

УДК 347.451

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ  
КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН СНГ  
В РАМКАХ КОНВЕНЦИИ ООН «О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» 1980 г.**

© 2013 г.

*А.Г. Аксенов*

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

aksenov-ag@ya.ru

*Поступила в редакцию 14.06.2013*

Рассматриваются общие положения и сфера применения Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года, а также особенности правового регулирования договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ в рамках данной Конвенции.

*Ключевые слова:* Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г., договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, национальное законодательство стран СНГ.

Очень важное значение в правовом регулировании договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ имеют межгосударственные правовые акты, являющиеся результатом унификации материального права. Вытесняя в значительной степени применение норм национального права, они в результате приводят к стиранию национальных особенностей в правовом регулировании рассматриваемого договора.

Наиболее широко применяемым актом универсальной унификации материальных норм, регулирующим международную куплю-продажу товаров, является *Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года*. Конвенция была принята ООН на специально созванной для этой цели международной конференции, проходившей в Вене с 10 марта по 11 апреля 1980 года, и потому получила название Венской конвенции [1].

За тридцать три года своего существования Венская конвенция стала важным инструментом международной торговли. Конвенция создает единообразную основу для заключения и исполнения договоров купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Определяя права и обязательства сторон в доступной форме, Конвенция способствует повышению предсказуемости в области права меж-

дународной торговли, что приводит к снижению издержек на совершение сделок.

По состоянию на 1 января 2013 года сторонами Конвенции являются 78 государств<sup>1</sup>. Из государств СНГ в Конвенции участвуют Армения, Беларусь, Кыргызстан, Молдова, Россия, Узбекистан и Украина<sup>2</sup>. Одна из причин широкого применения Конвенции, как отмечается в Сборнике ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров [2], заключается в ее гибкости. Для этой цели разработчики Конвенции использовали различные средства, в частности применяли нейтральную терминологию, стремились обеспечить всеобщее соблюдение принципа добросовестности в международной торговле, установили правило, согласно которому следует использовать общие принципы, лежащие в основе Конвенции, для устранения любых пробелов в своде правил, устанавливаемых Конвенцией (ст. 7)<sup>3</sup>, а также признали обязательный характер согласованных или подразумеваемых обычаев и установившейся практики (ст. 9 Конвенции).

Конвенция состоит из четырех частей: «Сфера применения и общие положения», «Заключение договора», «Купля-продажа товаров» и «Заключительные положения», – включающих в себя 101 статью. Части II и III имеют самостоятельное значение: государства-участники могут по своему усмотрению установить для себя обя-

зательность как обеих частей Конвенции, так и одной из них.

Часть III состоит из глав, посвященных общим положениям, обязательствам продавца и покупателя, переходу риска, общим положениям для обязательств продавца и покупателя. Глава об обязательствах продавца включает разделы о поставке товаров и передаче документов, соответствии товара и правах третьих лиц, средствах правовой защиты в случаях нарушения договора продавцом. Глава об обязательствах покупателя содержит нормы об уплате цены, принятии поставки, средствах правовой защиты в случаях нарушения договора покупателем. В главу о положениях, являющихся общими для обязательств продавца и покупателя, вошли разделы о предвидимом нарушении договора и договорах на поставку товаров отдельными партиями, о процентах, последствиях расторжения договора, сохранении товара, об убытках, об освобождении от ответственности.

К договору международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ Конвенция применяется в тех случаях, когда *коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах, являющихся участниками Конвенции* (п. 1 «а» ст. 1 Конвенции), включая субъектов предпринимательской деятельности стран СНГ.

Подлежит применению Конвенция и тогда, когда коммерческие предприятия одного или обоих контрагентов расположены в государствах СНГ, не участвующих в Венской конвенции, но *нормы международного частного права отсылают к праву страны – участницы Конвенции* (п. 1 «б» ст. 1 Конвенции)<sup>4</sup>.

Венская конвенция применяется и в случаях *достижения сторонами договора соответствующего соглашения* (ст. 6 Конвенции).

Как уже было отмечено, под коммерческим предприятием подразумевается не субъект права, а постоянное место осуществления деловых операций (основное место деятельности) как юридическим, так и физическим лицом. Таким не всегда может являться место нахождения головной конторы юридического лица. Им также может быть признано место ведения предпринимательской деятельности его представителем или филиалом.

Необходимо иметь в виду, что стороны контракта должны быть осведомлены о факте нахождения их коммерческих предприятий в разных государствах СНГ не позднее чем на момент заключения договора. В противном

случае Конвенция неприменима (п. 2 ст. 1 Конвенции).

Национальная принадлежность стороны не имеет значения для решения вопроса о применимости Конвенции (п. 3 ст. 1). Таким образом, если коммерческие предприятия сторон находятся в одном государстве СНГ, то Конвенция не применяется, даже если стороны имеют различную национальность. Кроме того, тот факт, что место заключения договора находится в другом государстве СНГ, а не в том, где происходит выполнение договора, не придает договору «международного характера»<sup>5</sup>.

В государственных арбитражных судах неоднократно рассматривались споры между субъектами предпринимательской деятельности государств Содружества, вытекающие из контрактов международной купли-продажи товаров, разрешенные с применением положений Венской конвенции<sup>6</sup>.

Конвенция содержит перечень видов купли-продажи, которые исключены из сферы ее применения по следующим признакам:

- цель купли-продажи (товары, которые используются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или после заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования);

- характер купли-продажи (с аукциона, в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона);

- характер товара (фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы, деньги, суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке, а также электроэнергия) (ст. 2 Конвенции).

Вышеуказанные изъятия, как указывалось в литературе, в большей степени обусловлены спецификой этих товаров, специальной правовой регламентацией таких договоров купли-продажи в национальном законодательстве, отсутствием в таком виде продаж характерных признаков международной торговли<sup>7</sup>.

Кроме того, сфера действия Конвенции не распространяется на некоторые договоры, которые включают какое-либо действие, кроме поставки товаров: когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производству (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 работы или предоставления иных услуг (ст. 3 Конвенции).

Нет оснований для применения Конвенции к товарообменным операциям ввиду отсутствия в ее тексте каких-либо предписаний на этот счет<sup>8</sup>.

Вместе с тем следует отметить, что стороны договора мены могут согласовать применение к нему положений Конвенции в качестве договорных условий.

Наконец, в статьях 4 и 5 Конвенции дополнительно перечислены вопросы, к которым она не применяется:

а) действительность договора, каких-либо из его положений или любого обычая;

б) последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар;

в) ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть каково-либо лица.

Как указывает С.Н. Лебедев, Конвенция, как и всякий иной унификационный акт по тому или иному частнопроводному предмету, не может стать исчерпывающим сводом правил. Некоторые вопросы разработчики сознательно исключили из сферы регулирования. В частности, было решено не вносить в Конвенцию положения о недействительности договора (хотя соответствующий проект был подготовлен МИУЧП) и последствий договора в отношении права собственности на проданный товар (ст. 4); не регулирует она отношений, связанных с гарантией качества товара и неустойкой, условия о чем часто включаются сторонами в договор; не имеется общих коллизионных привязок. Предполагалось, что указанные вопросы могут стать предметом отдельных специальных актов, в том числе своего рода «спутников» Конвенции (подобно ранее подготовленной ЮНСИТРАЛ Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже, Нью-Йорк, 1974 г., пока не ратифицированной Россией)<sup>9</sup>.

Венская конвенция, как и другие международные правовые акты, регулирующие внешнеэкономические отношения, закрепляет главный принцип обязательственного права – автономии воли сторон, в соответствии с которым стороны договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, подпадающего под действие Конвенции, могут исключить ее применение либо отступить от любого из ее положений или изменить действие этого положения при условии соблюдения

ст. 12 Конвенции (ст. 6 Конвенции) [3]. Таким образом, составители Венской конвенции явно признали неимперативный характер Конвенции и центральную роль, которую играет автономность сторон в международной торговле<sup>10</sup>. При этом исключение действия Конвенции может и быть ясно выражено, и подразумеваться. Это означает, что решать вопрос о том, содержится ли такое подразумеваемое условие в договоре, будет правоприменительный орган, разрешающий спор (суд, арбитраж, третейский суд)<sup>11</sup>.

В тех случаях, когда договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ не регулируется Конвенцией или ее применение исключено сторонами, при отсутствии в договоре оговорки о применении права к нему, будет подлежать применению национальное законодательство государства – участника Содружества, определенное на основании коллизионной нормы.

Вместе с тем, как отмечается в литературе, анализ практики МКАС последнего времени дает основания для вывода о том, что в отдельных случаях составами арбитража допускаются отступления от сложившихся подходов, касающихся определения применимого права к контракту при наличии в соглашении сторон о его выборе ссылок на «материальное право государства» или его «законодательство».

Такие отступления отражаются на качестве аргументации принятых решений, а иногда приводят к заключению, не соответствующему подлежащим применению правилам Конвенции, что приводит к ущемлению имущественных интересов одной или обеих сторон процесса. Так, в вынесенном в феврале 2006 года решении по спору между российской и украинской организациями состав арбитража не принял во внимание того обстоятельства, что Россия и Украина являются участниками Венской конвенции и в соответствии с п. 1 «а» ст. 1 Конвенции она подлежит применению к отношениям сторон, когда их коммерческие предприятия находятся в договаривающихся государствах. На том основании, что стороны в договоре избрали в качестве применимого материальное право РФ, состав арбитража разрешил спор, применив нормы ГК РФ [4].

В другом случае стороны контракта договорились о применении к их отношениям не российского права, а российского законодательства, поэтому арбитры при рассмотрении спора между ними не сочли возможным применить положения Конвенции. В связи с этим М.Г. Розенберг указывает на возможность ограничи-

тельного толкования соглашения о применимом праве, касающегося международных договоров прямого действия (т.е. тех, для применения которых не требуется издания внутригосударственного акта). В их отношении, по его мнению, «может ставиться вопрос о том, что они входят в правовую систему России, но не в ее законодательство»<sup>12</sup> [5].

Однако по данному вопросу в литературе высказываются и иные точки зрения.

Так, В.А. Кабатов отмечает: «Можно предположить, что, употребляя в своем соглашении о применимом праве термин «законодательство», а не «право», стороны, скорее всего, не имеют в виду исключить применение положений международного договора, а делают это либо по небрежности, либо по неосведомленности. Согласно ст. 3 ГК РФ в гражданское законодательство не включаются ни указы Президента РФ, ни постановления Правительства РФ, ни ведомственные нормативные акты. Употребляя термин «российское законодательство», стороны вряд ли имеют в виду исключить применение указанных нормативных актов» [6].

Не оспаривая видимых достоинств рассуждений М.Г. Розенберга, В.А. Канашевский небезосновательно подчеркивает различие понятий «право» и «правовая система», а также утверждает, что с юридической точки зрения более точно говорить о применимых правовых нормах, которые могут быть как международными, так и внутригосударственными, и что независимо от того, какая формулировка содержится в соглашении сторон – «законодательство РФ» или «право РФ», применимой будет вся правовая система РФ, включающая не только право РФ, но и международные договоры РФ в соответствии с содержащимися в них положениями относительно сферы их действия [7].

На наш взгляд, решение вопроса о выборе применимого права к договору международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ должно основываться на действительной воле сторон контракта. Только при наличии ясных и недвусмысленных доказательств, свидетельствующих о намерении сторон исключить конвенционное регулирование, независимо от общих ссылок в соглашении о применимом праве на «законодательство государства» или его «право», предпочтение должно быть отдано в пользу национального законодательства.

Указание контрагентов в соглашении на конкретный национальный законодательный акт (например, ГК Российской Федерации) при отсутствии иного согласованного между сторо-

нами толкования должно привести к применению именно этого законодательного акта, а при его пробелах – к иной *национальной* регламентации. В противном случае арбитраж выйдет за рамки волеизъявления сторон, необоснованно расширительно подойдет к толкованию условия соглашения о применимом праве, поскольку при таком выборе применимого права очевидно, что стороны намеревались регулировать договор в рамках национального законодательства, исключая применение международно-правовых норм.

Вышеуказанное, на наш взгляд, соответствует ст. 6, п. 1 ст. 8 Конвенции.

Подход, использованный в Конвенции, направлен на согласование права международной торговли. В этой связи возрастает необходимость единообразного толкования текста Конвенции в различных правовых системах, в которых она применяется. Поэтому особое значение приобретает вопрос о единообразном толковании Конвенции на основе как национального, так и иностранного права. В связи с этим следует отметить, что в ст. 7 Конвенции устанавливается единый стандарт для толкования ее положений: «При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении...»<sup>13</sup>.

Учитывая отмеченные выше общие положения, следует подчеркнуть важное значение Венской конвенции для регламентации правоотношений, возникающих из договора международной купли-продажи товаров, включая договоры между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ.

Определяя правила заключения, исполнения, а также последствия неисполнения договора международной купли-продажи товаров, Конвенция, безусловно, способствует созданию единообразного правового режима для внешне-торговых сделок, совершаемых хозяйствующими субъектами стран СНГ.

Вместе с тем правовое регулирование договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ в рамках Конвенции не всегда может являться достаточным. Это объясняется, во-первых, тем, что в Венской конвенции не участвует ряд стран СНГ (Азербайджан, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан) и, следовательно, для хозяйствующих субъектов этих стран положения Конвенции не имеют обязательного характера. Они применяются лишь в случае достигнутого по этому поводу соглашения между

сторонами договора либо в силу отсылки соответствующей коллизионной нормы к применимому праву государства – участника Конвенции. Во-вторых, положения Конвенции охватывают не все вопросы, связанные с правовым регулированием данного договора.

К числу вопросов, которые не урегулированы или урегулированы не полностью Венской конвенцией и решение которых невозможно путем применения ее общих принципов, можно отнести применение условия о неустойке, о ее соотношении с убытками, определение размера процента годовых при просрочке исполнения денежных обязательств, применение исковой давности<sup>14</sup>.

Учитывая диспозитивный характер Конвенции, имеющиеся в ней «пробелы» правового регулирования договора международной купли-продажи между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ, а также исходя из стремления обеспечить указанным субъектам благоприятный правовой режим для участия во внешнеэкономической деятельности, представляется целесообразным принятие в рамках СНГ унификационного акта, всесторонне и единообразно регламентирующего вопросы, связанные с регулированием данного договора.

#### Примечания

1. Статус Конвенции см. на официальном сайте ЮНСИТРАЛ в сети Интернет // [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)

2. Конвенция вступила в силу в отношении: Армении – 1 января 2010 года, Беларуси – 1 ноября 1990 года, Кыргызстана – 1 июня 2000 года, Молдовы – 1 ноября 1995 года, России – 1 сентября 1991 года, Узбекистана – 1 декабря 1997 года, Украины – 1 февраля 1991 года.

3. Наряду с принципом добросовестности к ним можно отнести и такие принципы, как автономия воли сторон; признание юридической силы извещения, запроса или иного сообщения при надлежащей их отправке; право на взыскание процентов при задержке уплаты причитающихся сумм; применение правила разумности при оценке поведения сторон; недопустимость одностороннего изменения контракта, за исключением оговоренных случаев; сотрудничество сторон друг с другом при выполнении своих договорных обязательств; обязанность стороны принять разумные меры к уменьшению ущерба, вызванного нарушением обязательства контрагентов и некоторые другие. Приведенные принципы носят именно общий характер, т.е. могут быть распространены на случаи, которые охватываются непосредственно названными статьями (подр. см.: Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий / Отв. ред. А.С. Кома-

ров. М.: Юридическая литература, 1994. С. 28; Honnold J. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Kluwer, 1991. P. 152–155).

4. Кроме того, наряду с восполнением пробелов, основанных на общих принципах Конвенции, есть еще один способ – применение ее норм по аналогии. Хотя этот последний способ непосредственно не назван в п. 2 ст. 7, в литературе указывается на возможность его применения (См.: Honnold J. *Op. cit.* P. 155–156).

5. Так, при разрешении конкретных споров Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) при Торгово-промышленной палате (ТПП) Российской Федерации руководствовался положениями Венской конвенции в случаях, когда ее применение обуславливалось п. 1 «b» ст. 1, поскольку применимым признавалось право государства – участника Конвенции. Например, по спору между российской и узбекской организациями по контракту, заключенному до вступления Конвенции в силу для Узбекистана (дело № 288/1997) (см.: Розенберг М.Г. *Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров*. 3-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2006. С. 400).

Как отмечает Т.В. Слипачук, в практике МКАС при ТПП Украины Венская конвенция применялась в силу обоих подходов, выделялись при этом три основных принципа применения арбитрами МКАС при ТПП Украины Венской конвенции, а именно когда Конвенция указана в качестве применимого права: непосредственно сторонами в арбитражной оговорке; по определению арбитров; в сочетании со ссылкой на применимое национальное право (устанавливаемое как по соглашению сторон, так и по определению арбитров) (см.: Слипачук Т.В. *Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров в практике рассмотрения дел Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Украины // Международный коммерческий арбитраж*. 2004. № 2. С. 61).

6. См.: Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (2008) (комментарий к ст. 1) [Электронный ресурс] // Опубликован на русском языке на официальном сайте ЮНСИТРАЛ в сети Интернет: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case\\_law/digests.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case_law/digests.html).

7. См., в частности: определение ВАС РФ от 27.07.2010 года № ВАС-6633/10 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс»; постановление Президиума ВАС РФ от 26 июня 2005 года № 2550/05 // *Вестник ВАС РФ*, 2005. № 12. С. 44–48.

8. См.: *Commentary of the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*. Giuffrè. Milan. P. 37–38.

9. В подтверждение указанному выводу можно привести дело № 281/08-01, рассмотренное Международном арбитражном суде при ТПП Республики Беларусь. В данный суд обратилось российское общество с ограниченной ответственностью с иском к белорусско-

му унитарному предприятию в связи с ненадлежащим исполнением ответчиком обязательств по договору мены – недопоставкой товара. Истец обосновывал свой иск ст. 71, 74, 78 Венской конвенции и положениями национального законодательства Республики Беларусь. Однако суд указал, что к отношениям сторон не подлежит применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, т.к. данная Конвенция регламентирует лишь отношения сторон в рамках договоров международной купли-продажи товаров и не распространяет свое действие на договоры мены, каковым являлся контракт. (См.: Функ Я.И. Право международной торговли: договоры международной купли-продажи товаров и международного торгового посредничества: В 3 кн. Кн. 1. Универсальная международно-правовая унификация купли-продажи товаров. Минск: Дикта, 2005. С. 25–29).

10. Единственным исключением из данного принципа является правило, касающееся письменной формы заключения, изменения и прекращения договора в отношении хозяйствующих субъектов, коммерческие предприятия которых находятся в государствах, сделавших соответствующую оговорку при присоединении к Конвенции (Россия, Беларусь, Украина) (ст. 12, 96).

11. См.: Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (2008) (п. 2 комментария к ст. 6) [Электронный ресурс] // Опубликован на русском языке на официальном сайте ЮНСИТРАЛ в сети Интернет: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case\\_law/digests.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case_law/digests.html).

12. В практике МКАС при ТПП РФ имеются решения с иным подходом к рассмотрению указанных споров. Например, при разрешении в апреле 2006 года спора между украинской и российской организациями состав арбитража, установив, что стороны оговорили в контракте применение в процессе рассмотрения и разрешения спора действующего законодательства РФ, пришел к заключению, что такая формулировка не исключает применения Венской конвенции. При этом сделана ссылка на то, что истец заявил об этом на заседании арбитража и ссылается в обоснование своих требований в том числе и на ее положения (представители ответчика на заседании отсутствовали). В другом споре (при совместном присутствии сторон на заседании) при аналогичной оговорке в контракте другой состав арбитража пришел к такому же выводу, указав, что ни в контракте, ни в заседании стороны прямо не исключили применение Конвенции к своим отношениям (подр. см.: Розенберг М.Г. Применение Венской конвенции 1980 г. в практике МКАС при ТПП РФ: некоторые актуальные вопросы (Международный коммерческий арбитраж: современные проблемы и решения: Сб. ст. / Под ред. А.С. Комарова; МКАС при ТПП РФ. М.: Статут, 2007. С. 337–339).

13. В связи с этим С.Н. Лебедев обоснованно отмечает, что успех унификации в значительной степени зависит от единообразного толкования конвенционных

норм в судебной и арбитражной практике в государствах-участниках. Унифицированные нормы, становясь частью правовой системы данной страны, должны, в отличие от других национальных норм, толковаться исходя не из воспринятых в ней принципов, концепций, категорий и т.п., а на базе уяснения в первую очередь и, насколько это возможно, собственного смысла, конечной цели этих норм (*ratio legis*) (Лебедев С.Н. Листая страницы истории / Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / Сост. М.Г. Розенберг. Указ. соч. С. 7.)

14. В практике международных коммерческих арбитражей при торгово-промышленных палатах России, Беларуси, Украины, а также государственных арбитражных (хозяйственных) судов стран СНГ неоднократно возникали примеры субсидиарного применения норм национального законодательства в спорах между хозяйствующими субъектами данных стран. Так, в частности, МКАС при ТПП РФ, рассматривая спор (дело № 99/2002) между российской и украинской организациями, возникший в связи с неисполнением контракта купли-продажи, определил размер процентов годовых на основании предписаний ст. 395 ГК Российской Федерации, поскольку размер процентов в Венской конвенции не определен (См. Практика Международного коммерческого суда при ТПП РФ за 2003 г. / Сост. М.Г. Розенберг. М.: Статут, 2004. С. 78–82).

#### Список литературы

1. Текст Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года // Ведомости СССР. 1990. № 23. Ст. 428.
2. См.: Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (2008) [Электронный ресурс] // Опубликован на русском языке на официальном сайте ЮНСИТРАЛ в сети Интернет: [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case\\_law/digests.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case_law/digests.html).
3. См.: Лебедев С.Н. Листая страницы истории / Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / Сост. М.Г. Розенберг. 2-е изд. М.: Статут, 2002. С. 6.
4. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий / Отв. ред. А.С. Комаров. М.: Юридическая литература, 1994. С. 22.
5. См.: Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. М.: Статут, 1998. С. 28.
6. Кабатов В.А. Применение Венской конвенции 1980 г. в качестве права государства – ее участника // Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией. С. 32.
7. Подр. см.: Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М.: ВолтерсКлувер, 2008. С. 268–270.

---

**REGULATION OF THE CONTRACT FOR THE INTERNATIONAL SALE  
OF GOODS BETWEEN BUSINESS ENTITIES OF THE CIS COUNTRIES WITHIN  
THE FRAMEWORK OF THE UN CONVENTION ON CONTRACTS  
FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1980)**

*A.A. Aksenov*

This paper considers the general provisions and the sphere of application of UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980). Some peculiarities of legal regulation of the contract for the international sale of goods between business entities of the CIS countries within the framework of the Convention are also examined.

*Keywords:* UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980), contract for the international sale of goods between business entities of the CIS countries, national legislation of the CIS countries.