

## **УНИФИКАЦИЯ КОЛЛИЗИОННЫХ НОРМ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ**

*(Гаагские конвенции)*

Развитие международных экономических отношений не могло не поставить в повестку дня вопрос о выработке правил их регулирования. Достижение единообразия возможно двумя методами. К первому относится согласование единых коллизионных норм, применимых к тем или иным сделкам; ко второму — согласование единых материально-правовых норм, призванных регламентировать существо таких сделок. Если в отношении унификации материально-правовых норм по наиболее распространенному в международном коммерческом обороте договору купли-продажи имеется обширная отечественная и зарубежная литература<sup>1</sup>, то в отношении унификации коллизионных норм информированность отечественных юристов и предпринимателей намного скромнее<sup>2</sup>, хотя знание соответствующих подходов международных конвенций не может не быть полезным при оценке возможностей применения права иностранного государства, особенно участника той или иной конвенции.

Реалии экономических связей предприятий и фирм стран СНГ до настоящего времени нашли отражение во взаимном урегулировании

---

<sup>1</sup> Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. — М.: Юрид. лит., 1994; Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров. — М.: Юрид. лит., 1995; Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. — М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996; Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. — М.: Межд. отношения, 1994.

<sup>2</sup> См.: Лунц Л. А. Курс международного частного права. Общая часть. — М.: Юрид. лит., 1973, с. 103–107; Лунц Л. А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизионные вопросы). — М.: Юрид. лит., 1972, с. 4–7; Бо-гуславский М. М. Международное частное право. — М.: Межд. отношения, 1994, с. 54–55; Международное частное право. Отв. ред. О. Н. Садиков. — М.: Юрид. лит., 1984, с. 31–32.

публично-правовых аспектов их взаимодействия, прежде всего в сфере таможенного и валютного регулирования. В части же регламентирования договоров и контрактов работа только начата: материально-правовые аспекты торговли получили отражение в Соглашении об Общих условиях поставок между организациями государств-участников СНГ от 20 марта 1992 года, однако данный документ распространяется на отношения по межгосударственным экономическим связям, в нем закреплено значительное влияние Положений о поставках 1988 года, поэтому для отношений свободного коммерческого оборота он не имеет решающего влияния. Частичное урегулирование получила международная купля-продажа (поставка) в странах, ратифицировавших Венскую конвенцию 1980 года (Беларусь, Грузия, Литва, Молдова, Россия, Украина, Эстония). В этой связи с определенной условностью можно говорить о начале процесса унификации материально-правовых норм по международной купле-продаже, причем весьма своеобразном, идущем от унификации не региональной, а универсальной, имеющей своим источником ООН и включающей страны СНГ, а также Литву и Эстонию в систему унифицированных норм и правил.

Коллизионные же нормы по внешнеэкономическим сделкам в СНГ не урегулированы ни в рамках унификации универсальной (они не участвуют ни в одной из универсальных конвенций по унификации коллизионных норм), ни в рамках унификации региональной (которая в СНГ отсутствует).

Позитивный опыт заключения странами СНГ Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 года указывает на возможность продолжения правового сотрудничества для создания единого коллизионного режима внешнеэкономических сделок. Это тем более важно, что процесс ратификации универсальных конвенций, особенно по коллизионным вопросам, занимает весьма длительное время.

Исторический метод исследования унификации приводит к выводу о том, что первоначально наибольший интерес и наибольшие надежды связывались именно с унификацией коллизионных норм (или норм международного частного права), поскольку согласно общему мнению это могло бы снизить возникновение коллизий и тем самым содействовать единообразному урегулированию многих вопросов<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Например, шведский профессор О. Ландо, возглавляющий работу Комиссии по разработке основ договорного права стран Европейского Союза, выделяет следующие преимущества унификации коллизионных норм: во-первых, такая унификация незначительно затрагивает общество, поскольку правила адресованы лишь гражданам и предприятиям, участвующим в международной торговле или имеющим иные взаимоотношения с границей; во-вторых, унификация коллизионных норм — более простой процесс, нежели унификация материально-правовых норм, так как при этом целая отрасль права может быть урегулирована сравнительно небольшим числом предписаний; в-третьих,

Наибольшие успехи достигнуты в унификации коллизионных норм в сфере международной купли-продажи и представительства.

1. ГААГСКАЯ КОНВЕНЦИЯ 1955 года о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (движимых материальных вещей), вступила в силу 3 мая 1964 года. По состоянию на 1 января 1996 года ратифицирована Бельгией, Данией, Финляндией, Францией, Италией, Нигерией, Норвегией, Швецией, Швейцарией; только подписали Конвенцию Люксембург, Нидерланды, Испания. Данная Конвенция имеет наибольшее число участников среди универсальных международных конвенций по унификации коллизионных норм.

Впервые в рамках универсальной унификации Конвенция закрепляет принцип автономии воли сторон<sup>4</sup> при выборе применимого права: "купля-продажа регулируется внутренним правом страны, указанной Договаривающимися Сторонами; такое указание должно быть прямо выражено или же недвусмысленно вытекать из положений договора" (ст. 2). Подобный выбор не ограничивается какими-либо условиями; в качестве способа его выражения выделяются только положения договора. Иными словами, лишь данный критерий выделяется Конвенцией в качестве решающего для выявления воли сторон в отношении применимого права<sup>5</sup>, а условия действительности

---

*унифицированные коллизионные нормы содействуют предсказуемости, поскольку их наличие помогает сторонам определить, закон какой страны может быть применен при предъявлении иска в суды государства, которое восприняло эти унифицированные нормы. См.: Lando O. European Contract Law. — International Contracts and Conflicts of Laws. A Collection of Essays. Ed. by Petar Sarcevic, M. Nijhoff, London/Dordrecht/Boston, 1990, pp. 1, 2, 4.*

<sup>4</sup> Формально-исторически автономия воли сторон при выборе применимого права была закреплена в Кодексе Бустаманте, однако, во-первых, данный Кодекс представлял унификацию региональную и, во-вторых, из-за значительного числа оговорок и ограниченного применения остался скорее блестящим примером нормотворческой деятельности, нежели рабочим инструментом. Все последующие акты унификации, и универсальной (Гаагские конвенции 1978 и 1986 годов) и региональной (Римская конвенция 1980 года, Конвенция Мехико 1994 года), также закрепляют данный принцип, однако две последние конвенции — с определенным ограничением.

<sup>5</sup> Исторический обзор унификации выявляет постепенное изменение данного критерия: Гаагская конвенция 1986 года требует, чтобы соглашение сторон о выборе права было явно выражено или прямо вытекало из условий договора и поведения сторон, рассматриваемых в их совокупности (ст. 7); Гаагская конвенция 1978 года помимо наличия явно выраженного согласия сторон предусматривает, что такой выбор может следовать с разумной определенностью из условий договора и обстоятельств дела (ст. 5); Римская конвенция 1980 года, повторяя в ст. 3 вышеуказанный критерий Конвенции 1986 года, дополняет его уточнением о том, что такой выбор права должен разумно следовать также из обстоятельств дела. Иной подход принят в Конвенции Мехико 1994 года: под избранным сторонами применимым правом понимается "право государства, с которым договор имеет наиболее тесную связь; при

соглашения сторон о применимом праве определяются правом, избираемым сторонами или определяемым на основании самой Конвенции.

При отсутствии такого соглашения сторон продажа регулируется внутренним правом страны, являющейся местом постоянного проживания продавца в момент получения им заказа; если заказ получен предприятием продавца, продажа регулируется внутренним правом страны, в которой находится это предприятие (ст. 3). В Конвенции приводятся также коллизионные критерии, применимые при заключении договора купли-продажи путем переписки, при продаже на бирже или аукционе, а также при осуществлении осмотра и инспектирования товара. В ней закреплена обязанность участников ввести положения Конвенции в свое внутреннее право.

Впервые в ст. 6 включено правило (которое повторяется затем и в последующих Гаагских конвенциях, и в Римской конвенции, и в Конвенции Мехико) о том, что в каждом из Договаривающихся Государств применение права, определяемого данной Конвенцией, может быть исключено по мотивам публичного порядка.

Именно в данной Конвенции впервые разделяются вопросы перехода права собственности и перехода риска случайной гибели (отношения, связанные с переходом риска, подпадают под ее действие).

Конвенция 1955 года стала первым опытом унификации. Она не только вступила в силу и остается действующей между ратифицировавшими ее странами в настоящее время. Ее правила оказали также значительное влияние на разработку последующих международно-правовых актов в сфере коллизионного права в рамках Гаагской конференции по международному частному праву, а позднее в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли — ЮНСИТРАЛ.

2. ГААГСКАЯ КОНВЕНЦИЯ от 15 апреля 1958 года о праве, применимом к переходу права собственности при купле-продаже товаров (движимых материальных вещей), была принята с целью дополнить Гаагскую конвенцию 1955 года и разрешить наиболее сложный вопрос купли-продажи в международном частном праве, который не был согласован при обсуждении вышеупомянутой Конвенции, а именно: о праве, регулирующем переход права собственности на проданный товар. Конвенция подписана Грецией, ратифицирована Италией, в силу не вступила. Сфера ее применения идентична сфере применения Конвенции 1955 года.

Правила Конвенции 1958 года можно разделить на две части: во-первых, это определение применимого права в связи с переходом права

---

*определении же этого права должны быть приняты во внимание любые объективные и субъективные элементы. Также учитываются общие принципы международного коммерческого права, признанные международными организациями" (ст. 9).*

собственности в отношениях между сторонами договора (ст. 2); во-вторых, определение применимого права для разрешения коллизий, могущих возникнуть в отношениях покупателя или продавца с третьими лицами (ст. 3–5).

В первом случае именно применимое к договору купли-продажи право определяет между сторонами четыре ситуации: 1) момент, до которого продавец имеет право на плоды и иные приращения в отношении проданного товара; 2) момент, до которого продавец несет риски в отношении проданного товара; 3) момент, до которого продавец имеет право на возмещение убытков в отношении проданного товара; 4) а также действительность оговорок о сохранении за продавцом права собственности. Следовательно, определив на основе Конвенции 1955 года применимое к договору международной купли-продажи товаров право и следуя правилам данной Конвенции, можно выявить и подходы к решению указанных вопросов.

В отношениях же сторон договора международной купли-продажи с третьими лицами принят иной коллизионный критерий, который определяется непосредственно анализируемой Конвенцией без какого-либо обращения к Конвенции 1955 года: при этом используется отсылка к праву страны местонахождения товара. На основе данного коллизионного критерия определяются следующие положения: во-первых, переход к покупателю права собственности на проданный товар в отношении любого лица, иного, чем стороны договора купли-продажи (однако право собственности признается перешедшим к покупателю, если такой переход права собственности признается внутренним правом одной из стран, где проданный товар находился ранее); во-вторых, противопоставление кредиторам покупателя прав на проданный продавцом, но не оплаченный товар, таких, как привилегии и права владения или собственности, в частности в силу иска о расторжении или в силу оговорки о сохранении права собственности; в-третьих, права, которые покупатель может противопоставить третьему лицу, предъявляющему требование относительно права собственности или любого иного реального права в отношении проданного товара.

Если же речь идет о проданном, но не оплаченном товаре, противопоставление кредиторам покупателя прав на этот товар регулируется внутренним правом местонахождения указанных документов в момент предъявления первой рекламации или требования о принудительном исполнении.

Аналогичный подход принят Гаагской конвенцией 1958 года для случаев продажи товара, основанной на документах, если эти документы представляют проданный товар: право собственности признается перешедшим к покупателю по внутреннему праву страны, в которой он получил указанные документы в момент предъявления такого требования.

Невступление данной Конвенции в силу связано, видимо, прежде всего с неодинаковым урегулированием перехода права собственности по договору в праве различных государств, с возникающими проблемами реального статута имущества, а также с проблемами регулирования банкротства, которое неминуемо затрагивает все имущество должника. Конвенция 1958 года представляет скорее образец попытки нахождения единого решения по вопросу, имеющему многогранное содержание и неоднозначно урегулированному в праве различных государств. Уместно в связи с этим подчеркнуть, что Венская конвенция 1980 года не затрагивает данную проблему.

**Н. ВИЛКОВА,**  
профессор Всероссийской Академии внешней торговли,  
старший научный сотрудник НИИ  
правотворчества и правоприменения РПА,  
кандидат юридических наук

*(Окончание следует)*

## **ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПОЛЬШИ О ПРЕСЕЧЕНИИ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Польский Закон о борьбе с недобросовестной конкуренцией (далее — Закон) принят 16 апреля 1993 года и введен в действие по истечении шести месяцев с даты его публикации, за исключением ст. 28, которая введена в действие с 1 января 1995 года<sup>1</sup>.

Настоящим Законом отменен польский закон от 2 августа 1926 года "О борьбе с недобросовестной конкуренцией". Следует отметить, что этот закон фактически не действовал в социалистический период развития Польши.

В статье 1 Закона указывается, что его положения регулируют профилактику и борьбу с недобросовестной конкуренцией в хозяйственной деятельности, в частности в промышленном и сельскохо-

---

<sup>1</sup> В статье 28 Закона речь идет о дополнении постановления СМ ПНР от 24 июня 1953 года "О выращивании табака и производстве табачных изделий" статьей 8а. В этой статье установлен запрет проведения рекламы табачных изделий по телевидению и радио, а также в детской и молодежной прессе. При этом реклама табачных изделий в графической форме разрешена только совместно с ясной и читаемой информацией о вреде для здоровья. Нарушение этого запрета и невыполнение вышеуказанных требований может повлечь за собой арест или штраф в отношении лица, которое руководит предприятием, или лица, ответственного на предприятии за рекламу.