



Distr.  
GENERAL

A/CN.9/362/Add.4  
17 February 1992

RUSSIAN  
Оригинал: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
Двадцать пятая сессия  
Нью-Йорк, 4-22 мая 1992 года

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Проект правового руководства по международным встречным  
торговым сделкам

Доклад Генерального секретаря

Добавление

IV. ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания .....	1-2
B. Объем обязательства по встречной торговле .....	3-6
C. Срок исполнения обязательства по встречной торговле .....	7-20
1. Продолжительность срока исполнения .....	7-12
2. Продление срока исполнения .....	13-16
3. Промежуточные сроки срока исполнения .....	17-20
D. Определение приемлемых контрактов на поставку .....	21-30
1. Принцип определения вида товаров .....	22-25
2. Принцип географического происхождения .....	26-27
3. Принцип идентификации поставщика .....	28
4. Принцип идентификации покупателя .....	29
5. Неприемлемые закупки .....	30
E. Ставка зачета исполнения .....	31-34
F. Стадия исполнения обязательства .....	35-37
G. Определение условий будущих контрактов на поставку ...	38-60
1. Условия будущих контрактов на поставку .....	38-56
а) Стандарты или руководящие принципы .....	44-46

	<u>Пункты</u>
b) Определение условия контракта третьим лицом .....	47-54
c) Определение условия контракта стороной контракта .....	55-56
2. Процедуры переговоров .....	57-60
Н. Контроль и регистрация исполнения обязательства по встречной торговле .....	61-74
1. Обмен информацией .....	62-64
2. Подтверждение исполнения обязательства по встречной торговле .....	65-67
3. Свидетельские счета .....	68-74

[Редакционное примечание: В настоящий проект главы IV включены пересмотренный проект главы VII, "Исполнение обязательства по встречной торговле", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8, пересмотренные пункты 26 и 27 проекта главы V, "Вид, качество и количество товаров", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.4, и пересмотренный раздел C проекта главы III, "Договорный подход", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.2. Измененные формулировки пунктов подчеркнуты. Примечание в квадратных скобках в начале некоторых пунктов указывает, что эти пункты являются новыми. Звездочка указывает на те места, где был исключен какой-либо текст без добавления новых формулировок.]

#### A. Общие замечания

1. [Новый пункт] Обязательство по встречной торговле - обязательство заключить в будущем контракт - является важнейшей характерной особенностью двух видов встречных торговых сделок. Сделки первого вида заключаются в случаях, когда стороны с самого начала сделки окончательно согласовывают контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт), а затем принимают на себя обязательство заключить контракт на встречный экспорт (см. главу III, пункты 13-19); к сделкам второго вида относятся те сделки, при которых стороны с самого начала сделки принимают на себя обязательство заключить несколько контрактов на поставку в двух направлениях (см. главу III, пункты 20 и 21). Термин "обязательство по встречной торговле" разъясняется в главе II, пункт 25.

2. [Новый пункт] Стороны могут связывать себя обязательством заключить в будущем контракт в разной степени: от "твердого" обязательства заключить контракт на поставку до более ограниченного вида обязательства в форме "серьезных намерений" (которое иногда также называется обязательством "приложить максимальные усилия" или "проявить добрую волю"). Согласно твердому обязательству по встречной торговле, стороны обязуются заключить контракт в соответствии с условиями, изложенными в соглашении о встречной торговле, и не оставляют за собой дискреционного права отказаться от заключения контракта. В соответствии с обязательством в форме "серьезных намерений" ответственность сторон ограничивается обязанностью добросовестно вести переговоры, причем стороны оставляют за собой право отказаться от заключения контракта, если ни одна oferta не окажется для них приемлемой. В соответствии с последним видом обязательств любые санкции за неисполнение обязательства могут применяться лишь в редких случаях, когда сторона не принимает участия в переговорах или не ведет переговоры добросовестно. В правовом руководстве основное внимание уделяется твердым обязательствам по встречной торговле. Обязательства в форме "серьезных намерений" в нем не рассматриваются, поскольку подобные обязательства не дают сторонам достаточных гарантий достижения целей встречной торговой сделки.

#### B. Объем обязательства по встречной торговле

3. [Новый пункт] Объем обязательства по встречной торговле часто определяется в денежном выражении. При встречных закупках, обратных закупках или косвенных компенсационных сделках, когда стороны сначала заключают контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт) (см. главу III, пункты \_\_\_), объем обязательства по встречной торговле часто определяется в виде процента от цены товаров, которые должны быть поставлены по экспортному контракту. Во встречных торговых сделках, при которых стороны заключают

соглашение о встречной торговле до заключения неоговоренного числа контрактов в двух направлениях (см. главу III, пункты 20 и 21), объем закупок, которые должны быть произведены в двух направлениях, часто определяется абсолютным стоимостным показателем. В некоторых случаях, однако, обязательство по встречной торговле выражается количеством товаров конкретного вида. Следует отметить, что объем обязательства по встречной торговле может регулироваться правительственными правилами.

4. [новый пункт] При встречных торговых сделках с последовательными поставками (например, при сделках обратной закупки), при долгосрочных сделках или сделках, при которых в момент заключения соглашения о встречной торговле нельзя точно оценить стоимость финансирования встречного экспорта (например, если используется механизм кредитования с колеблющимися ставками), иногда встречаются положения, предусматривающие увеличение или сокращение объема обязательства по встречной торговле в зависимости от колебания цен на соответствующие товары или стоимости финансирования. В случае товаров производственного назначения может быть согласовано, что объем обязательства будет увеличен пропорционально расходам на запасные части или техническое содействие.

5. [из документа A/CN.9/332/Add.4, пункт 26] Если покупатель ранее закупал у поставщика какой-либо определенный вид товара, то в положениях соглашения о встречной торговле в отношении количества может быть предусмотрено понятие, которое во многих случаях определяется как "дополнительные закупки". В соответствии с этим понятием только те закупки, которые превышают обычно покупаемые количества, будут рассматриваться в качестве исполнения обязательства по встречной торговле. Обычно стороны могут установить предел дополнительных закупок, согласовав количество, которое должно рассматриваться в качестве обычной или традиционной закупки. Если стороны в соглашении о встречной торговле не устанавливают вид товара, они могут включить общее положение, в котором будет оговорено, что если окончательно отобранный товар будет представлять собой товар того вида, который покупатель уже закупает, то в объем исполнения обязательства по встречной торговле будут засчитываться только закупки свыше существующих объемов.

6. [из документа A/CN.9/332/Add.4, пункт 27] Если договоренность дает покупателю возможность выбирать из ряда возможных поставщиков помимо той стороны, которой дано обязательство по встречной торговле (например, в косвенной компенсационной сделке), то предельный объем дополнительных закупок будет основываться не на предыдущем объеме торговли между сторонами этого соглашения о встречной торговле, а на объеме торговли с отобранными поставщиками или на объеме предыдущих закупок в стране поставщика стороной, взявшей на себя обязательство. При определении предельного объема дополнительных закупок стороны могут, например, договориться об объеме закупок, который должен рассматриваться в качестве обычного или традиционного и который не будет засчитываться в объем исполнения обязательства по встречной торговле. Стороны могут также установить, что закупки у оговоренных видов поставщиков или у определенных оговоренных поставщиков или закупки у таких поставщиков, не превышающие согласованного объема, должны рассматриваться в качестве обычных или традиционных закупок. В ряде случаев стороны, возможно, пожелают применить предельный объем дополнительных закупок только в отношении некоторых видов товаров. Стороны могут предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что сторона, обязавшаяся осуществить закупку, может засчитывать свои закупки в счет исполнения обязательства по встречной торговле после того, как было согласованным образом установлено, что уже произведены те закупки, которые было решено рассматривать в качестве обычных или традиционных.

С. Срок исполнения обязательства по встречной торговле

[В настоящий раздел С включены, с подчеркнутыми изменениями, пункты 17-30 проекта главы VII, "Выполнение обязательств по встречной торговле", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8.]

1. Продолжительность срока исполнения

7. Сторонам следует указать в соглашении о встречной торговле продолжительность допустимого срока исполнения обязательства по встречной торговле (именуемого ниже "сроком исполнения"). В соглашении о встречной торговле продолжительность срока исполнения можно определить, указав, что срок исполнения начинается в определенную дату и истекает в определенную дату.

8. Другой метод состоит в том, чтобы обусловить начало срока исполнения обязательства определенным событием, указанным в соглашении о встречной торговле, и установить соответствующую продолжительность срока исполнения. Такой подход может оказаться весьма желательным в самых различных обстоятельствах. Например, если заключение соглашения о встречной торговле предшествует вступлению в силу экспортного контракта, стороны могут договориться о том, что течение срока исполнения начнется лишь с момента вступления в силу экспортного контракта. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле существует неопределенность относительно наличия товаров для встречной торговли или относительно способности покупателя использовать или реализовать их, стороны могут договориться о том, что течение срока исполнения начнется после завершения определенных подготовительных мероприятий (например, идентификации товаров, инспекции со стороны покупателя, технической аттестации предприятия, производящего данные товары, достижения соглашения с какой-либо третьей стороной, являющейся покупателем, или завершения совместных конъюнктурных исследований). Если экспортер желает обеспечить исполнение экспортного контракта на ранних этапах или завершить его исполнение до начала исполнения обязательства по встречной торговле, стороны могут указать в соглашении о встречной торговле, что начало срока исполнения определяется конкретным событием в процессе исполнения экспортного контракта, например, открытием аккредитива, поставкой определенной части товаров или осуществлением платежа. При обратных закупках соответствующим моментом может быть начало производства продукции для обратной закупки на оборудовании, поставленном в соответствии с экспортным контрактом. Для избежания неопределенности в отношении того, выполнены ли условия, определяющие начало срока исполнения, в соглашении о встречной торговле желательно с максимальной точностью определить такие условия и соответствующие обязательства сторон.

9. При определении продолжительности срока исполнения сторонам следует учитывать целый ряд факторов. Один из факторов - масштабы и вид планируемой сделки. Так, например, если обязательство по встречной торговле является крупномасштабным и предусматривает целый ряд поставок, для исполнения такого обязательства по встречной торговле обычно необходимо выделять больший срок, чем при относительно небольших сделках. Если в соглашении о встречной торговле товары для встречной торговли определяются в общих формулировках, то может потребоваться более продолжительный срок исполнения, с тем чтобы обеспечить необходимое время для идентифицирования соответствующих товаров для встречной торговли. На продолжительность срока исполнения может повлиять качество товаров для встречной торговли. Чем выше качество, тем больше вероятность того, что покупатель сможет самостоятельно их реализовать или использовать, что потребует менее продолжительного срока исполнения.

10. В некоторых случаях продолжительность срока исполнения устанавливается таким образом, что он охватывает определенный период после даты, на которую необходимо осуществить платеж в соответствии с экспортным контрактом. Подобный подход обеспечивает экспортеру время для исполнения обязательства по встречной торговле после наступления срока платежа по экспортному контракту. В таких случаях импортер заинтересован в том, чтобы в соглашении о встречной торговле были предусмотрены эффективные санкции за нарушение обязательства по встречной торговле.

11. Стороны могут договориться о том, что срок исполнения для поставки в одном направлении должен иметь такую же продолжительность, как и срок исполнения для поставки в другом направлении. Подобный подход может оказаться целесообразным, если очередности поставок в обоих направлениях не придается особого значения (например, встречная торговля осуществляется в рамках зачетного счета (глава IX, "Платеж", пункты \_\_\_\_ ) или же свидетельского счета (пункты 68-74 ниже)). Подобный подход может также оказаться целесообразным при сделках встречной закупки, когда встречный импортер готов приступить к исполнению обязательства по встречной торговле, не ожидая платежа по экспортному контракту.

12. Срок исполнения должен быть достаточно продолжительным для учета всех трудностей, с которыми может столкнуться поставщик в процессе поставки товаров для встречной торговли. Если товары не поставлены своевременно, то покупатель может возразить против использования поставщиком средств правовой защиты в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле, заявив, что такое неисполнение было обусловлено отсутствием товаров. Если покупатель имеет право выбрать товары из списка приемлемых товаров для встречной торговли, то при расчете продолжительности срока исполнения следует учитывать продолжительность срока, необходимого для поставки каждого из товаров, включенных в такой перечень.

## 2. Продление срока исполнения

13. В некоторых случаях сторонам может потребоваться более продолжительный срок исполнения обязательства по встречной торговле, чем это предусмотрено в соглашении о встречной торговле. Покупатель, например, может столкнуться с непредвиденными трудностями в связи с использованием или перепродажей подлежащих закупке товаров. У поставщика же могут возникнуть проблемы в связи с обеспечением своевременной поставки согласованных товаров.

14. В праве, применимом в отношении соглашения о встречной торговле, может предусматриваться возможность продления срока, установленного для исполнения договорных обязательств данной стороны в том случае, если возможность исполнения обязательства ограничивается обстоятельствами, не зависящими от воли данной стороны. Стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле оговорки в отношении таких ситуаций (рассмотрение вопроса об освобождающих оговорках\* см. главу XIII, пункты \_\_\_\_).

15. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что стороны проведут переговоры о продлении в том случае, если сторона, желающая получить такое продление, предпринимала разумные усилия для исполнения обязательства. Кроме того, стороны могут договориться, что в случае, если какая-либо сторона предприняла разумные усилия для исполнения обязательства, эта сторона будет иметь право на соответствующее продление срока исполнения. За сторонами можно оставить право договариваться о новом сроке исполнения. В соглашении о встречной торговле может быть указано, каким образом покупатель может подтвердить разумные усилия. При косвенной компенсационной сделке можно,

например, предусмотреть, что покупатель должен будет подтвердить, что он направил потенциальным поставщикам разумные оферты о закупке товаров или что он обратился к разумному числу потенциальных поставщиков в поисках приемлемых товаров для встречной торговли, или что потенциальные поставщики указали, что они готовы заключить контракты на поставку лишь через определенное время после истечения срока исполнения. Доказательства таких разумных, но безуспешных усилий иногда называются "отрицательными досье". В соглашении о встречной торговле может быть также предусмотрено, что поставщик имеет право на продление срока исполнения, если он не смог поставить товар в силу обстоятельств, указанных в соглашении о встречной торговле. К такого рода обстоятельствам могут относиться, например, задержка с получением заказа от покупателя или изменение спецификаций покупателя. Стороны могут договориться о том, что одна из сторон может просить о продлении срока исполнения лишь в том случае, если эта сторона исполнила определенную часть своего обязательства по встречной торговле.

16. Если исполнение обязательства по встречной торговле подкрепляется гарантией, то желательно, чтобы стороны предусмотрели возможность продления срока действия гарантии на продление срока исполнения (см. главу XII, "Обеспечение исполнения", пункты \_\_\_\_).

### 3. Промежуточные сроки срока исполнения

17. В тех случаях, когда исполнение обязательства по встречной торговле предусматривает осуществление многочисленных поставок в течение продолжительного периода времени, стороны, возможно, пожелают разделить срок исполнения на промежуточные сроки. Срок исполнения продолжительностью в пять лет можно, например, разделить на пять годовых промежуточных сроков, определив часть общего обязательства, подлежащую исполнению в течение каждого промежуточного срока. Такой подход облегчает для сторон планирование поставок и сбыт товаров для встречной торговли и помогает избежать значительных задержек в исполнении обязательств, в результате которых стороны могут оказаться не в состоянии на более позднем этапе срока исполнения исполнить остающуюся часть обязательств по встречной торговле.

18. Соглашение о встречной торговле может предусматривать гибкий подход к недостаткам в исполнении обязательства по каждому отдельному промежуточному сроку, разрешая переносить всю или часть задолженности по обязательствам на следующий промежуточный срок. В таком случае покупатель будет обязан исполнить в течение следующего промежуточного срока ту часть обязательства, которая установлена для этого промежуточного срока, а также часть обязательства, перенесенную с предыдущего промежуточного срока. По неперенесенной части обязательства могут быть применены санкции за неисполнение обязательства по встречной торговле (см. главу XI, "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки", и главу XII, "Обеспечение исполнения"). Такая гибкость позволит покупателю определить количество подлежащих закупке товаров в течение данного промежуточного срока с учетом различных обстоятельств, например, краткосрочных конъюнктурных колебаний. Тем не менее чрезмерная гибкость может отрицательно повлиять на интересы поставщика, если поступление от реализации товаров в течение каждого промежуточного срока должны использоваться для осуществления платежей в соответствии с контрактом на поставку в обратном направлении.

19. Для того чтобы учесть возможность превышения объема исполнения в течение данного промежуточного срока по сравнению с установленным уровнем, стороны могут договориться о том, что некоторые или все дополнительные закупки будут засчитываться в счет обязательства, подлежащего исполнению в течение следующего промежуточного срока. В противном случае стороны могут

договориться о том, что исполнение обязательства сверх нормы в течение одного промежуточного срока не оказывает воздействия на объем обязательств для следующего промежуточного срока.

20. Стороны, возможно, пожелают установить предельные сроки в течение срока исполнения для завершения различных действий, предшествующих исполнению обязательства по встречной торговле. Стороны, например, могут указать предельные сроки представления образцов товаров для встречной торговли, выбора товаров из перечня возможных товаров для встречной торговли, размещения заказов, поставки товаров или открытия аккредитивов.

#### D. Определение приемлемых контрактов на поставку

[В настоящий раздел D включены, с учетом добавления двух новых пунктов, пункты 2-9 проекта главы VII, "Исполнение обязательства по встречной торговле", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8.]

21. Стороны обычно определяют те контракты на поставку, которые будут идти в зачет исполнения обязательства по встречной торговле ("приемлемые контракты на поставку"), с помощью указания в соглашении о встречной торговле вида товаров, которые будут закупаться в соответствии с такими будущими контрактами на поставку. В некоторых случаях стороны включают в соглашение о встречной торговле дополнительные критерии, касающиеся географического происхождения товаров, личности поставщика или личности покупателя. В тех случаях, когда стороны не в состоянии указать определенный вид товаров в соглашении о встречной торговле, некоторые из этих критериев могут быть использованы для определения приемлемых контрактов на поставку.

##### 1. Принцип определения вида товаров

22. В тех случаях, когда стороны определяют контракты, которые могут идти в зачет исполнения обязательства, с помощью указания вида товаров, подлежащих закупке, желательно, чтобы они делали это с максимально возможной точностью. Такая точность имеет особое значение в том случае, если существуют различные разновидности товаров, подлежащих закупке. (Рассмотрение вопроса о положениях соглашения о встречной торговле, касающихся вида товаров, см. главу V, "Вид, качество и количество товаров", пункты 3-23).

23. В некоторых случаях стороны договариваются в соглашении о встречной торговле о том, что помимо закупки товаров в рамках встречной торговой сделки в счет исполнения обязательства по встречной торговле могут включаться другие соответствующие статьи. К такого рода дополнительным статьям могут относиться, например, закупки образцов и прототипов в процессе выбора товаров для встречной торговли, привлечение местной рабочей силы, закупки на внутреннем рынке товаров и услуг, необходимых для осуществления контракта на поставку, неоплачиваемая деятельность покупателя в стране поставщика (например, набор персонала, программы подготовки кадров, командирование сотрудников и другие формы технической помощи), закупки у поставщика транспортных услуг или выполнение покупателем гарантийного обслуживания товаров встречной торговли. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что за счет таких статей может исполняться лишь определенная ограниченная часть обязательства по встречной торговле.

24. Если покупатель осуществляет предварительные закупки у поставщика, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что контракты на поставку должны удовлетворять требованиям "дополнительных закупок", с тем чтобы их можно было засчитывать в исполнение обязательства (см. выше, пункты 5 и 6).



25. [новый пункт] следует отметить что положения о приемлемости контрактов на поставку на основе географического происхождения товаров могут вступать в коллизию с императивными нормами законов о конкуренции и нормами, принятыми в соответствии с Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

## 2. Принцип географического происхождения

26. Приемлемость контрактов на поставку может определяться ссылкой на то, что товары для встречной торговли должны быть произведены в определенном географическом районе. Такого рода указания в некоторых случаях используются в косвенных компенсационных сделках, когда импортер желает, чтобы встречные закупки осуществлялись в каком-либо определенном регионе. Кроме того, в соглашении о встречной торговле может быть указан необходимый минимальный удельный вес местных затрат. Такие условия могут предусматривать, что определенные элементы данного товара должны производиться на местной основе или что стоимость местных элементов должна составлять определенную часть общей стоимости. В некоторых случаях требования в отношении удельного веса местных затрат содержатся в правительственных правилах.

27. [новый пункт] Как и в случае, рассмотренном в пункте 25 выше, положения, содержащие требования о том, что какая-либо сторона должна закупать товары у указанных поставщиков, могут вступать в коллизию с императивными нормами законов о конкуренции и положениями, принятыми в соответствии с Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

## 3. Принцип идентификации поставщика

28. Стороны могут договориться о том, что экспортер обязан исполнить обязательство по встречной торговле путем закупки товаров у каких-либо других лиц, помимо импортера. Такая практика обычно применяется при косвенных компенсационных сделках (см. главу II, пункт 17). В таких случаях приемлемость контрактов на поставку желательно определять на основе идентификации поставщиков, у которых следует закупать товары. Соглашение о встречной торговле может содержать перечень приемлемых поставщиков или же устанавливать критерии, которыми покупатель должен руководствоваться при выборе поставщика. Можно, например, предусмотреть, что выбранный поставщик должен являться представителем определенного сектора экономики, контролировать предприятия определенного размера, иметь конкретную производственную программу, располагаться в конкретном регионе или же представлять собой фирму, принадлежащую местным деловым кругам. Если определяется несколько приемлемых поставщиков, то покупателю может быть предоставлено право распределять закупки среди различных поставщиков или же может быть установлена конкретная структура закупок у конкретных поставщиков. Определение приемлемых поставщиков отнюдь не означает, что эти поставщики взяли на себя какие-либо обязательства по поставке товаров для встречной торговли. В некоторых случаях импортер может предоставить заверения в том, что приемлемые поставщики готовы провести переговоры о заключении контракта на поставку, или импортер может дать обещание оказать помощь покупателю в выявлении поставщика, желающего заключить контракт на поставку. (Рассмотрение вопроса об участии третьих лиц в качестве поставщиков см. главу VIII, пункт \_\_\_\_). В соглашении о встречной торговле могут быть предусмотрены последствия для обязательства по встречной торговле, если ни один из приемлемых поставщиков не выражает готовности заключить контракт на поставку.

#### 4. Принцип идентификации покупателя

29. Определенный ограничительный элемент, который в некоторых случаях включается в определение приемлемых контрактов на поставку, связан с идентифицированием покупателя. В соглашении о встречной торговле может, например, предусматриваться, что в счет исполнения обязательства будут засчитываться лишь закупки, осуществленные той стороной, которая обязалась закупить товар, или конкретными третьими лицами (например, третьими лицами из определенной страны или географического региона). Рассмотрение вопроса об ограничениях на участие третьих сторон в качестве покупателей см. главу VIII, пункт \_\_\_\_.

#### 5. Неприемлемые закупки

30. Стороны могут договориться о том, что при определенных обстоятельствах закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости в соответствии с соглашением о встречной торговле, будут, тем не менее, засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле. Например, неприемлемые закупки могут быть засчитаны, если добросовестные усилия покупателя по выявлению приемлемых товаров, производимых приемлемыми поставщиками или в географических регионах или секторах экономики, определенных в соглашении о встречной торговле, оказались безуспешными. В соответствующем положении покупателю может быть предложено представить доказательства в отношении предпринятых им усилий по осуществлению закупок в соответствии с соглашением о встречной торговле (рассмотрение аналогичного случая, связанного с просьбой одной из сторон продлить срок исполнения обязательства, см. выше, пункты 13-16). Стороны могут договориться, что для того, чтобы закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости, засчитывались в счет исполнения обязательства, необходимо конкретное заблаговременное согласие той стороны, перед которой взято обязательство. Для поддержки усилий, связанных с выполнением требований в отношении происхождения товара, действие исключения из этого правила может быть ограничено в соглашении о встречной торговле более поздними этапами срока исполнения обязательства. Кроме того, стороны могут договориться о том, что закупки, засчитываемые в счет исполнения обязательства, но не удовлетворяющие критериям приемлемости, будут учитываться в неполном объеме стоимости таких закупок (см. пункты 32 и 33 ниже).

#### E. Ставка зачета исполнения [изменение названия]

[В настоящий раздел E включены, с подчеркнутыми изменениями, пункты 13-16 проекта главы VII, "Исполнение обязательства по встречной торговле, как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8.]

31. Во многих встречных торговых сделках полная закупочная цена контракта на поставку вычитается из подлежащего исполнению обязательства по встречной торговле (сумма, вычитаемая из подлежащего исполнению обязательства по встречной торговле, именуется ниже "зачетом исполнения"). В некоторых случаях стороны договариваются о том, что сумма зачета исполнения по контракту на поставку должна быть отличной от закупочной цены. Одна из причин такого подхода может заключаться в желании сторон производить зачет исполнения по отдельным расходам, не включенным в стоимость самих товаров (например, на перевозку и страхование), или же исключить из зачета исполнения определенные расходы, включаемые в закупочную цену. Поставщик может согласиться с зачетом таких элементов затрат, если, например, они связаны с закупкой в стране поставщика услуг, необходимых для исполнения контракта на поставку. Ставка зачета исполнения может также предусматриваться императивными нормами права (глава XIV, "Выбор права", пункты \_\_\_\_).

32. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что закупки должны засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле по различным ставкам в зависимости от вида закупаемых товаров. Например, зачет исполнения может предоставляться по ставке 50 процентов стоимости закупки для одного вида товаров и 150 процентов для другого, либо зачет инвестиций или переданной технологии может производиться по ставкам, превышающим долю инвестиций в капитале или денежную стоимость переданной технологии (например, по ставке в 150 процентов). Такая переменная ставка зачета исполнения может применяться, в частности, в косвенных компенсационных сделках, при которых экспортер заключает контракты с третьими сторонами, а импортер стремится стимулировать закупки товаров определенного вида\*. При прямых компенсационных сделках и обратных закупках соглашение о встречной торговле может предусматривать предоставление в определенном объеме зачета исполнения в отношении экспортных поставок - помимо поставок встречному импортеру - товаров, произведенных с помощью оборудования, поставленного экспортером. Зачет исполнения может также производиться в отношении определенной части стоимости продаж покупателям из страны встречного экспортера. Переменная ставка зачета исполнения может также применяться в сделках, при которых контракты на поставку заключаются между сторонами соглашения о встречной торговле, в частности, если покупатель обладает правом выбора между несколькими видами товаров; в этом случае переменная ставка может быть стимулом к закупке товаров определенного вида.

33. В соглашении о встречной торговле могут также предусматриваться различные ставки зачета исполнения на основе индентифицирования личности поставщика, географического происхождения товара или личности покупателя. Цель такого положения состоит в том, чтобы сориентировать покупателя на определенных поставщиков или определенные регионы или же обеспечить реализацию соответствующих товаров на определенных рынках.

34. Могут быть также предусмотрены различные ставки зачета исполнения в зависимости от сроков осуществления закупок. В соответствии с такой системой покупатель может исполнить обязательство по встречной торговле, закупив меньшее количество товаров, если контракт на поставку был заключен на ранних этапах срока исполнения обязательства по встречной торговле. Цель такого подхода состоит в том, чтобы стимулировать покупателя исполнять его обязательство не на более поздних, а на более ранних этапах срока исполнения. В подобных случаях особенно важно указать в соглашении о встречной торговле момент осуществления зачета исполнения (например, при размещении заказа или при осуществлении платежа).

#### Г. Стадия исполнения обязательства

[В настоящий раздел Г включены, с подчеркнутыми исправлениями, пункты 10-12 проекта главы VII, "Исполнение обязательства по встречной торговле", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8.]

35. В соглашении о встречной торговле желательно указать конкретные действия, которые должны быть предприняты, чтобы обязательство по встречной торговле можно было считать исполненным. Стороны могут выбрать один из двух основных подходов. В соответствии с первым подходом обязательство по встречной торговле считается исполненным после заключения контракта на поставку. В таких случаях при нарушении обязательства по контракту на поставку могут быть использованы средства правовой защиты, предусмотренные в соответствии с таким контрактом на поставку. Стороны могут договориться о том, что, если контракт

на поставку не исполняется по вине одной из сторон, сумма неисполнения контракта может быть, по желанию другой стороны, вновь включена в обязательство по встречной торговле.

36. В соответствии со вторым подходом обязательство считается исполненным на согласованной стадии исполнения контракта на поставку. Например, можно договориться о том, что обязательство покупателя считается исполненным, когда открыт аккредитив или когда средства переведены поставщику, и что соответствующее обязательство поставщика считается исполненным, когда товары поставлены или переданы в распоряжение покупателя согласованным способом. В таких случаях при нарушении обязательств в соответствии с контрактом на поставку нанесшая убытки сторона может прибегнуть к использованию средств правовой защиты не только в связи с неисполнением обязательств по контракту на поставку, но также в связи с нарушением соглашения о встречной торговле, если обязательство по встречной торговле остается неисполненным. Недостаток второго подхода состоит в его большей сложности и неопределенности по сравнению с первым подходом, согласно которому исполнением считается просто факт заключения контракта. Второй подход может привести к созданию неопределенности в случаях, когда препятствия, являющиеся основанием для освобождения от ответственности, влияют на способность стороны предпринять шаги по исполнению контракта на поставку, которые приведут к исполнению обязательства по встречной торговле. С тем чтобы избежать такой неопределенности, в соглашение о встречной торговле потребуется включить дополнительные положения, касающиеся последствий таких препятствий.

37. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о последствиях для обязательств по встречной торговле незаключения или неисполнения контракта на поставку. Можно, например, договориться о том, что, если это произошло по вине одной из сторон, подлежащее исполнению обязательство по встречной торговле другой стороны может по желанию этой другой стороны считаться исполненным в объеме неакцептованной оферты или неисполненного контракта (см. главу XIII, "Незавершение встречной торговой сделки", пункт \_\_\_\_).

#### G. Определение условий будущих контрактов на поставку

[Настоящий раздел G представляет собой видоизмененный раздел C, пункты 37-61 проекта главы III, "Договорный подход", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.2. Пункты 39-42 прежнего раздела C документа A/CN.9/332/Add.2, озаглавленные "Процедуры переговоров", были включены в конце подраздела 6.]

##### 1. Условия будущих контрактов на поставку

38. [пункт 43, A/CN.9/332/Add.2] Обязательства заключить контракты на поставку зачастую конкретно не устанавливают всех условий контрактов, которые должны быть заключены. Иногда стороны еще не приняли решения о том, какого рода товары станут предметом будущих контрактов на поставку или какими будут условия поставки. Даже если стороны могут указать в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта на поставку, они иногда предпочитают этого не делать, поскольку они ожидают, что каждая сторона выполнит обязательство заключить будущий контракт, хотя условия этого контракта не могут быть определены со всеми подробностями в соглашении о встречной торговле.

39. [новый пункт] Недостаточная конкретность обязательства по встречной торговле может привести к задержкам и неопределенности в переговорах по контракту на поставку, учитывая потенциально широкий охват таких переговоров.

Таким образом, сторонам целесообразно, насколько это возможно, включать в соглашение о встречной торговле условия будущего контракта или предусматривать способы последующего определения таких условий (см. пункты 44-56 ниже). Кроме того, стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле процедуры, которых необходимо придерживаться в ходе переговоров (см. пункты 57-60 ниже). Это позволит облегчить переговоры, повысит вероятность заключения контракта на поставку и увеличит возможность того, что сторона, заинтересованная в заключении контракта, сможет доказать ответственность другой стороны за отказ заключить контракт. Если, например, в соглашении о встречной торговле оговариваются товары, которые одна из сторон обязуется закупить, или, по крайней мере, в него включается перечень товаров, который должен лечь в основу переговоров, встречный экспортер, возможно, сможет доказать, что отказ встречного импортера закупить какие-либо товары представляет собой нарушение обязательства по встречной торговле. Если соответствующие товары оговорены, то целесообразно также предусмотреть механизм определения цены; это имеет особое значение в случаях, когда для встречной торговли предлагаются нестандартные товары и в отношении справедливой рыночной цены могут возникнуть разногласия.

40. [пункт 46, A/CN.9/332/Add.2] По мере конкретизации соглашения о встречной торговле в части установления условий, существенных для наличия обеспеченного договорной санкцией контракта, оно приближается к тому виду, когда стороны согласовали все условия контракта на поставку и отложили лишь фактическое заключение контракта. Когда в соглашении о встречной торговле включены основные условия будущих контрактов на закупку товаров, в некоторых правовых системах подобное соглашение о встречной торговле можно рассматривать в качестве обладающего исковой силой договора о купле-продаже. С тем чтобы избежать разногласий, сторонам целесообразно при заключении соглашения о встречной торговле, содержащего основные условия будущего контракта, четко оговорить, должен ли отдельный контракт исполняться в соответствии с условиями соглашения о встречной торговле.

41. [пункт 47, A/CN.9/332/Add.2] Многие правовые системы содержат нормы, к которым стороны могут прибегать для придания конкретности положениям контракта. Например, во многих правовых системах предлагается решение для того случая, когда стороны не установили цену товаров; оно может, например, заключаться в том, что должна быть установлена такая цена, "которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли" (статья 55 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров). В качестве другого примера можно привести норму об определении качества товаров, подлежащих поставке в соответствии с контрактом, в том случае если в контракте этот вопрос остался неурегулированным: норма, закрепленная в статье 35(2)(а) указанной выше Конвенции, устанавливает, что товар должен быть "пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется". В некоторых правовых системах, с известными ограничениями, для определения такого элемента контракта стороны могут обращаться в суд. Однако в других правовых системах суды не имеют компетенции вмешиваться таким образом в договорные отношения.

42. [пункт 48, A/CN.9/332/Add.2] Хотя такие средства дополнения контракта существуют во многих правовых системах, они, как правило, не дают решения для всех случаев неопределенности. Элементы контракта, оставшиеся неконкретизированными в соглашении о встречной торговле, возможно, нельзя будет конкретизировать, сославшись на применимое право. Например, если стороны не оговорили вид товаров для встречного экспорта, вряд ли окажется возможным определить его на основе применимого права. В том случае, когда вид

товаров указан, те критерии, которые предусмотрены в применимом праве в отношении цены товара, ясного решения могут не дать. Кроме того, такое дополнение контракта сопряжено с неопределенностью, обусловленной различиями между правовыми системами в том, что касается либо методов дополнения, роли судов, или арбитража при определении неоговоренного условия, или роли сторон, либо судебного контроля за результатами такого дополнения\*. В результате стороны, возможно, пожелают рассмотреть охарактеризованные ниже договорные средства для конкретизации положений контракта, не оговоренных в соглашении о встречной торговле.

43. [пункт 49, A/CN.9/332/Add.2] Условия, которые часто не конкретизируются в соглашении о встречной торговле и в отношении которых особо полезными могли бы быть договорные средства для дополнения неоговоренных условий, - это вид, качество, цена и количество товаров для встречной торговли. Договорные средства, к которым стороны могут прибегать для выполнения одного или более из этих условий, рассматриваются в общем виде в подразделах (a)-(c) ниже. В других частях правового руководства эти договорные средства будут рассмотрены в конкретных контекстах.

a) Стандарты или руководящие принципы

44. [пункт 50, A/CN.9/332/Add.2] Для определения конкретных условий контракта стороны могут установить стандарты или руководящие принципы. Использование стандарта позволило бы сторонам определить то или иное условие контракта путем подсчета или применения какого-либо другого объективного метода, не зависящего от усмотрения сторон. К примерам таких стандартов относятся формула, тариф, котировка, ставка, индекс, статистический показатель или какой-либо иной критерий, на который не влияет ни одна из сторон. Так, цена товара для встречной торговли может определяться ссылкой на цену, по которой товары того же вида продаются на конкретном рынке или бирже, а качество товара во встречной торговле может определяться ссылкой на конкретный национальный или международный стандарт качества. Положение о том, что цена или другое условие контракта должны определяться ссылкой на стандарт, признается юридически действительным во многих правовых системах.

45. [пункты 51 и 45, A/CN.9/332/Add.2] Руководящие принципы, со своей стороны, устанавливают параметры, в пределах которых должно быть определено условие контракта, и предполагают определенную степень свободы при согласовании такого условия. Например, в соглашении о встречной торговле может быть определен диапазон цены для использования в ходе переговоров сторон или указано, что цена должна быть "разумной" (такие оговорки о ценах более подробно рассматриваются в главе VII, "Установление цены товаров", пункты \_\_\_\_\_). [Приводимый ниже подчеркнутый текст взят из пункта 45 документа A/CN.9/332/Add.2:] В некоторых случаях стороны не могут более конкретно указать условия предполагаемого контракта на поставку и лишь устанавливают, что условия контракта должны быть справедливыми или что они должны соответствовать преобладающим рыночным условиям. Такие положения могли бы быть полезными, когда речь идет о встречной торговле товарами стандартного качества, позволяя установить справедливую цену. Если, однако, вид товаров для встречной торговли не оговаривается или если товары для встречной торговли не имеют стандартной цены, такое обязательство "справедливых условий" не может в сколько-нибудь значительной степени усилить позицию стороны, заинтересованной в заключении контракта. В таких случаях могут возникать различные мнения в отношении того, какие контрактные условия справедливы, что вызывает затягивание переговоров и неопределенность в отношении удовлетворения иска к стороне, отказывающейся заключить контракт. Если вид товара не был определен, то стороны могут согласовать перечень

товаров, на котором следует сосредоточить переговоры или которым их следует ограничить, (такие перечни рассматриваются в главе V, "Вид, количество и качество товаров). Что касается других условий будущего контракта, таких как доставка, стороны могут договориться заключить контракт на поставку на основе преобладающих рыночных условий. Когда имеется ссылка на рыночные условия, сторонам целесообразно указать какой-либо конкретный рынок.

46. [пункт 52, A/CN.9/332/Add.2] Включение в соглашение о встречной торговле того или иного руководящего принципа установления конкретного условия будущего контракта еще не означает, в силу сохраняемой сторонами свободы действий, что это условие будет окончательно сформулировано. Тем не менее известные узкие пределы, в которых должно быть заключено соглашение, или четкие руководящие принципы, ограничивающие возможную свободу усмотрения участников переговоров, не только повысят степень вероятности заключения контракта, но и помогут продемонстрировать, что сторона, отказывающаяся от какой-либо конкретной оферты по контракту, нарушает обязательство по встречной торговле.

b) Определение условия контракта третьим лицом

47. [пункт 53, A/CN.9/332/Add.2] В некоторых случаях стороны соглашаются, что то или иное условие контракта будет определяться третьим лицом. Хотя такой метод обеспечивает высокую степень вероятности того, что данное условие будет определено, к нему прибегают редко, что можно объяснить нежеланием сторон отказываться от своего контроля за определением условий контракта. Если такой метод используется, то, как правило, для определения цены товара (см. главу VII, пункты и ). Стороны могут соглашаться с использованием такого метода определения какого-либо условия контракта, если указаны четкие и предпочтительно узкие руководящие принципы, в рамках которых третье лицо должно принять решение, или если вмешательство третьего лица остается последней возможностью, когда другие согласованные механизмы (например, переговоры, применение согласованного стандарта) не дали результата. Если стороны не хотят возложить принятие решения в отношении какого-либо условия контракта на третье лицо, но тем не менее хотели бы воспользоваться мнением третьего лица, они могут договориться, что решение третьего лица будет носить лишь рекомендательный характер.

48. [пункт 54, A/CN.9/332/Add.2] Право сторон доверить третьему лицу определение какого-либо условия контракта признается в целом ряде правовых систем. В частности, в правовых системах часто рассматривается такой вопрос, как ссылка сторон на третье лицо, определяющее цену. Вместе с тем между этими системами имеются расхождения. Например, если в некоторых правовых системах признается, что определение того или иного условия контракта может быть возложено на арбитраж или даже суд, то в других подобное определение допускается лишь в случае, если оно не является предметом арбитражного или судебного разбирательства. Различия между правовыми системами имеются также и в отношении последствий отсутствия договоренности сторон о назначении третьего лица либо бездействия третьего лица. В некоторых правовых системах стороны не смогут прибегнуть к процедуре назначения или замены такого лица и должны будут согласиться с последствиями неопределенности соответствующего условия контракта. В других системах, если третье лицо должно было установить цену, соответствующий случай мог бы рассматриваться с тех же позиций, как если бы стороны договорились о разумной цене. Существуют также расхождения в подходах к возможности и пределам судебного пересмотра решения третьего лица.

49. [пункт 55, A/CN.9/332/Add.2]. В нижеследующих пунктах рассматриваются вопросы, которые стороны могут пожелать рассмотреть в положении, уполномочивающем третье лицо определить какое-либо условие контракта.

50. [пункт 56, A/CN.9/332/Add.2] Лицо, направляющее просьбу об определении условия. Стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли одна из сторон иметь право, если стороны не смогли согласовать какое-либо условие, просить третье лицо определить это условие или третье лицо может действовать только по просьбе обеих сторон.

51. [пункт 57, A/CN.9/332/Add.2] Идентификация третьего лица или процедура назначения. Стороны могут пожелать назвать в соглашении о встречной торговле лицо, которое должно определить соответствующее условие контракта. В этой связи стороны могут также пожелать установить процедуру назначения на тот случай, если указанное лицо не сумеет или не сможет содействовать. Если стороны не пожелают назвать лицо, которое должно определить соответствующее условие контракта, то сторонам, возможно, целесообразно договориться о том, что они назовут такое третье лицо в тот момент, когда они сами не смогут достичь соглашения по этому условию контракта. В таком случае стороны могут пожелать договориться о процедуре назначения, которая будет применяться, если стороны не смогут достичь соглашения по назначению третьего лица.

52. [пункт 58, A/CN.9/332/Add.2] Руководящие принципы или стандарты, соблюдаемые третьим лицом. Сторонам рекомендуется определить пределы мандата третьего лица, указав руководящие принципы или стандарты, которые должны соблюдаться при определении соответствующего условия контракта. Такие руководящие принципы и стандарты в общем виде рассмотрены в пунктах 44-46 выше и в отношении цены - в главе VII, "Установление цены товаров", пункты .

53. [пункт 59, A/CN.9/332/Add.2] Характер решения третьего лица. Стороны могут договориться, что решение третьего лица будет иметь такую же силу, как и любое обязательство сторон по контракту. В противном случае они могли бы указать, что определение третьего лица будет считаться рекомендацией для добросовестного рассмотрения сторонами.

54. [пункт 60, A/CN.9/332/Add.2] Процедура оспаривания решения третьего лица. В некоторых случаях, например, когда обязательное решение третьего лица затрагивает вопрос первостепенной экономической важности, стороны могли бы предусмотреть возможность оспорить решение, обратившись к другому лицу, группе лиц или учреждению. Что касается характера решения, вынесенного в связи с оспариванием, то может быть указано, что оно либо обязательно для сторон, либо является лишь рекомендацией. Стороны могут решить определить мандат, который будет дан лицу, рассматривающему вопрос об оспаривании (например, поддержать или отклонить оспаривание или изменить оспариваемое решение). Стороны могут пожелать указать, как, в случае отмены оспариваемого решения, будет принято решение по соответствующему условию контракта (например, самими сторонами либо тем же или иным третьим лицом).

c) Определение условия контракта стороной контракта

55. [пункт 61, A/CN.9/332/Add.2] Иногда в соглашении о встречной торговле право определения того или иного условия контракта оставляется за



одной из сторон соглашения о встречной торговле. При выборе этого варианта, оставляющего право определения соответствующего условия контракта за лицом, которое заинтересовано в результатах такого определения, рекомендуется проявлять максимальную осмотрительность.

56. [пункт 61, A/CN.9/332/Add.2] Сторонам следует принимать во внимание, что за оговоркой, уполномочивающей одну из сторон контракта определять какое-либо договорное условие, исковая сила во многих правовых системах не признается. В тех случаях, когда подобные оговорки признаются, в их отношении устанавливаются жесткие условия. В случае определения цены в ряде систем такое право одной из сторон признается, если его осуществление ограничено такими стандартами, как разумность, добросовестность и справедливость. В некоторых таких системах соглашение, не содержащее прямых ссылок на такие стандарты, будет толковаться как подразумевающее их. Другие правовые системы требуют ограничения свободы определения цены более конкретным стандартом, таким, как объективно определяемая рыночная цена, средняя цена или абсолютные пределы, оговоренные сторонами. Аналогичные ограничения устанавливаются в отношении определения таких условий, как количество товаров, подлежащих поставке по контракту, или срок исполнения контракта.

## 2. Процедуры переговоров

57. [пункт 39, A/CN.9/332/Add.2] В соглашениях о встречной торговле может с различной степенью процедурной детализации устанавливаться порядок проведения переговоров. Указание процедур переговоров повышает вероятность того, что переговоры приведут к успешному результату. Это особенно верно в отношении переговоров, характер которых может быть сложным в силу либо предмета будущих контрактов, либо того, что в этих переговорах может участвовать большое число лиц.

58. [новый пункт] Следует приложить усилия к тому, чтобы включить процедуры переговоров как составную часть в твердое обязательство заключить контракт на поставку. Если подобное обязательство ограничивается лишь обязательством вести переговоры, то у сторон, как это отмечалось в пункте 2 выше, не будет достаточных гарантий достижения целей сделки. Даже если процедуры переговоров увязываются с твердым обязательством по встречной торговле, одних таких процедур недостаточно для обеспечения успешного завершения переговоров. Один из наиболее эффективных методов повышения вероятности успешного проведения переговоров, возможно, заключается в том, чтобы оговорить в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта или же, если это невозможно, согласовать средства конкретизации обязательства по встречной торговле. Эти средства рассматриваются выше, в частности в пунктах 44-56.

59. [пункт 40, A/CN.9/332/Add.2] Соглашение о встречной торговле как минимум, может предусматривать, что одна сторона будет обязана ответить на предложения по контракту другой стороны. С помощью более конкретных процедур можно уточнить, например, такие вопросы: сторона, которая должна представить оферту по контракту; вопросы, которые должны быть охвачены в оферте по контракту; сроки ее представления; формы, средства или периодичность связи; сроки для ответа; сроки подготовки соглашения, по окончании которых переговоры будут считаться неудавшимися. Кроме того, стороны могут доказать, что при некоторых обстоятельствах одна из сторон будет освобождаться от обязанности вести переговоры (например, когда эта сторона направила отвечающую согласованным условиям оферту, которая не была принята, или, если оферту должна была направить другая сторона, когда такой оферты не поступило).

60. [пункт 41, A/CN.9/332/Add.2] Установление процедур переговоров, подобных упомянутым в предыдущем пункте, может повысить вероятность того, что сторона, которая не вела переговоры добросовестным образом, может быть признана ответственной за то, что контракт не был заключен. Такие процедуры позволили бы понесшей убытки стороне доказать, что, например, другая сторона отказалась вести переговоры, выдвигала на переговорах условия, которые она не имела оснований выдвигать, прибегала к недобросовестным проволочкам, возобновляла обсуждение по уже согласованным вопросам, проводила переговоры с другими сторонами, когда она не могла этого делать, или преждевременно прервала переговоры.

Н. Контроль и регистрация исполнения обязательства по встречной торговле

[В настоящий раздел Н включены, с некоторыми подчеркнутыми изменениями, пункты 31-44 проекта главы VII, "Исполнение обязательства по встречной торговле", как он содержится в документе A/CN.9/332/Add.8.]

61. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об установлении процедур контроля и регистрации в связи с исполнением обязательства по встречной торговле. Такие договоренности могут оказаться особенно полезными при долгосрочных встречных торговых сделках, предусматривающих несколько поставок в одном или в обоих направлениях.

1. Обмен информацией

62. Стороны, возможно, пожелают установить процедуры обмена информацией о ходе исполнения обязательства по встречной торговле. Такие процедуры могут оказаться весьма полезными, в частности, при "косвенных компенсационных" сделках (глава II, пункт 17), поскольку в данном случае обязательство по встречной торговле принимается перед лицом, которое не выступает поставщиком товара для встречной торговли, и поэтому потенциальные поставщики не являются сторонами соглашения о встречной торговле. Система обмена информацией может также оказаться полезной, если стороны осуществляют взаимную торговлю в значительных объемах, особенно если лишь часть такой торговли ведется в соответствии с соглашением о встречной торговле.

63. Стороны могут включить в соглашение о встречной торговле руководящие принципы, касающиеся содержания, периодичности и сроков обмена информацией. Соответствующая информация может охватывать, например, контракты, которые заключены и считаются приемлемыми для засчитывания в объем исполнения обязательства (особенно если такие контракты заключены с третьим лицом), осуществленные поставки, платежи, произведенные в соответствии с согласованными процедурами, а также планируемые поставки на предстоящие промежуточные сроки срока исполнения обязательства. Кроме того, стороны соглашения о встречной торговле могут в некоторых случаях счесть целесообразным проведение периодических совещаний для оценки хода исполнения. Такие совещания могут быть использованы для рассмотрения состояния заключенных контрактов и контрактов, по которым ведутся переговоры, а также для обсуждения возможных изменений в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле могут быть решены такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний и представительство обеих сторон.

64. При особенно сложных сделках, требующих постоянного контроля и координации, стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле создание совместного координационного комитета.

Целесообразно, чтобы стороны согласовали такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний, представительство обеих сторон, процедуры отчетности о результатах таких совещаний и круг ведения комитета. Круг ведения подобного комитета обычно должен предусматривать оценку хода осуществления сделки, анализ возникающих проблем и рассмотрение возможных решений, создание рабочих групп по конкретным проблемам и обсуждение предложений об изменении соглашения о встречной торговле.

## 2. Подтверждение исполнения обязательства по встречной торговле

65. Стороны могут договориться о том, что покупатель имеет право получать от стороны, перед которой он несет обязательство по встречной торговле, письменное подтверждение исполнения обязательства по встречной торговле. Такое подтверждение может даваться в форме заявления поставщика (в некоторых случаях именуемого "освобождающим письмом"). Стороны могут договориться о том, что освобождающее письмо является условием осуществления платежа в соответствии с контрактом на поставку, который был заключен в целях исполнения обязательства по встречной торговле (например, в условиях аккредитива можно предусмотреть, что освобождающее письмо должно являться одним из тех документов, которые представляются банку для получения платежа). Исполнение обязательств по встречной торговле может быть также подтверждено за счет включения в контракт на поставку положения о том, что данный контракт заключается в целях исполнения обязательства по встречной торговле.

66. Письменное подтверждение исполнения обязательства необходимо для предотвращения разногласий, которые могут возникнуть после исполнения определенного контракта на поставку, в отношении того, следует ли засчитывать данный контракт в счет исполнения обязательства по встречной торговле. Письменное подтверждение может также оказаться весьма полезным для той стороны, которая желает предъявить (например, в ходе переговоров о заключении другого соглашения о встречной торговле) материалы об исполнении своих обязательств по встречной торговле.

67. Если письменное подтверждение предусматривается при многосторонней сделке (см. главу VIII, "Участие третьих сторон", пункты \_\_\_), то в соглашении о встречной торговле желательно указать, должно ли исполнение обязательства подтверждаться поставщиком товара или стороной, перед которой взято данное обязательство. При отсутствии такого указания между покупателем и стороной, перед которой взято обязательство, могут возникнуть разногласия по вопросу о значимости заявления той или иной третьей стороны, выступающей поставщиком, относительно того, что контракт на поставку означает исполнение обязательства по встречной торговле, или же значимости соответствующего положения в контракте на поставку с третьей стороной, выступающей поставщиком.

## 3. Свидетельские счета

68. Стороны могут договориться о том, что контракты на поставку в двух направлениях должны регистрироваться в их собственных бухгалтерских книгах или в книгах банка или какого-либо контролирующего органа. В настоящем руководстве для такого рода бухгалтерских книг используется термин "свидетельский счет", который часто применяется на практике. На практике применяются и другие термины, такие, как "регистрационный счет" и "торговый счет". Свидетельский счет не является механизмом расчетов. Он используется лишь для регистрации информации о заключении, исполнении и стоимости контрактов на поставки, в то время как все финансовые и платежные операции осуществляются независимо. При использовании свидетельского счета стороны берут на себя обязательство по встречной торговле в определенном стоимостном

объеме, а затем заключают контракты на поставки в двух направлениях, устраняя при этом необходимость устанавливать обязательства по встречной торговле в отношении каждого отдельного контракта на поставку. Свидетельские счета можно вести по целому ряду сторон на одном конце или на обоих концах торговой сделки. Свидетельский счет может оказаться особенно полезным при долгосрочных встречных торговых сделках для контроля за нарастанием объема закупок в обоих направлениях и тем самым оказания помощи сторонам в решении вопросов, связанных с возможным возникновением дисбалансов.

69. Использование свидетельского счета может регулироваться правительственными правилами. Такие правила могут определять методы функционирования свидетельского счета и предусматривать ведение такого счета определенным контролирующим органом, например центральным банком или банком для внешней торговли. Если свидетельский счет ведется контролирующим органом, то покупатель может получить доступ к более широкому кругу товаров для встречной торговли и торговых партнеров, чем в отсутствие свидетельского счета, который ведется контролирующим органом. Правительственные правила могут также предусматривать выдачу разрешений на открытие свидетельских счетов. Выдача таких разрешений может быть предусмотрена лишь в отношении встречных торговых сделок, объем которых превышает определенный минимальный показатель, и лишь для тех сторон, которые уже хорошо известны в данной стране. В некоторых случаях разрешение на открытие свидетельского счета содержит ограничительную оговорку о том, что закупки третьих сторон не будут засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле; такое ограничение может быть предусмотрено в том случае, если разрешение на открытие свидетельского счета мотивировано стремлением наладить долгосрочные торговые связи с какой-либо определенной стороной. Перечень товаров для встречной торговли может ограничиваться теми товарами, которые были согласованы сторонами или которые представляют интерес для контролирующего органа.

70. Если стороны обладают свободой выбора в отношении открытия свидетельского счета, то они могут принять решение о ведении такого счета самостоятельно или же привлечь для этих целей какой-либо банк или банки. При этом могут быть использованы самые различные структуры в зависимости от того, ведется ли данный счет одной или обеими сторонами, или же одним или двумя банками по поручению этих сторон. Одной из сторон или одним из банков на каждом конце сделки могут быть, например, открыты параллельные счета, на которых поставки учитываются по кредиту, а закупки - по дебету. Каждый из этих параллельных счетов может, в свою очередь, состоять из двух бухгалтерских книг, в одной из которых учитываются заключенные контракты на поставки в каждом из направлений, а в другой - платежи. Если ведение свидетельских счетов поручается банку, то стороны, возможно, пожелают привлечь те банки, через которые осуществляются платежи по контрактам на поставку.

71. В соглашении о встречной торговле следует конкретно указать ту документацию, которая необходима для внесения записей на свидетельский счет (например, копии контрактов, свидетельство об открытии аккредитивов или отгрузочные документы). Такие документарные требования должны соответствовать положениям соглашения о встречной торговле, касающимся той стадии, на которой обязательство по встречной торговле считается исполненным (см. выше пункты 35-37). В целях сведения к минимуму объема административной работы стороны, возможно, пожелают с максимальной точностью согласовать требования свидетельских счетов в отношении документации с требованиями соответствующих правительственных властей, контролирующих осуществление встречной торговой сделки.

72. Целесообразно, чтобы стороны рассмотрели в соглашении о встречной торговле вопрос об отклонениях от согласованного соотношения между стоимостью поставок в обоих направлениях. Можно договориться о том, что, хотя согласованное соотношение должно быть достигнуто к истечению срока исполнения или оговоренных сроков в рамках срока исполнения, собственно в течение срока исполнения или в течение оговоренных сроков в рамках срока исполнения стоимостный объем поставок может отличаться от согласованного соотношения. Кроме того, стороны могут договориться о том, что такие отклонения в течение срока исполнения не должны превышать определенных пределов. Например, в течение срока исполнения стоимость поставок в одном направлении должна составлять не менее 60 и не более 120 процентов от стоимости поставок в обратном направлении. Можно также договориться о том, что, если какая-либо сторона не заключает контрактов на поставку, необходимых для достижения согласованного соотношения, другая сторона имеет право приостановить заключение контрактов или поставки товаров в другом направлении до достижения согласованного соотношения (см. главу XII, "Незавершение встречной торговой сделки", пункт ). Для случаев недостижения согласованного соотношения можно также предусмотреть применение соответствующих санкций (см. главу XI, "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки" и главу XII, "Обеспечение исполнения"). В соглашении о встречной торговле желательно определить пределы незначительных отклонений от такого соотношения, при которых санкции применяться не будут.

73. Для сведения к минимуму ошибок и расхождений в свидетельском счете сторонам целесообразно договориться о проведении в определенные моменты времени проверки информации, занесенной на счет.

74. Если ведение свидетельского счета возложено на два банка, то технические подробности относительно ведения счета могут быть уточнены в межбанковском соглашении. Стороны встречной торговой сделки определенным образом заинтересованы в содержании такого межбанковского соглашения, хотя обычно они не являются его сторонами. Поэтому целесообразно, чтобы стороны проконсультировались с банками для обеспечения приемлемости свидетельского счета, открываемого банками, для таких сторон.