

**СБОРНИК ЮНСИТРАЛ ПО ПРЕЦЕДЕНТНОМУ ПРАВУ,
КАСАЮЩЕМУСЯ КОНВЕНЦИИ ООН
О МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ 2008 г.:
ОБЗОР И КОММЕНТАРИИ****Беляева Анастасия Николаевна**

Аспирант Института философии и права
Сибирского отделения РАН (Новосибирск),
e-mail: megadelicious@yandex.ru

Приводится обзор Сборника по прецедентному праву, касающемуся Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров, выпущенного Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в 2008 г. В нем собрана и обобщена обширная база судебных решений, основанных на применении Конвенции. Сборник имеет большое значение для единообразного толкования и применения Конвенции. Автор фокусирует внимание на тех ее положениях, которые встречаются в судебных решениях наиболее часто либо неоднозначно толкуются судами.

Ключевые слова: договор международной купли-продажи товаров, существенное нарушение договора, средства правовой защиты в случае нарушения договора, освобождающие от ответственности обстоятельства

**THE UNCITRAL DIGEST OF CASE LAW
ON THE UNITED NATIONS CONVENTION
ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS OF 2008:
A REVIEW AND COMMENTS****Belyaeva Anastasia**

Institute of Philosophy and Law of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Novosibirsk),
e-mail: megadelicious@yandex.ru

The article provides a review of the Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods released by the UN Commission on International Trade Law (UNCITRAL) in 2008. This Digest covers an extensive database of judicial decisions based on implementation of the Convention. It could be useful in unifying the interpretation and application of the Convention. The author focuses on those provisions of the Convention which are most often found in judicial decisions or ambiguously interpreted by courts.

Key words: contract for the international sale of goods, material breach of contract, remedies for breach of contract, exempting circumstances

Договор международной купли-продажи товаров является наиболее распространенным видом внешнеэкономических сделок. Как известно, при регулировании внешнеэкономических сделок в международном частном праве используются два метода: материально-правовой и коллизионный. Материально-правовой метод состоит в непосредственном применении к договору норм права, предназначенных для регулирования таких отношений. Это нормы главным образом международного происхождения. Так, в 1980 г. в Вене для унификации правил международной торговли была

принята Конвенция о договорах купли-продажи товаров¹, разработанная Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Участницей Конвенции является и Россия. Если в соответствии с нормами о применимости Конвенции сделка регулируется ее положениями, последние обязательны для сторон.

ЮНСИТРАЛ не раз подчеркивала, что необходимо обеспечить единообразие применения норм Конвенции. С этой целью в 1988 г. Комиссия приняла решение о создании системы сбора и распространения судебных и арбитражных решений, касающихся правовых текстов ЮНСИТРАЛ (конвенций и типовых законов). Данная система получила название «Прецедентное право текстов ЮНСИТРАЛ» – ППТЮ (*Case Law on UNCITRAL Texts – CLOUT*). На национальном уровне функционирование системы поддерживают национальные корреспонденты, назначаемые правительствами стран. В России таким национальным корреспондентом является А. С. Комаров.

По числу представленных судебных решений лидируют Германия (218), Канада (160), Швейцария (100), Испания (108), США (112), Гонконг (94), Россия (92), Китай (88).

Первый Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров, увидел свет в 2004 г. Тогда насчитывалось 63 государства-участника Конвенции. За четыре года их число увеличилось до 70. Для подготовки второго Сборника² было проанализировано свыше тысячи судебных решений. Таким образом, его изучение позволяет оценить, насколько единообразно суды толкуют те или иные нормы Конвенции.

Сборник открывается кратким обзором структуры Конвенции, которая состоит из преамбулы и четырех частей. Первая часть (ст. 1–13) регламентирует сферу применения Конвенции и включает общие положения, вторая (ст. 14–24) посвящена вопросам заключения договора международной купли-продажи, в третьей (ст. 25–88) закреплены материально-правовые нормы, регулирующие содержание договора международной купли-продажи (общие положения, обязательства продавца, обязательства покупателя, переход риска, положения, общие для обязательств продавца и покупателя), четвертая часть (ст. 89–101) содержит заключительные положения. Структура Сборника повторяет структуру Конвенции.

Охарактеризуем нормы Конвенции, представляющие наибольший интерес с точки зрения их применения и толкования судами.

Преамбула, в которой названы цели и направления Конвенции, используется судами для доказательства того, что нормы Конвенции обладают приоритетом перед нормами национального права.

К статьям первой части суды часто прибегают для обоснования применимости Конвенции. Так, ст. 1 устанавливает приоритет Конвенции перед нормами международного частного права (прежде чем обращаться к последним, суды должны определить, применяется ли Конвенция), а также указывает, какие договоры регулируются Конвенцией. В первую очередь это договор купли-продажи товаров. Под товаром, по мнению большинства судов, следует понимать предметы, которые на момент поставки являются движимыми и осязаемыми. Договор купли-продажи признается

¹ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) (вместе со Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Вестн. ВАС РФ. 1994. № 2.

² Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 2008 г.) // URL: http://www.uncitral.org/pdf/russian/clout/Second_edition_russian.pdf.

международным, если на момент его заключения коммерческие предприятия сторон находились в разных государствах. Исходя из судебной практики можно констатировать, что коммерческое предприятие – это место, где де-факто осуществляется коммерческая деятельность.

Конвенция применяется непосредственно (самостоятельно), если государства, в которых расположены коммерческие предприятия сторон, являются договаривающимися государствами либо если нормы международного частного права страны суда предусматривают применение права договаривающегося государства.

В ст. 2 перечислены случаи купли-продажи, которые исключены из сферы применения Конвенции. Это, в частности, приобретение товаров для личных, а не коммерческих (профессиональных) целей, продажа товаров с аукционов, в порядке исполнительного производства, продажа фондовых бумаг, судов водного и воздушного транспорта, а также судов на водной подушке, электроэнергии.

Статья 4 определяет соотношение материального и коллизионного регулирования договоров международной купли-продажи путем перечисления вопросов, которые регламентирует Конвенция (заключение договора, права и обязательства сторон), и вопросы, которых она не касается (действительность договора или отдельных его положений или любого обычая, последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на товар). В Сборнике на основе судебной практики приводятся и другие вопросы, не затрагиваемые Конвенцией, а именно: действительность условия о выборе суда, действительность условия о штрафной санкции, действительность соглашения об урегулировании, уступка дебиторской задолженности, уступка договора, взаимозачет (по крайней мере, в случае, когда не вся дебиторская задолженность возникает из договоров, регулируемых Конвенцией), срок исковой давности, вопрос о том, обладает ли суд юрисдикцией, и любой другой вопрос процессуального права, принятие долгов, признание долгов, последствия договора для третьих лиц, а также вопрос о том, несет ли лицо совместную ответственность. Статья 5 исключает из сферы применения Конвенции также вопрос об ответственности за причиненные товаром вред здоровью либо смерть лица.

В силу ст. 6 стороны могут исключить применение Конвенции полностью либо в части. Как следует из судебных решений, намерение сторон исключить применение Конвенции должно быть ясно выражено. Следует отметить, что одни суды признают возможность подразумеваемого исключения применения Конвенции, другие – отказывают сторонам в такой возможности на том основании, что в Конвенции она прямо не предусмотрена.

В ст. 7 освещены вопросы толкования Конвенции. Исходя из судебной практики можно сделать вывод о том, что в силу международного характера Конвенции судам надлежит толковать ее не на основе норм внутреннего права, а самостоятельно, при этом допустимо учитывать историю ее разработки, а также ссылаться на некоторые международные научные труды. Кроме того, в целях обеспечения единообразия применения Конвенции судам следует принимать во внимание решения других судов по аналогичным вопросам. Конвенция должна толковаться в соответствии с принципом добросовестности, который реализован в ее нормах. Пробелы Конвенции восполняются посредством обращения и к другим ее принципам, которые можно вывести из судебной практики, обобщенной в Сборнике. Речь, в частности, идет о принципах автономии воли, лишения права возражения, принципах, касающихся

места исполнения денежных обязательств, валюты платежа, бремени доказывания, принципах полной компенсации, свободы выбора формы договора, *favor contractus* (согласно этому принципу нужно применять подходы, обеспечивающие сохранение силы договора, а не ее утрату) и др. Суды также используют Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА и Принципы европейского договорного права.

Статья 8 касается толкования заявления или иного поведения сторон, если они относятся к вопросу, регулируемому Конвенцией. Суды пытаются установить в первую очередь субъективное намерение стороны (субъективное толкование); при невозможности сделать это «заявление либо иное поведение стороны должны толковаться в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах» (разумное толкование)¹.

Статья 9 регламентирует вопрос о применимости обычая, относительно которого договорились стороны, и практики, которую они установили в своих взаимоотношениях, а также обычаев, применение которых к договору подразумевалось сторонами. Вместе с тем поскольку Конвенция не затрагивает вопроса о действительности обычаев, он регулируется нормами внутреннего права. По мнению судов, стороны могут быть связаны как международными, так и местными обычаями, при этом не обязательно, чтобы обычаи были широко известными. А практика считается установленной, если продолжается какое-то время и упоминается в нескольких договорах. Обычаи, применение которых к договору подразумевалось сторонами, должны, по мнению судов, отвечать следующим критериям: обычай известен сторонам, а также широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле. Обычай считается известным сторонам, если они имеют коммерческие предприятия в том географическом районе, где установлен этот обычай, либо на протяжении длительного времени занимаются торговлей в этом районе. Однако если сторона, принявшая на себя бремя доказывания, не в состоянии нести его, обычай, на который ссылаются, лишается обязательной силы.

Согласно ст. 10 если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, то ее коммерческим предприятием считается то, которое обладает наиболее тесной связью с договором и его исполнением. Если у стороны нет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство. Суды обращаются к данной статье при установлении применимости Конвенции к договору.

Статья 11 закрепляет принцип свободы выбора формы договора. Иными словами, договор необязательно заключать в письменной форме.

Статья 14 содержит условия, при которых предложение о заключении договора считается офертой. Это товар, количество и цена. Суды признают надлежащим условием указание количества и цены товара, в том числе приблизительных, а также заданных числовым промежутком. Прямое требование о том, чтобы в предложение была включена информация о качестве товара, в Конвенции отсутствует, однако если стороны не могут договориться о качестве заказанного товара, договор считается незаключенным.

¹ Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 2008 г.). С. 34.

Статья 18, в которой регламентируется акцепт оферты, применяется судами не только к офертам о заключении договора, но и к акцептам встречных оферт, предложениям изменить и прекратить договор.

Статья 24 определяет момент, когда сообщение считается полученным другой стороной. Так, устное сообщение признается полученным адресатом, когда оно передано ему лично. Другое сообщение считается полученным, когда оно доставлено лично, на коммерческое предприятие, по почтовому адресу, по привычному месту пребывания. При этом, как указывают суды, сообщение, доставленное по соответствующему адресу, расценивается как действительное, даже если адресат сменил адрес. Следует помнить, что правила ст. 24 применяются к сообщениям, отправленным до или в момент заключения договора. В отношении сообщений, отправленных после заключения договора, действует ст. 27.

Статья 25 содержит нормы о существенном нарушении договора. В качестве такого суды в разных случаях признавали полное невыполнение одного из основных договорных обязательств (окончательная непоставка товара, окончательный неплатеж). Просрочка исполнения обязательств представляет собой существенное нарушение договора, только если срок, необходимый для исполнения обязательства, имеет значение. Поставка дефектного товара признается судами существенным нарушением договора, если дефект является серьезным и неисправимым.

Статья 38 устанавливает обязанность покупателя осмотреть товар или обеспечить его осмотр в максимально короткий срок. Время на осмотр товара тесно связано со временем, необходимым покупателю, чтобы обнаружить несоответствие товара, – событие, с которого начинается отсчет времени, в течение которого покупатель обязан направить извещение о несоответствии товара (ст. 39). В связи с этим невыполнение обязательства осмотреть товар может иметь серьезные последствия: если покупатель не обнаружит факт несоответствия товара в силу того, что он не произвел надлежащий и своевременный осмотр, и если в результате он не направит извещение, то он лишится средств правовой защиты, предоставляемых Конвенцией в случае несоответствия товара.

В ряде судебных решений указано, что цель требования, закрепленного в ст. 39, заключается в том, чтобы способствовать скорейшему выяснению факта нарушения обязательства. Отмечается также, что извещение продавца о несоответствии товара требуется для того, чтобы продавец мог получить необходимую информацию о претензии покупателя и решить, как действовать в дальнейшем, а точнее – для того, чтобы помочь продавцу устранить дефекты его товара. В одном из решений говорится, что единственная цель этого положения – ускорить урегулирование споров и дать возможность продавцу защитить себя. В другом указано, что оно ограждает продавца от необоснованных претензий покупателя. Требование о направлении извещения также связывается с обязательством покупателя действовать добросовестно.

Срок, в течение которого покупатель должен направить извещение о несоответствии товара, по мнению судов, должен меняться в зависимости от обстоятельств дела, например от того, легко ли обнаружить дефект или он неочевиден, является ли товар скоропортящимся или сезонным и пр. В среднем этот срок должен составлять от двух недель до одного месяца после поставки товара; крайний срок для подачи извещений (например, в случае скрытых дефектов) достигает двух лет. При этом одни суды включают в данный срок время, в течение которого покупатель должен осмотреть товар и обнаружить недостатки, другие – разделяют эти сроки.

Статья 40 освобождает покупателя от последствий несоблюдения требования ст. 38 и 39, если несоответствие товара связано с такими фактами, о которых продавец знал или не мог не знать. Несмотря на то что покупателю зачастую трудно доказать в суде факт осведомленности продавца о недостатках товара, суды применяют данную статью как воплощение общего принципа, лежащего в основе Конвенции, – принципа честной торговли. Ибо даже самый невнимательный покупатель заслуживает большей защиты, чем склонный к обману продавец.

Как показывает судебная практика, из всех средств правовой защиты, предоставленной покупателю Конвенцией (требование об исполнении продавцом своих обязательств, о замене товара, об исправлении недостатков, о снижении покупной цены), наибольшей популярностью пользуется требование о возмещении убытков.

Статья 49 предусматривает такое средство правовой защиты покупателя, как расторжение договора. Это крайняя мера (*ultima ratio*), о которой покупатель должен известить продавца. При этом начало производства по иску о расторжении договора расценивается некоторыми судами как извещение о его расторжении. Основаниями для расторжения договора выступают его существенное нарушение или непоставка товара в течение дополнительного срока, установленного покупателем. Нарушение признается существенным, когда сторона договора (продавец) обманула обоснованные ожидания покупателя в отношении товара. Решение вопроса о том, какие ожидания считаются обоснованными, зависит от конкретного договора и предусмотренного им распределения риска, обычаев и практики (если таковые существуют), которую стороны установили в своих взаимных отношениях, а также от дополнительных положений Конвенции.

Нарушение расценивается как существенное, только если совершившая его сторона могла предвидеть, что вследствие него ожидания другой стороны в отношении товара не оправдаются. К таким нарушениям относятся, в частности, окончательная непоставка товара продавцом, у которого не было причин для неисполнения обязательства; просрочка, если своевременное исполнение договора имело решающее значение. Непоставка товара в течение дополнительного срока, установленного покупателем, служит эквивалентом существенного нарушения договора. Сложнее всего определить, является ли существенным нарушением поставка дефектного товара. Суды приходят к выводу, что несоответствие в качестве признается простым, т. е. несущественным нарушением договора, когда покупатель без неудобств может использовать или перепродать товар, даже если перепродажа предполагает скидку. Существенным же нарушением договора выступает поставка дефектного товара, который не может быть использован или перепродан, а также поставка дефектного товара, необходимого покупателю для производства собственных продуктов.

Проблемы возникают, когда товар имеет дефект (пусть даже серьезный), который можно устранить. Некоторые суды признают, что несоответствие, которое легко может быть исправлено, не составляет существенного нарушения. Если продавец предлагает и осуществляет быстрое исправление или замену товара без причинения неудобства покупателю, суды могут прийти к выводу об отсутствии существенного нарушения. Это согласуется с нормами ст. 48 Конвенции, предусматривающей право продавца устранить недостаток. Вместе с тем если устранение дефекта отсрочивается или причиняет покупателю неудобство, нарушение квалифицируется как существенное.

Основные обязанности покупателя состоят в уплате цены за товар и принятии поставки товара (ст. 58). Суды настаивают на том, что непринятие покупателем мер, необходимых для осуществления платежа, есть нарушение договора и покупатель несет за него ответственность.

Продавец, как и покупатель, может заявить о расторжении договора в случае существенного нарушения его покупателем или неисполнения покупателем в течение дополнительного срока своего обязательства по уплате цены или принятию товара (ст. 64). В прецедентном праве приводится ряд примеров существенных нарушений договора покупателем: окончательное неисполнение обязательства по уплате цены, отказ открыть аккредитив, окончательный отказ принять поставку или возврат товара продавцу при отсутствии существенного нарушения со стороны последнего.

По общему правилу продавец, исполнивший обязательство по поставке товара или документов, более не несет риска утраты или повреждения. Бремя доказывания поставки товара возлагается на продавца, который предъявляет иск о взыскании цены за поставленный товар. Если поврежденный товар поставлен и существуют разногласия относительно того, когда было нанесено повреждение – до или после перехода риска утраты к покупателю, последний должен доказать, что повреждение произошло до перехода на него риска утраты.

В силу ст. 71 продавцу или покупателю предоставлено право приостановить исполнение обязательств по договору купли-продажи, если вероятность того, что сторона получит значительную часть встречного исполнения, обещанного другой стороной, слишком мала. На основании судебных решений можно заключить, что приостановление исполнения стороной договорных обязательств правомерно в следующих ситуациях: отказ продавца исполнить обязательства в отношении определенных элементов договора; неспособность продавца поставить товар свободным от ограничений, наложенных на поставщика продавца; неисполнение покупателем обязательства по уплате цены за товар; неуплата или просрочка уплаты цены по одному или нескольким прежним договорам купли-продажи; неисполнение покупателем обязательства по открытию юридически действительной банковской гарантии.

В то же время суд признает покупателя не имеющим права на приостановление исполнения своих обязательств в случае частичной поставки товара продавцом, предыдущих поставок товара несоответствующего качества. В нескольких решениях суд признал неубедительными доводы покупателя о том, что продавец не исполнил значительной части своих обязательств. Продавцу было отказано в праве приостановить исполнение своих обязательств, когда покупатель не уплатил покупной цены за две поставки; покупатель аннулировал платежное поручение банку. По мнению суда, приостановление также является неоправданным, если продавец не доказал, что покупатель будет не в состоянии принять поставку или уплатить цену за товар.

В ст. 72 установлено право продавца или покупателя расторгнуть договор, если до даты исполнения становится ясно, что другая сторона совершит существенное нарушение. Данное право возникает при следующих условиях: покупатель не оплатил предыдущие отгрузки; покупатель не открыл аккредитив; продавец не снизил цену за несвоевременно поставленные модные товары и не обязался поставить следующую партию товара своевременно; продавец намеренно прекратил поставку товара. В то же время сторона не может расторгнуть договор на указанных основаниях, если: продавец удерживал товар из-за разногласий с покупателем; продавец выразил

заинтересованность в приостановке поставок, но при этом согласился продолжить переговоры; покупатель не оплатил одну партию товара.

Убытки, понесенные в связи с нарушением договора как продавцом, так и покупателем, исчисляются в соответствии со ст. 74, которая предусматривает возмещение всех убытков, в том числе упущенной выгоды. Однако возмещению подлежат только те убытки, которые нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора. Статья 74 не конкретизирует виды убытков. Исходя из судебной практики можно заключить, что данной статьей регламентируются убытки, возникающие в результате причинения ущерба другому имуществу, а также нематериальным интересам (например, деловой репутации); убытки, возникающие в результате изменения стоимости денег; разумные расходы, понесенные при подготовке или после заключения договора, который был нарушен. При этом суды неоднозначно решают вопрос о том, можно ли взыскать в качестве возмещения убытков расходы, связанные с взиманием долга, в том числе расходы на услуги адвоката.

В ст. 78 закреплено право потерпевшей стороны на проценты с цены или иной суммы, в частности с суммы убытков (о чем свидетельствует судебная практика). Мнения судов о том, с какого момента начинают начисляться проценты, расходятся: некоторые заявляют, что проценты не начисляются, пока кредитор не направит официальное извещение с требованием платежа в адрес нарушившего обязательство должника; другие утверждают, что право на проценты не зависит от направления извещения и проценты начинают начисляться, как только должник просрочит платеж.

Проблему вызывает определение процентной ставки. Одни суды (и их большинство) квалифицируют данный вопрос как не регулируемый Конвенцией и, следовательно, подчиняющийся внутреннему праву страны суда; другие – как вопрос, который должен решаться согласно ст. 7 в соответствии с общими принципами, на которых основана Конвенция. В судебных решениях, базирующихся на втором подходе, процентная ставка определяется исходя из общего принципа полной компенсации, что требует применения права страны кредитора, поскольку именно он должен замостить денежные средства. Некоторые суды просто ссылаются на такую коммерчески обоснованную ставку, как ставка предложения на Лондонском межбанковском рынке депозитов (ЛИБОР).

Как показывает судебная практика, стороны часто обращаются к ст. 79, предусматривающей освобождение стороны от ответственности за неисполнение ею обязательств при наличии определенных обстоятельств (форс-мажорные обстоятельства, экономическая невозможность, крайняя затруднительность и др.). Однако суды редко находят возможным освободить сторону от ответственности. Они, как правило, исходят из того, что при применении ст. 79 следует сосредоточиться на оценке риска, который брала на себя претендующая на освобождение от ответственности сторона, когда заключала договор. Иными словами, важно выяснить, взяла ли на себя эта сторона риск наступления того события, которое стало причиной неисполнения ею обязательств.

В судебных решениях приводятся следующие обстоятельства, препятствующие исполнению стороной обязательства: отказ государственных должностных лиц разрешить ввоз товара в страну покупателя (признается основанием для освобождения покупателя, который оплатил товар, от ответственности за убытки в результате не-

принятия поставки); изготовление дефектного товара поставщиком продавца (признается основанием для освобождения продавца от ответственности за убытки в результате поставки несоответствующего товара, если не представлены доказательства недобросовестных действий продавца); несоблюдение перевозчиком условия о своевременной поставке товара (признается альтернативным основанием освобождения продавца от ответственности за убытки, причиненные в результате просрочки в поставке, при условии, что продавец исполнил свое обязательство по обеспечению перевозки и передаче товара перевозчику); поставка продавцом несоответствующего товара (признается основанием для освобождения покупателя от ответственности за просрочку уплаты цены товара) и др.

Наконец, четвертая часть Конвенции (напомним) содержит заключительные положения, которые относятся к сфере международного публичного права и адресованы договаривающимся государствам или государствам, которые в дальнейшем могут ими стать. Данные положения в судебных решениях не фигурируют.

Таким образом, приведенный краткий обзор Сборника ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции ООН о международной купле-продаже товаров, показывает, что суды, рассматривающие дела, которые требуют обращения к нормам Конвенции, постепенно вырабатывают единообразный подход к ее толкованию и применению, несмотря на то что по отдельным вопросам их мнения расходятся. Формирование единообразной судебной практики способствует большей стабильности и прогнозируемости при разрешении споров, позволяет сторонам лучше осознавать свои права и обязанности, а следовательно, более грамотно и добросовестно подходить к исполнению обязательств по договору международной купли-продажи товаров. В связи с этим трудно переоценить значение периодического опубликования Комиссией ООН по праву международной торговли сборников по прецедентному праву. Обращение к Сборнику 2008 г. помогает сторонам спора правильно формулировать как искивные требования, так и правовую позицию, с тем чтобы иметь максимальные шансы на успешное разрешение дела в суде.

Библиография

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) (вместе со Статутом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Вестн. ВАС РФ. 1994. № 2.

Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 2008 г.) // URL: http://www.uncitral.org/pdf/russian/clout/Second_edition_russian.pdf.

Bibliography

Konvencija Organizacii Ob"edinennykh Nacij o dogovorax mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov (Vena, 1980 g.) (vmeste so Statusom Konvencii Organizacii Ob"edinennykh Nacij o dogovorax mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov (Vena, 1980 g.) // Vestn. VAS RF. 1994. № 2.

Sbornik YuNSITRAL po precedentnomu pravu, kasayushhemusya Konvencii Organizacii Ob"edinennykh Nacij o mezhdunarodnoj kuple-prodazhe tovarov (N'yu-Jork, 2008 g.) // URL: http://www.uncitral.org/pdf/russian/clout/Second_edition_russian.pdf.