который применяется, если стороны не оговорили иное, в Англии и США – как обыкновение<sup>75</sup>.

ГК РФ предусматривает, что использование в договоре принятых в международном обороте торговых терминов влечет (при отсутствии в договоре иных указаний) признание того, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами (п. 11 ст. 1211). Постановлением Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 28 июня 2001 г.<sup>76</sup> Инкотермс 2000 признаны в России торговым обычаем. Аналогичное решение было принято постановлением Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 28 июня 2012 г. в отношении Инкотермс 2010<sup>77</sup>.

Ссылки на данный документ содержатся в разного рода общих условиях и типовых контрактах, включая некоторые общие условия Европейской экономической комиссии ООН.

Характерным для последних десятилетий стало появление документов, разрабатываемых правительственными и неправительственными организациями, институтами, коллективами ученых на основе и с учетом сложившихся обычаев делового оборота и положений действующих унифицированных актов и различных правовых систем. Это своды единообразных принципов и правил, типовые общие условия, типовые контракты, регламенты, рекомендации и др. Такие документы предоставляют сторонам дополнительные возможности для самостоятельного выбора правил, регулирующих их взаимоотношения. Необходимость их разработки объясняется в первую очередь стремительным развитием международных торговых отношений, когда действующие универсальные и региональные международные акты не всегда в полной мере могут регулировать весь спектр вопросов, возникающих между участниками международных сделок. В отличие от международных конвенций, применение которых осуществляется на основании волеизъявления участвующих в них государств, единообразное применение указанных документов, имеющих рекомендательный характер, происходит в результате обращения к ним самих участников делового оборота<sup>78</sup>. Ссылки на эти источники все чаще можно

---

<sup>73</sup> См.: Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. С. 17; Звеков В.П. Международное частное право: курс лекций. С. 93; Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 346; Розенберг М.Г. Венская конвенция 1980 г. в практике МКАС при ТПП РФ // Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: к 10-летию ее применения Россией / сост. М.Г. Розенберг. С. 27, 28; Фонотова О.Е. Особенности правовой природы Инкотермс // Международное публичное и частное право. 2006. № 2; Вилкова Н.Г. Толкование международных торговых терминов. Правовое регулирование и практика применения. М., 2008.

<sup>74</sup> См.: Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 32.

<sup>75</sup> См.: Lord Templeman, Sellemann P. Law of International Trade. 1-st edit., Old Bailey Press Ltd. 1997. P. 34, 59.

<sup>76</sup> См.: Торгово-промышленные ведомости. 2001. № 19/20.

<sup>77</sup> СПС «КонсультантПлюс».

<sup>78</sup> О негосударственных источниках см.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 49; Комаров А.С.

встретить в заключаемых участниками международного коммерческого оборота трансграничных договорах. Активно применяемые в торговых отношениях между организациями разных стран, такие источники в литературе относят к негосударственному регулированию, поскольку они исходят не от государства, не выражают его волю, но допускаются им<sup>79</sup>.

В последние годы в практике многих стран отмечается тенденция признания за такими актами характера своеобразного «источника права»<sup>80</sup>, который стороны внешнеэкономических сделок могут выбрать в качестве применимого к своим отношениям.

Не стала исключением и Россия. Пленум Верховного Суда РФ в п. 32 постановления от 9 июля 2019 г. № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» установил, что «Стороны договора, осложненного иностранным элементом, в соглашении о применимом праве могут выбрать право страны, которая не имеет связей с договором или его сторонами (выбор нейтрального права) (пункт 1 статьи 1210 ГК РФ).

Стороны также вправе выбрать документы, содержащие правила, рекомендованные участникам оборота международными организациями или объединениями государств (например, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, Европейские принципы договорного права, Модельные правила европейского частного права). Такие правила применяются только при наличии прямо выраженного соглашения сторон. Вопросы, которые не могут быть решены в соответствии с такими выбранными сторонами документами, а также общими принципами, на которых они основаны, подлежат разрешению в соответствии с внутригосударственным правом, определенным в соответствии с соглашением сторон или коллизионными нормами».

Особое место среди негосударственных источников в системе правового регулирования внешнеэкономических отношений занимают документы, обобщенно именуемые Принципами. К ним относятся в первую очередь Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) и Принципы Европейского договорного права (Европейские принципы). Каждый из этих документов является сводом правил, определяющих основные условия (принципы) взаимодействия партнеров, вступающих во внешнеэкономические гражданско-правовые отношения. От унифицированных нормативных актов их отличает то, что они не обладают обязательной силой и не являются источниками права в юридическом смысле слова, но содержат более развернутую и детальную регламентацию договорных отношений, к которой их участники могут обращаться по своему усмотрению.

Принципы УНИДРУА подготовлены Международным институтом по унификации частного права и впервые были опубликованы в 1994 г.<sup>81</sup> В них нашли отражение многие вопросы, возникающие в процессе заключения и исполнения международных коммерческих контрактов, в том числе такие, по которым на этапе разработки унифицированных международных актов не удалось достичь согласованных решений. Учитывался здесь опыт подготовки не только международных унифицированных актов (Гаагских конвенций, Римской конвенции, Венской конвенции и др.), но и других документов (в частности, разработанных МТП Международных правил толкования торговых терминов – Инкотермс, Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов), а также национальные правовые кодификации,

---

Применение трансграничных норм в международном коммерческом арбитраже. Международный коммерческий арбитраж: современные проблемы и решения: сб. ст. к 80-летию МКАС при ТПП / под ред. А.А. Костина. С. 185; Шестакова М.П. Тенденции развития правового регулирования международной купли-продажи // Журнал российского права. 2013. № 4. С. 78–91; Лазарева Т.П., Шестакова М.П. Некоторые проблемы выбора применимого права в практике разрешения внешнеэкономических споров // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019. № 6. С. 69–83.

<sup>79</sup> См.: Зыкин И.С. Негосударственное регулирование. Международное частное право. Современные проблемы / отв. ред. М.М. Богуславский. С. 409; Современное международное частное право в России и Евросоюзе. Кн. 1 / под ред. М.М. Богуславского, А.Г. Лисицына-Светланова, А. Трунка. М., 2013. С. 84 и сл.

<sup>80</sup> См.: Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 398.

<sup>81</sup> См.: Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. М., 1996.

в числе которых Единообразный торговый кодекс США и второй Свод контрактного права США, Гражданский кодекс Алжира 1975 г., Закон КНР о внешнеэкономическом договоре 1995 г. и проч.

В процессе работы над документом учитывались современные тенденции в области международного экономического сотрудничества. При этом какого-либо приоритета или предпочтения между различными правовыми системами не было<sup>82</sup>.

Как отмечается в литературе<sup>83</sup>, Принципы были предназначены не для осуществления унификации национальных законов, а скорее для того, чтобы сформулировать общие принципы и правила существующих правовых систем и выбрать решения, которые лучше всего приспособлены к особым требованиям международных коммерческих контрактов<sup>84</sup>.

О тех сложностях, с которыми сталкиваются исследователи, пытающиеся определить правовую природу Принципов, можно судить по высказыванию профессора М. Бонелла, возглавлявшего все три рабочие группы по подготовке Принципов УНИДРУА. Он признает, что они не вписываются ни в одну из традиционных категорий юридических документов, которые разрабатывались до сих пор на международном уровне<sup>85</sup>, что их можно отнести к инструментам мягкого права, обладающим своими особенностями<sup>86</sup>.

А.С. Комаров, оценивая Принципы УНИДРУА, пишет, что они «имеют неформальный характер и не являются источником права в традиционном смысле, поскольку не представляют собой непосредственного проявления воли государства, хотя данный документ принят международной правительственной организацией»<sup>87</sup>. Г.М. Вельяминов со своей стороны отмечает, что, хотя Принципы разрабатывались под эгидой межправительственного УНИДРУА, фактически – это плод высококвалифицированной работы наиболее компетентных экспертов-юристов из многих стран с разными правовыми системами<sup>88</sup>.

Английский ученый Рой Гуд видит особенность Принципов в том, что они, не будучи одобренными или приведенными в исполнение законодательными органами, не обладая обязательной силой, являются важными актами, предоставленными международному сообществу для применения их к контрактам и использования судьями и законодательными органами. Их влияние зависит от их качественных особенностей, от репутации лиц, ответственных за их подготовку, и решительности действий по их продвижению<sup>89</sup>.

Изложенные в документе положения можно подразделить на отдельные группы. В общей их части содержатся указания, определяющие критерии и нормы поведения участников гражданско-правовых отношений, собственно принципы, на которых должно строиться внешнеэкономическое сотрудничество. Это добросовестность, деловая честность, свобода выбора применимого права, свобода договора, связанность сторон любым обычаем, относительно которого

---

<sup>82</sup> См.: Vogenauer S., Kleinheisterkamp J., eds., *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, (PICC). Oxford University Press, 2009. P. 9.

<sup>83</sup> Bonell M.J. *Unification of law by non-legislative means: the UNIDROIT Draft Principles for International Commercial Contracts* // *American journal of comparative law*. 1992. Vol. 40. P. 617.

<sup>84</sup> Так, ряд положений Принципов УНИДРУА вошел в состав Торгового кодекса Испании (см.: Canallas A.M. *The Influence of The UNIDROIT Principles on the reform of the Spanish Commercial CODE* // *The UNIDROIT Principles 2004: their impact on contractual practice, jurisprudence and codification: reports of the ISDC Colloquium (8–9 June 2006)*. Schulthess, 2007. P. 215–229), законодательство Венгрии, Германии, Голландии и других стран.

<sup>85</sup> См.: Bonell M.J. *An international restatement of contract law: the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. 3rd ed., incorporating the Unidroit Principles 2004. Ardsley, NY: Transnational Publishers, 2005. P. 14.

<sup>86</sup> См.: Bonell M.J. *Towards a Legislative Codification of the Unidroit Principles?* *Uniform Law Review*, 2007. Vol. 12. P. 233–245.

<sup>87</sup> Комаров А.С. *Прогрессивное развитие унификации правовых норм о международных коммерческих сделках (вступительная статья). Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА*. М., 2006. С. IV.

<sup>88</sup> См.: Вельяминов Г.М. *Международное экономическое право и процесс*. М., 2004. С. 293.

<sup>89</sup> См.: Goode R. *International Restatements of Contract and English Contract Law*. *Uniform Law Review*. 1997. Vol. 2. Issue 2. P. 231, 234.

они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях. Эти положения вырабатывались в международном частном праве постепенно и нашли отражение в ряде международных документов, в том числе в упоминавшихся выше гаагских конвенциях. Здесь они сводятся воедино.

В части, относящейся к заключению договоров, Принципы УНИДРУА в значительной мере воспроизводят нормы Венской конвенции, являющейся, как уже отмечалось, наиболее разработанным унифицированным актом международного частного права. Подчеркивая особую связь Принципов с Венской конвенцией, в литературе<sup>90</sup> указано на текстуальное совпадение ряда их положений с нормами Конвенции. Кроме того, Принципы содержат положения по некоторым вопросам, которые были предметом обсуждения при разработке Венской конвенции, но не нашли в ней отражения<sup>91</sup>.

Помимо правил заключения и исполнения договоров Принципы содержат положения об их действительности, толковании, уступке прав, новации, зачете обязательств и др.

Использование в регулировании экономических отношений наряду с нормативными правовыми актами документов, не обладающих соответствующими формализованными признаками, имеет также еще одно положительное значение. В них можно при необходимости оперативно вносить нужные изменения, учитывающие возникающие потребности в деловой практике. Международный институт по унификации частного права не прекратил свою работу над Принципами и после их издания. В 2004 г. появился их новый вариант, дополненный несколькими главами. Третья редакция Принципов вышла в 2010 г. и также была существенно дополнена<sup>92</sup>.

В настоящее время Принципы международных коммерческих договоров действуют в редакции 2016 г. Они включают в себя подробные комментарии к каждой статье и иллюстрации их применения в международных ситуациях. В них содержатся положения, касающиеся практически всех важных проблем, возникающих при заключении и исполнении коммерческих договоров. Несомненным достоинством является включение в них положений, предполагающих совершение коммерческих сделок с использованием электронных средств связи. В последнюю редакцию документа включены положения, отражающие особенности регулирования долгосрочных договоров: договоров коммерческого представительства, лизинга, франчайзинга, концессионных, дистрибьютерских, инвестиционных соглашений и др.

Принципы УНИДРУА получили широкое признание и активно используются в нескольких целях и для решения разных функциональных задач<sup>93</sup>.

Партнерам по бизнесу документ предлагает профессионально отработанные, выверенные и отвечающие современным запросам решения, которые могут использоваться ими при заключении и исполнении международных коммерческих сделок. Данное качество Принци-

---

<sup>90</sup> См.: Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. С. 36.

<sup>91</sup> Так, в Принципах закреплены основные начала исполнения международных коммерческих контрактов (гл. 6), определяется порядок платежей (ст. 6.1.7–6.1.13) и последствия при нарушении стороной контракта этого обязательства (ст. 7.4.9–7.4.12), предусматривается право кредитора отказаться от досрочного исполнения, кроме случаев, когда у него нет в этом законного интереса (ст. 6.1.5), возможность согласования сторонами в договоре уплаты «установленной суммы потерпевшей стороне», право на которую потерпевшая сторона имеет независимо от размера действительно понесенного ею ущерба (ст. 7.4.13).

<sup>92</sup> См.: Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. и вступ. статья А.С. Комарова. М., 2013.

<sup>93</sup> Подробнее о применении Принципов УНИДРУА см.: Садиков О.Н. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА в практике МКАС при ТПП РФ // Международный коммерческий арбитраж. Современные проблемы и решения. М., 2012. С. 343; Бардина М.П. Основание применения Принципов УНИДРУА при разрешении международных коммерческих споров по существу спора; Вилкова Н.Г. От глобального контрактного права к глобальному применимому праву; Комаров А.С. Внешнеэкономический договор: выбор контрагентами применимого права. Все статьи в сборнике: «Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота». М., 2016; Фонотова О.В. Принципы УНИДРУА как «применимое право» (практический аспект) // Право и экономика. 2017. № 10.

пов определяется, с одной стороны, их международным происхождением, а с другой – универсальностью содержания, отражающего наиболее общие и получившие закрепление в подавляющем большинстве национальных правовых систем подходы к решению конкретных правовых вопросов.

По соглашению сторон, заключающих договор, Принципы могут избираться ими в качестве применимого материального права. В тексте документа содержатся две типовые оговорки: первая из них предусматривает применение в качестве материального права исключительно Принципов; вторая – допускает применение наряду с Принципами еще и права определенного государства. И в том, и в другом случае стороны могут отступать от отдельных положений Принципов или изменять их содержание.

Принципы УНИДРУА могут использоваться и тогда, когда стороны не выбрали право, применимое к их договору. Включение этого положения в текст документа дало основание ряду авторов сделать вывод о закреплении возможности использования Принципов УНИДРУА в качестве «права, регулирующего контракт», обосновывая это, в частности, ситуациями, когда национальное право не может быть определено на основании применимых коллизионных норм<sup>94</sup>.

В практике МКАС при ТПП РФ имеются примеры различных подходов арбитражного суда при решении подобных дел. В одних случаях определяющими признавались критерии применимости Принципов УНИДРУА, содержащиеся в их преамбуле. В других – арбитры отказывались применять Принципы УНИДРУА, даже если одна из сторон ходатайствовала о применении конкретных положений Принципов<sup>95</sup>.

Решая вопрос о применимом праве в споре между российской фирмой и компанией из Гонконга, коллегия арбитров МКАС основывалась на авторитете Принципов УНИДРУА, активном использовании их деловыми партнерами различных стран во внешнеэкономической практике.

Заключенный сторонами контракт не содержал условия о применимом праве. По мнению истца, применимым к существу спора должно быть материальное право Российской Федерации, а также Венская конвенция 1980 г.

Арбитражный суд не согласился с доводами истца. Принимая во внимание то, что местом заключения контракта является Российская Федерация, суд посчитал возможным использовать положения ст. 1211 ГК РФ, в соответствии с условиями которой подлежащим применению правом к рассматриваемым правоотношениям было признано материальное право страны продавца – специального административного района Гонконг Китайской Народной Республики. Несмотря на то что Гонконг входит в состав КНР, данная юрисдикция обладает значительной автономией: собственными законами, а также правовой, денежной, таможенной и миграционной системами. Международные договоры и соглашения действуют в Гонконге после их ратификации. Поскольку информацией о ратификации Гонконгом Венской конвенции коллегия арбитров не располагала, она пришла к выводу о неприменимости Венской конвенции к существу данного спора.

Исходя из смысла ст. 28 Закона о Международном коммерческом арбитраже, арбитражный суд пришел к выводу о том, что к отношениям сторон подлежат применению нормы Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА. При этом было отмечено, что Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА являются одним из общепризнанных источников международного частного права и представляют собой свод норм дого-

---

<sup>94</sup> См.: Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 79.

<sup>95</sup> См.: Розенберг М.Г. Некоторые актуальные вопросы применения иностранного гражданского права российскими судами // Хозяйство и право. 2003. № 2. С. 127; Международный коммерческий арбитраж. 2008. № 1 (17); Жильцов А.Н. Применение раздела VI части третьей ГК РС в практике МКАС при ТПП РФ // Вестник международного коммерческого арбитража. 2014. № 2.



ворного права, являющихся общими для существующих национальных правовых систем, а также для международных коммерческих договоров (дело № 17/2017)<sup>96</sup>.

При разрешении споров положения Принципов иногда применялись и лишь на основе общего указания в договоре, что стороны руководствуются общепризнанными в международной торговле принципами. Так, Международный арбитражный суд при МТП, установив по одному из дел согласие сторонами в заключенном контракте неприменения к их отношениям общих принципов права, признал, что при разрешении спора следует руководствоваться Принципами УНИДРУА. В решении по другому делу тот же суд указал: «Принципы УНИДРУА являются надежным источником международного коммерческого права, поскольку, по сути, представляют собой свод руководящих принципов, получивших всеобщее признание. Кроме того, они отражают ключевые понятия, которые постоянно используются в арбитражной практике»<sup>97</sup>.

Рассматривая спор между российской и немецкой компаниями, МКАС установил, что в договоре стороны согласовали условие, в соответствии с которым споры подлежат разрешению на основе общих принципов права *lex mercatoria* и все условия, не предусмотренные указанным договором, регулируются законодательством Германии и Российской Федерации. Арбитры пришли к выводу, что сторонами не осуществлен выбор права конкретного государства. Исходя из того, что для разрешения спора достаточно использования общих принципов *lex mercatoria* и условий договора, состав арбитража решил руководствоваться Принципами УНИДРУА и условиями заключенного сторонами договора<sup>98</sup>.

Принципы УНИДРУА используются и при необходимости толкования международных унифицированных правовых актов, а также национального законодательства<sup>99</sup>.

Так, в деле № 111/2011, рассмотренном МКАС, состав арбитража применил Принципы УНИДРУА для толкования положений как Венской конвенции, так и применимого итальянского законодательства<sup>100</sup>.

Нередко в практике МКАС к Принципам УНИДРУА обращаются для восполнения отдельных вопросов, которые были предметом обсуждения при разработке Венской конвенции, но не нашли в ней отражения. Это относится, в частности, к случаям, когда встает вопрос о взыскании процентов за просрочку исполнения денежного обязательства. Предусмотрев такую возможность в ст. 78, Венская конвенция не определяет размер этих процентов и период, в течение которого они подлежат уплате. Арбитражные суды в таких случаях применяют п. 2 ст. 7.4.9 Принципов, содержащий подробное регулирование данного вопроса<sup>101</sup>.

Не определен в Венской конвенции и порядок доказывания качества поставленного товара. В связи с этим при решении одного из дел состав арбитров МКАС признал применимыми для восполнения Венской конвенции ст. 1.7 и ст. 5.3 Принципов УНИДРУА (дело № 177/2012)<sup>102</sup>.

Одним из направлений является возможное использование Принципов УНИДРУА в качестве модели для национальных и международных законодателей. В этих случаях избран-

---

<sup>96</sup> СПС «КонсультантПлюс».

<sup>97</sup> См.: Дроздов-Тихомиров А. Правовые принципы как источник неформального регулирования международных коммерческих договоров // Международное публичное и частное право. 2009. № 6. С. 26.

<sup>98</sup> См.: Дело № 11/2002. Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001–2002 гг. / сост. М.Г. Розенберг. М., 2004. С. 353.

<sup>99</sup> На конец 2019 г. в базе Unilex было опубликовано более 460 решений, вынесенных международными коммерческими арбитражными и государственными судами, в которых упоминались Принципы УНИДРУА. URL: [www.unilex.info](http://www.unilex.info).

<sup>100</sup> Вестник Международного коммерческого арбитража. 2012. № 2. С. 231.

<sup>101</sup> См., например: Дело № 11/2009, решенное МКАС // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>102</sup> См.: Жильцов А.Н. Применение раздела VI части третьей ГК РФ в практике МКАС при ТПП РФ // Вестник Международного коммерческого арбитража. 2014. № 2.

ные положения Принципов могут приобретать характер норм национального законодательства либо норм международного права.

В решениях международных арбитражных судов можно встретить ссылки на Принципы и как на обычаи делового оборота. Эту их роль отмечает ряд исследователей международного частного права<sup>103</sup>.

Сфера применения Принципов УНИДРУА расширяется. Есть примеры ссылок на Принципы и в решениях государственных арбитражных судов, рассматривающих споры между российскими организациями<sup>104</sup>. Применение Принципов УНИДРУА при рассмотрении споров в государственных судах обосновывается рядом авторов необходимостью восполнения национального законодательства в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами, общими принципами права, *lex mercatoria* или аналогичными положениями, а также необходимостью толкования и восполнения международных унифицированных документов (например, Венской конвенции)<sup>105</sup>.

В рамках Европейского Союза широкое применение получили Принципы европейского договорного права (Европейские принципы)<sup>106</sup>, подготовленные в период 1995–2002 гг. неправительственной рабочей группой специалистов из стран ЕС и представляющие собой свод унифицированных правил в области контрактного права<sup>107</sup>.

Они разрабатывались с целью сближения национальных законодательств государств Европейского Союза в сфере международного торгового сотрудничества для обеспечения нормального функционирования общего рынка. Европейские принципы учитывают положения национальных унификаций, а также опыт международно-правовой унификации и в первую очередь Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. В документе получили разрешение многие юридические вопросы, которые в силу различия правовых систем стран ЕС в национальном законодательстве регламентируются по-разному.

Европейские принципы состоят из 17 глав, включающих в себя 130 статей, которые снабжены подробными комментариями и примерами из практики. В этих комментариях (в отличие от Принципов УНИДРУА) содержатся ссылки и на национальное право соответствующих стран.

Как и Принципы УНИДРУА, Принципы европейского договорного права имеют рекомендательный характер.

В соответствии со ст. 1:101 Принципы могут применяться в трех случаях:

1) стороны согласились включить их в договор или предусмотрели, что их договор будет регулироваться этими Принципами;

2) стороны согласились, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», *lex mercatoria* или иными аналогичными положениями;

<sup>103</sup> М.И. Брагинский, отмечая рекомендательный характер Принципов УНИДРУА, пишет, что при наличии определенных предпосылок они могут играть роль обычаев делового оборота (см.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М., 1999. С. 36, 37). Высказывается и иное мнение. М.М. Богуславский считает, что такого рода документы не могут рассматриваться в качестве обычаев и Принципы УНИДРУА можно квалифицировать как изложение общих принципов, на которых основана Венская конвенция 1980 г. См.: Богуславский М.М. Международное частное право: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1988. С. 48.

<sup>104</sup> См., например: Дела № А40-26256/16 и № А40-42441/18, рассмотренные Арбитражным судом г. Москвы, постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 27 ноября 2018 г. № 09АП-55680/2018 и от 23 марта 2017 г. № 09АП-4612/2017; решение по делу № 782-1070/2010 Арбитражного суда Волго-Вятского округа и др. // СПС «КонсультантПлюс»; а также: Вилкова Н.Г. Применение Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА в практике государственных арбитражных судов // Пермский юридический альманах. Ежегодный научный журнал. 2018. № 1.

<sup>105</sup> См.: Канашевский В.А. Международное частное право: учебник. С. 82.

<sup>106</sup> См.: Амиров А.Т., Пугинский Б.И. Принципы европейского договорного права. Важный шаг в развитии договорного права // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2005. № 3–4.

<sup>107</sup> Работа проводилась в соответствии с резолюцией Европейского парламента от 26 мая 1989 г. и от 6 мая 1994 г.

3) стороны не избрали никакой правовой системы или законодательства для регулирования их договора (ст. 1:101).

Европейские принципы во многом совпадают с Принципами УНИДРУА и Венской конвенцией 1980 г.<sup>108</sup>

Европейские принципы (ст. 1:102), как и Принципы УНИДРУА, провозглашают свободу договора, указывают на право стороны свободно вступать в договор и определять его содержание, соблюдая требования добросовестности и честной деловой практики, а также обязательные нормы, установленные Принципами. При этом стороны могут исключить применение или отступить от любого положения Принципов, изменить их действие, кроме случаев, когда императивными нормами на этот счет установлены ограничения. Вместе с тем, как и в Принципах УНИДРУА, предусматривается приоритет императивных норм национального, наднационального и международного права над положениями Принципов (ст. 1:103).

Аналогично Принципам УНИДРУА в ст. 1:105 Европейских принципов нашло отражение положение ст. 9 Венской конвенции, предусматривающее связанность сторон любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

Предусмотренные Европейскими принципами правила о заключении контракта, определении существенного нарушения договора, предоставлении потерпевшей стороне при принятии не соответствующего контракту исполнения права на соразмерное уменьшение цены, о признании права потерпевшей стороны на проценты годовых в случае просрочки в уплате цены и ряд других в основном совпадают с соответствующими положениями Принципов УНИДРУА и Венской конвенции.

Вместе с тем между этими актами есть и существенные различия. Они касаются прежде всего сферы их действия. Если Принципы УНИДРУА устанавливают общие нормы для всех международных коммерческих контрактов и рассчитаны на применение любыми участниками международного торгового оборота, то Европейские принципы создавались с целью гармонизации общего частного права образовавших Европейский союз государств и, как указано в ст. 1:101, «предназначены для применения в качестве общих правил контрактного права в Европейских сообществах». Они применяются в отношении заключаемых в ЕС договоров как с участием международных партнеров, так и между сторонами – представителями одного государства. При этом Европейские принципы распространяются не только на международные, но и на внутренние контракты, в том числе потребительского характера. По-разному в указанных актах решается вопрос о возможности применения национального законодательства.

В отличие от Принципов УНИДРУА, предусматривающих применение к договорам императивных «положений национального, международного и наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права», Европейские принципы предоставляют сторонам возможность исключать применение национального права, в том числе императивных норм.

Есть различия в условиях, касающихся восполнения пробелов в унифицированных актах. Принципы УНИДРУА не предусматривают в этих случаях обращения к национальному праву, а содержат отсылку к основополагающим общим принципам. Европейский документ допускает применение положений правовой системы, определяемой исходя из норм международного частного права<sup>109</sup>.

В работах, посвященных сравнительному анализу Принципов УНИДРУА и Европейских принципов, последние оцениваются как более совершенная форма унификации, положения

---

<sup>108</sup> Подробно этот вопрос рассмотрен Н.Г. Вилковой. См.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 219–224.

<sup>109</sup> См.: Принципы европейского договорного права / пер. с англ. А.Т. Амиров, Б.И. Пугинский // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2005. № 3, 4.

которых представляют собой более радикальное движение вперед по пути унификации, в то время как Принципы УНИДРУА в основном ориентированы на сложившуюся систему универсальных унифицированных актов<sup>110</sup>. Вместе с тем необходимо отметить влияние Европейских принципов на реформирование национального законодательства европейских стран. Они активно используются в процессе проводимых в европейских странах реформ гражданского и торгового права, в частности в Германии, Франции, Польше, Латвии, Эстонии и др., что способствует сближению различных правовых систем и выработке унифицированных норм европейского договорного права<sup>111</sup>. Нельзя в связи с этим не учитывать особенности сфер применения данных актов: Европейские принципы, как мы уже отмечали, создавались с целью гармонизации общего частного права образовавших Европейский союз государств и, как указано в ст. 1:101, «предназначены для применения в качестве общих правил контрактного права в Европейских сообществах». В то же время Принципы УНИДРУА устанавливают общие нормы для международных коммерческих контрактов и рассчитаны на применение любыми участниками международного торгового оборота.

Правовая природа Принципов УНИДРУА и Европейских принципов по-разному определяется в правовой литературе.

Характеризуя эти особенности, некоторые авторы выделяют отдельные существенные черты таких документов. Н.Г. Вилкова пишет, что Принципы УНИДРУА и Европейские принципы являются результатом применения нового метода унификации – международно-контрактной унификации, когда разработанные документы обращены непосредственно к участникам международного коммерческого оборота и их единообразное применение осуществляется на основании именно их волеизъявления<sup>112</sup>. С.В. Бахин, подробно исследовавший правовую природу рассматриваемых документов, отмечает, что Принципы УНИДРУА и Европейские принципы, содержащие элементы договорных норм, международного обычая, совпадающих норм и принципов национального законодательства, обыкновений, типовых контрактов и общих условий и, наконец, арбитражной практики, не сводимы ни к одной из этих субстанций. По его мнению, в ходе развития унификационного процесса и поиска его оптимальных форм эмпирическим путем был найден особый механизм обеспечения единообразного регулирования международных торгово-экономических отношений<sup>113</sup>. С этими оценками можно согласиться.

К сказанному нужно добавить, что названные правовые документы имеют значение для дальнейшего сближения норм национального законодательства и создания новых международных унифицированных норм прямого действия.

В литературе<sup>114</sup> ставился вопрос о том, была ли необходимость в разработке двух близких по содержанию и характеру сводов правил договорного права: нельзя ли было ограничиться

---

<sup>110</sup> См.: Blase F. Leaving the Shadow for the Test of Practice – On the Future of the Principles of European Contract Law // *The Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. 1999. Vol. 3. No. 1. P. 3–14; Rosett A. UNIDROIT Principles and Harmonization of International Commercial Law: Focus on Chapter Seven // *Uniform Law Review*. 1997. P. 442; Базедов Ю. Возрождение процесса унификации права: европейское контрактное право и его элементы // *Государство и право*. 2000. № 2. С. 66–89.

<sup>111</sup> См.: Бергман В. Новое германское обязательственное право // *Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ*. 2003. № 5–8; Zimmerman R. *The new German law of obligations. Historical and comparative perspective*. Oxford University press, 2005; Коммерческое право Франции / пред., пер., справ. и коммент. В.П. Захватаева. М., 2008; Ахаимова Е.А. Принципы европейского договорного права – основа совершенствования и развития договорного права // *Проблемы экономики и юридической практики*. 2009. № 4. С. 189; Lando O. Some Features of the Law Contract in the Third Millenium // *Scandinavian Studies in Law*. 2000. No. 40. P. 367.

<sup>112</sup> См.: Вилкова Н.Г. *Международные коммерческие контракты: теория и практика унификации правового регулирования*. С. 25.

<sup>113</sup> См.: Бахин С.В. *Субправо: международные своды унифицированного контрактного права*. СПб., 2001. С. 83, 140.

<sup>114</sup> См.: Goode R., Kronke H., McKendrick E. *Transnational Commercial Law, Text, Cases and Materials*. Oxford, 2007. P. 511; Hermann G. *The Future of Trade Law Unification* // *Internationales Handelsrecht*. 2001. No. 6. P. 11.

лишь Принципами УНИДРУА и не может ли возникнуть конкуренции между этими двумя документами.

Профессор Оле Ландо, руководитель комиссии по разработке Европейских принципов<sup>115</sup>, считает, что Европейские принципы нужны для ведения торговли внутри Европы, где нет необходимости принимать во внимание традиции и позиции государств, которые значительным образом отличались бы по социальным и экономическим показателям от стран – участниц Европейского Сообщества.

Учитывая региональную направленность Европейских принципов, которая отличает их от Принципов УНИДРУА, профессор М. Бонелл полагает, что реальная конкуренция между ними за пределами Европы маловероятна. Вряд ли стоит ожидать, пишет он, что законодатели из Африки, Америки, Азии или Океании будут использовать Европейские принципы в качестве модельных. Вместе с тем Европейские принципы, а не Принципы УНИДРУА будут обязательным ориентиром для законодательных и судебных органов ЕС при написании и толковании законов ЕС. Кроме того, эти документы значительно отличаются по сфере применения. Из сказанного делается вывод о том, что на практике они могут сосуществовать и играть в равной степени важную роль, при этом не будучи взаимозаменяемыми<sup>116</sup>.

Высказываются и иные суждения по поводу соотношения рассматриваемых документов<sup>117</sup>.

Следует обратить внимание еще и на то, что Европейские принципы разрабатывались как временный, промежуточный документ. Профессор О. Ландо отмечал, что цель Европейских принципов – стать первоначальной редакцией Европейского кодекса договорного права<sup>118</sup>.

В процессе проводимых в рамках ЕС работ по реформированию частного права Принципы стали основой подготовленного в рамках ЕС и опубликованного в 2008 г. проекта нового документа под названием «Проект общей справочной схемы» (*Draft Common Frame of Reference – DCFR*)<sup>119</sup> (далее – Проект), который в уточненной редакции в 2009 г. был представлен на рассмотрение Европейской комиссии<sup>120</sup>. Проект включает в себя принципы, определения и типовые (модельные) нормы. Модельные нормы, составляющие основное содержание документа, не имеют юридической силы и представляют собой мягкое право, подобно нормам, составляющим Принципы европейского договорного права и Принципы УНИДРУА. Его разработка явилась еще одним шагом в работе по созданию европейского договорного права<sup>121</sup>.

<sup>115</sup> См.: Lando O. European Contract Law in Petar Sarcevic (ed) international Contracts and Conflicts of Laws: A Collection of Essays (Graham & Trotman London, 1990). P. 1, 5.

<sup>116</sup> См.: Bonell M.J. The UNIDROIT Principles of international Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law. Similar Rules for the Same Purposes? Uniform Law Review. 1996. Vol. 14. P. 229, 242.

<sup>117</sup> См.: Raeschke-Kessler H. Should an Arbitrator in an international Arbitration Procedure apply the UNIDROIT Principles? // Institute of International Business Law and Practice. P. 174–175; Международное частное право: учебник: в 2-х т. Т. 1. С. 186.

<sup>118</sup> См.: Lando O. Op. cit. P. 23.

<sup>119</sup> Principles, Definitions and Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Munich: interim Outline Edition, 2008.

<sup>120</sup> Документ по своему содержанию значительно шире Европейских принципов. В него включены положения не только договорного права, но и ряд других положений гражданского права (неосновательное обогащение, действие в чужом интересе, доверительная собственность, обязательства из деликта и др.). Кроме того, в нем расширен блок, посвященный защите прав потребителей. Проект состоит из 10 книг: книга 1 «Общие положения»; книга 2 «Договоры и иные юридические акты»; книга 3 «Обязательства и соответствующие им права»; книга 4 «Отдельные виды договоров. Права и обязательства из таких договоров»; книга 5 «Ведение дел в чужом интересе»; книга 6 «Внедоговорная ответственность»; книга 7 «Неосновательное обогащение»; книга 8 «Приобретение и утрата права собственности»; книга 9 «Обеспечительные права в отношении движимых вещей»; книга 10 «Доверительная собственность (Траст)».

<sup>121</sup> Публикация Проекта, как указывается в нем, носит промежуточный и конспективный характер, поскольку в окончательном издании текст будет дополнен типовыми нормами о некоторых отдельных видах договоров и о правах и обязанностях, возникающих из них, а также материалами по отдельным вопросам имущественного права (см.: Комаров А.С. «Европеизация» частного права в рамках ЕС и ее значение для развития частного права в Российской Федерации // Актуальные проблемы российского частного права / сост. Е.А. Павлова, О.Ю. Шиловост. М., 2008. С. 20–28.

В соответствии с решением Европейской комиссии от 26 апреля 2010 г. работа над документом продолжается.

К актам негосударственного регулирования (правда, с большой долей условности) можно отнести помимо рассмотренных Принципов документ, подготовленный учеными Центра транснационального права CENTRAL (Кельнский университет, Германия), содержащий правила из области международного коммерческого права и материалы по его применению под названием «Принципы *TransLex*»<sup>122</sup>. Данный документ является частью общей исследовательской платформы *TransLex*, в которую наряду с текстами международных конвенций, модельных законов, актов внутреннего законодательства стран входят подробная библиография по транснациональному праву, материалы, дающие доктринальную трактовку соответствующим положениям нормативных актов, арбитражные и судебные решения, затрагивающие актуальные вопросы применения правовых норм<sup>123</sup>

---

<sup>122</sup> Подробнее об этом документе см.: International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution, Liber Amicorum Eric Bergsten, 2011. P. 33–53; Berger K.P. Transnational Commercial Law Online. URL: [www.trans-lex.org](http://www.trans-lex.org).

<sup>123</sup> Предшественниками современной версии Принципов TransLex явились три редакции так называемых принципов транснационального права, а также подготовленная в 2001 г. Центром CENTRAL Транснациональная правовая база данных (Transnational Law Database – Tldb), которая содержала Свод принципов, правил и стандартов lex mercatoria CENTRAL (В литературе этот документ иногда именуется Принципами СЕНТРАЛ. Перевод документа прилагается к статье А.Т. Амирова и Б.И. Пугинского «Важный шаг в развитии нового lex mercatoria» // Коммерческое право. 2008. № 2). Подробнее об этом см.: Berger K.P. Internationale Wirtschaftsbareit, 1992. P. 374 et. seq.; Berger K.P. The Greeping Codification of the Lex Mercatoria, 1999. P. 278 et seq. URL: <http://trans-lex.org/000004>.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.