

## **ЮНИСТРАЛ И УНИФИКАЦИЯ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

В статье рассмотрены основные особенности деятельности международной организации ЮНСИТРАЛ в сфере унификации и гармонизации права международной торговли, проанализированы основные инструменты унификации, используемые ЮНСИТРАЛ в своей деятельности, а также уделено внимание особенностям торгов в разных странах.

*Ключевые слова.* ЮНСИТРАЛ; Конвенция; типовый договор; международная торговля; унификация права; гармонизация права.

**A.V. Silantev,  
Z.S. Panchenko**

## **UNCITRAL AND UNIFYING INTERNATIONAL TRADE LAW**

The article describes the main features of the activities of the international organization of UNCITRAL in the field of unification and harmonization of international trade law, analyze the basic unification of the tools used by UNCITRAL in its work, and paid attention to the peculiarities of trading in different countries.

*Keywords.* UNCITRAL; Convention; standard contract; international trade; unification of rules; harmonization of rules.

Как известно, договоры купли-продажи являются основополагающим элементом международной торговли, поэтому единообразное регулирование таких договоров имеет ключевое значение в развитии международной торговли.

Комиссия Организации Объединенных Наций по Праву Международной Торговли (ЮНСИТРАЛ) была учреждена Генеральной Ассамблеей в 1966 г. (резолюция 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 г.) и приступила к деятельности с 1 января 1968 г. Создавая Комиссию, Генеральная Ассамблея признала, что в мировой торговле одной из причин, создающих препятствия торговым потокам, являются расхождения, возникающие в результате применения законов различных государств по вопросам международной торговли [1]. Таким образом, цель Конвенции – предоставить современный, унифицированный и равноправный режим для договоров международной купли-продажи товаров и обеспечить юридическую определенность для сферы торговли, учитывая тот факт, что в разработке Конвенции участвовали самые разные страны из всех регионов мира.

Одной из самых важных задач ЮНСИТРАЛ является унификация и прогрессивное развитие международного торгового права. Важно отметить, что в своей деятельности ЮНСИТРАЛ использует гибкий и функциональный подход к средствам, которые используются для выполнения своего мандата по унификации и гармонизации права международной торговли. К средствам, использу-

емым ЮНСИТРАЛ, можно отнести конвенции, типовые законы, законодательные принципы и рекомендации, типовые положения [3].

1. Использование конвенций как средства унификации. Сегодня конвенции являются основным средством унификации. Среди основных конвенций подготовленных ЮНСИТРАЛ за время своего существования можно назвать следующие: Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974), Конвенция ООН о морских грузоперевозках (1978), Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980), Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (2005 г.) и т.д. Такой способ, как конвенция, используется для обеспечения высокой степени согласованности законодательства государств-участников. Однако, он имеет ряд недостатков и трудностей [1]. Например, процесс ратификации в разных странах требует определенного времени и многих формальных шагов, что приводит к длительному периоду между принятием международной конвенции и вступлением в силу и ее распространением. Медленную имплементацию конвенций также следует отнести к неудобствам такого способа. Кроме того, к конвенциям сложно вносить изменения, приспособляя их к экономическим и технологическим изменениям. А в случае внесения изменений, существует риск того, что первоначальные государства-члены конвенции не ратифицируют их. Отсутствие гибкости в этом средстве часто становится причиной отказа государств от участия в международных конвенциях.

2. Типовой закон – это нормативный текст, который рекомендуется государствам для включения в их внутреннее законодательство. Однако, рекомендательный характер норм не уменьшает их роли в достижении целей гармонизации и унификации, а наоборот, позволяет большему количеству государств использовать модельные конструкции в своем законодательстве [4].

В случае, когда в той или иной сфере трудно достичь единообразия норм, ЮНСИТРАЛ применяет более гибкое средство гармонизации, в частности типичный закон, или руководство для законодательных органов.

Организацией ЮНСИТРАЛ был принят ряд типовых законов, среди которых: Типовой закон о международном торговом арбитраже (1985), Типовой закон о закупке товаров (работ) и услуг с руководством по принятию (1994), Типовой закон об электронной торговле с руководством по принятию (1996) и т.д. В случае избрания такого средства как типовой закон, конференция уполномоченных представителей не обязана принимать его текст. Генеральная Ассамблея, как правило, выражает свою поддержку типового закона путем формального одобрения текста и вынесения рекомендации государствам должным образом учитывать его положения при модернизации и реформировании своего законодательства [1].

Необходимо отметить, что такие модельные нормы, будучи закрепленными в актах международных организаций, носящих рекомендательный характер, нередко называют нормами «мягкого права». Однако роль инструментов «мягкого права» в регулировании международных отношений нельзя переоценить.

Свидетельством действенности такого инструмента унификации, как типовой закон, может служить то, что почти 60 государств приняли внутренние

законы по образцу Типового закона о международном коммерческом арбитраже. Кроме того, развивающиеся страны, могут участвовать и влиять на подготовку проекта текста типового закона [1].

Большое внимание в Типовом законе ЮНСИТРАЛ уделяется методам закупок и условиям их использования.

Большинство развитых стран, несмотря на давние традиции рыночной экономики, учитывает в своем национальном законодательстве международные требования.

Мировая практика показывает также, что форма государственного устройства непосредственно влияет на степень централизации системы государственных закупок и уровень ее законности. Например, в Польше, Венгрии, Словакии, Чехии, Молдове и Латвии все закупки для государственных нужд регулируются одинаково для всех уровней власти по одному закону, который базируется на типовом законе UNCITRAL. Однако необходимо отметить, что среди законодательных актов перечисленных стран, самый сложный венгерский, там, кроме Закона о государственных закупках, существует ряд других нормативных документов, которые содержат особые правила, используемые для определенных видов процедур (поставки для военных или полицейских целей, парфюмерной и электронной продукции, а также для процедур, касающихся государственных тайн). Похожие нормы для различных секторов экономики есть и в законодательстве Словакии. В Швейцарии государственные закупки регулируются в соответствии с конституционным распределением полномочий: те, которые относятся к компетенции федеральной власти, регламентирует федеральное законодательство, а кантональные, межкантональные и местные – законодательство на уровне кантонов и местных органов власти [2].

Канада хоть и имеет федеральное государственное устройство, однако государственные закупки страны не регулируются единственным нормативно-правовым актом [6]. Каждая провинция здесь имеет право самостоятельно определять политику в сфере госзакупок при условии, что она не будет противоречить международным соглашениям и соглашениям между провинциями и правительством.

Законодательную основу системы государственных закупок в США составляют Правила закупки для федеральных нужд и Правила для нужд государственной обороны. Эти два нормативно-правовые документы регламентирующих всю систему федеральных закупок и известны достаточно детальной разработкой принципов и процедур. Все законы, регулирующие государственные закупки в этой стране, можно разделить на две категории.

В Российской Федерации правила проведения международных торгов четко прописаны в Положении о подрядных торгах РФ. Данный документ был утвержден еще в 1990 г. Согласно этому положению при проведении тендера формируется Межгосударственная комиссия, задача которой – информационное, консультационное, методическое и правовое обеспечение торгов. Почти во всех странах декларируется, что система государственных закупок должна основываться на принципах экономии, эффективности, справедливости, борьбы

с коррупцией и минимизации затрат, существует также система контроля над соблюдением этих принципов, и делает более эффективным этот механизм.

Таким образом, конвенция является результатом крупномасштабной законодательной деятельности, направленной на тщательное согласование и сбалансирование интересов продавца и покупателя. Конвенция обеспечивает государствам-участникам большую правовую определенность в международных коммерческих сделках, непосредственно благоприятствует деятельности экспортеров и импортеров и приводит действия государств в соответствие с единообразными материально-правовыми нормами в отношении внешнеторговых операций, обеспечивая тем самым для участников таких операций передовые знания о правовом режиме, который будет регулировать их деятельность по международной купле-продаже.

### **Список использованной литературы**

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] : заключена в г. Вене 11 апр. 1980 г. (вместе со Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (по состоянию на 17.05.2016)). – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9010417>.

2. Ковторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития / С. Ковторев // Бизнес Информ. – 2013. – № 1–2. – С. 91–95.

3. Давыденко Д.Л. Соотношение международного коммерческого арбитража с другими альтернативными способами разрешения международных коммерческих споров / Д.Л. Давыденко // Вестник международного коммерческого арбитража. – 2013. – № 1.

4. Ермакова Е.П. Международный коммерческий арбитраж в Колумбии / Е.П. Ермакова // Современное право. – 2013. – № 4. – С. 141.

5. Коломиец А.И. Особенности проявления субъективной арбитрабельности в практике заключения международных арбитражных соглашений / А.И. Коломиец // Право и экономика. – 2014. – № 8. – С. 55–61.

6. Николюкин С.В. Арбитражное соглашение как индивидуальный договор в механизме правового регулирования / С.В. Николюкин // Арбитражный и гражданский процесс. – 2014. – № 11. – С. 3–8.

7. Диковская И.А. Применение правовых обычаев к международным частным договорным отношениям / И.А. Диковская // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2014. – № 1. – 305–312.

### **Информация об авторах**

*Силантьев Александр Валерьевич* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: [aleksandr.silantev@rambler.ru](mailto:aleksandr.silantev@rambler.ru).

*Панченко Зинаида Сергеевна* – студент, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: zenaspan@gmail.com.

### **Authors**

*Silantev Aleksandr Valerievich* – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of Logistics and Commerce, Baikal State University, 664003, Irkutsk, Lenin str., 11, e-mail: aleksandr.silantev@rambler.ru.

*Panchenko Zinaida Sergeevna* – Student, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: zenaspan@gmail.com.