

А. В. Диденко

**ПРИМЕНЕНИЕ ВЕНСКОЙ КОНВЕНЦИИ ООН «О ДОГОВОРАХ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» 1980 ГОДА  
В УРЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК В ГРАЖДАНСКО-  
ПРАВОВОМ ОБОРОТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Работа представлена кафедрой гражданского процесса  
Санкт-Петербургского университета МВД России.  
Научный руководитель – доктор юридических наук, профессор В. А. Мусин*

В статье рассматривается необходимость регулирования в соответствии с Венской конвенцией международных договоров купли-продажи в Российской Федерации, даны понятия «международная купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» по Венской конвенции, ставшей частью права России и приведена трактовка указанных понятий в соответствии с нормами, существовавшими до принятия участия РФ положений Венской конвенции. Представлены особенности международной купли-продажи товаров, а также критерии указанного вида сделок, согласно Венской конвенции.

The article deals with the necessity of regulation of international sale contracts in the Russian Federation by the Vienna Convention. The notions of «international sale of goods» and «foreign trade delivery» are explained in terms of the Vienna Convention which became the integral part of the Russian law. These norms have also been interpreted in accordance with the norms which were effective prior to participation of the Russian Federation in the Vienna Convention. The peculiarities of international sale of goods, as well as criteria of these transactions in terms of the Vienna Convention are also described.

В настоящий момент в действующем российском законодательстве используются как понятие «внешнеторговая сделка», так и более широкие понятия «внешнеэкономическая связь» и «внешнеэкономические интересы». При этом ни один федеральный закон не дает четкого их определения. Исходя из конституционного принципа о приоритете международного права, для разрешения противоречий прежде всего нужно обращаться к нормам международных договоров, ратифицированных Россией.

В первую очередь, речь идет о Венской конвенции 1980 года «О договорах международной купли-продажи», участником которой является Россия. Конвенция предлагает относить к *внешнеэкономическим договорам* «совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах».

В современных условиях наряду с куплей-продажей товаров все большее значение приобретают различные договоры (контракты) по оказанию всякого рода услуг, проведению работ, оказанию технического содействия в строительстве предприятий, созданию промышленных комплексов, проведению совместных конструкторских и научно-исследовательских работ, договоры о передаче научно-технической документации, договоры инжиниринга, лизинга и др. Все эти договоры представляют собой различные виды внешнеэкономических сделок<sup>1</sup>.

Как свидетельствует практика, наиболее широко распространенным видом внешнеторговых сделок является договор внешнеторговой купли-продажи. В отечественной юридической литературе этот вид договора традиционно именовался договором внешнеторговой купли-продажи или

договором купли-продажи (поставки) во внешней торговле. При этом понятия «внешнеторговая купля-продажа» и «внешнеторговая поставка» ранее считались синонимами. В то же время в советском гражданском праве «купля-продажа» и «поставка» признавались разными договорами, которые регулировались неодинаково. Наиболее распространенным было мнение, что по отношению к договорам внешнеторговой купли-продажи (внешнеторговой поставки) применялись нормы отечественного права, касающиеся купли-продажи, а не поставки.

В настоящее время положение существенно изменилось. Во-первых, участие России в Венской конвенции на первый план выдвинуло вопрос об определении понятия «международная купля-продажа», вытекающего из Конвенции, ставшей частью права Российской Федерации. Во-вторых, современное законодательство по-иному, чем ранее действовавшее, определяют и регулируют договоры купли-продажи и поставки. В-третьих, понятие «внешнеторговая поставка» сохранило свое значение в отношении контрактов, которые регулируются Общими условиями поставок, имеющими нормативный характер. В частности, под поставкой понимается: 1) передача товара покупателю; 2) вид договора купли-продажи, по которому поставщик (продавец, изготовитель или коммерческий посредник) обязуется в установленный договором срок передать потребителю (покупателю) в собственность продукцию, предназначенную для его хозяйственной деятельности; 3) на бирже – прекращение обязательств по фьючерскому контракту путем передачи покупателю реального товара; 4) выставление чека или иного платежного документа, переданного получателем платежа, банку-плательщику<sup>2</sup>.

Существенное влияние на формирование особенностей договоров международной купли-продажи товаров, а также, собственно, понятие играют *критерии указан-*

*ного вида сделок*; согласно Венской конвенции к таким критериям следует отнести:

- *субъектный состав* контракта, т. е. стороны контракта. Обязательным условием для признания контракта договором международной купли-продажи товаров, подпадающим под регулирование этой Конвенции, является местонахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Ни национальная (государственная) принадлежность сторон, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции (ст. 1). Это означает, что в силу Конвенции не будет признан международным контракт купли-продажи, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности. В то же время будет считаться международным контракт купли-продажи, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся в различных государствах;

- *предмет договора*. В силу Конвенции основные обязанности продавца – это поставить товар, передать документы и титул на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 30). Основные же обязанности покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 53);

- *объект договора* – движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего использования;

- *неполнота урегулирования* внешнеэкономических сделок, поскольку из сферы применения Конвенции исключены некоторые виды продаж (например, продажа с аукциона или в порядке исполнительного производства, а также иным образом в силу закона), под понятие «международная купля-продажа» в соответствии с Конвенцией они не подпадают, как и продажа фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов, а также деньги, суда вод-

ного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке и электроэнергии. Аналогичное ограничение установлено Конвенцией и в отношении продажи товаров, изготовленных из давальческого сырья, когда заказчик обязуется поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства товаров, а также применительно к договорам, в которых обязательства стороны, поставяющей товар, заключаются в основном в выполнении работ или в предоставлении иных услуг.

В качестве примера применения нормативно-правовой базы международных договоров и конвенций можно привести решения арбитражных споров, характерных для многих государств, а в последнее время и для России.

В настоящее время понятие оферты и акцепта определяется частью II Венской конвенции ООН «О договорах купли-продажи товаров» 1980 года. В ст. 14 дается определение *оферты* – предложения о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, если оно достаточно определенно выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. В ст. 18 Венской конвенции приводится определение *акцепта* – заявление или иное поведение адресата оферты, выражающего согласие с офертой. Причем молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом.

Предложение (оферта) считается достаточно определенным, если в нем обозначен

товар и прямо или косвенно устанавливается количество и цена либо предусматривается порядок их определения. Предложение неопределенному кругу лиц рассматривается лишь как приглашение делать оферты. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом и (даже в случае, когда является безотзывной) может быть отменена, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта или одновременно с ней. Оферта утрачивает силу также при получении оферентом сообщения об ее отклонении.

Акцепт вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает его в разумный срок или в срок, указанный оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств дела не следует иное.

Большое значение имеет также вопрос о том, вправе ли оферент оговаривать иной порядок заключения договора, чем предусмотренный Венской конвенцией. Считаем, что в этих случаях следует исходить из п. 2 ст. 14 указанной Конвенции, т.е. из права оферента предусмотреть в оферте иные условия, которые должны применяться в виде общего правила.

Таким образом, не смотря на существенные изменения в национальном гражданско-правовом обороте Российской Федерации, договоры международной купли-продажи по-прежнему регулируются нормами международного права.

## ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Коммерческое право: Учеб. пособие для вузов / Под ред. М. М. Рассолова. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2002.

<sup>2</sup> Бушев А. Ю., Городов О. А., Ковалевская Н. С. и др. Коммерческое право: Учебник / Под ред. В. Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. Ч. 1. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2005.