

**Комиссия Организации
Объединенных Наций
по Праву Международной
Торговли**

ЕЖЕГОДНИК

Том XXI: 1990 год



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк, 1992 год

ПРИМЕЧАНИЕ

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

Нумерация сносок соответствует той, которая использована в оригиналах документов, на которых основывается настоящий Ежегодник. Любые добавленные впоследствии сноски указываются строчными буквами.

A/CN.9/SER.A/1990

ISSN 0251-4281

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	6
Часть первая. Доклад Комиссии о ее ежегодной сессии; замечания и решения	
ДВАДЦАТЬ ТРЕТЬЯ СЕССИЯ (1990 год)	
A. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии (Нью-Йорк, 25 июня - 6 июля 1990 года) (A/45/17).....	8
B. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД): выдержка из доклада Совета по торговле и развитию о работе первой части его тридцать седьмой сессии (TD/B/1277 (Vol. II))	36
C. Генеральная Ассамблея: доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии: доклад Шестого комитета (A/44/736).....	37
D. Резолюция 45/42 Генеральной Ассамблеи от 28 ноября 1990 года	38
Часть вторая. Исследования и доклады по конкретным темам	
I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	
A. Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее девятнадцатой сессии (Нью-Йорк, 10-21 июля 1989 года) (A/CN.9/328).....	41
B. Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WP.41)	71
C. Международные переводы кредита: основные вопросы применительно к типовому закону о международных переводах кредита: доклад Генерального директора (A/CN.9/WG.IV/WP.42)	97
D. Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее двадцатой сессии (Вена, 27 ноября - 8 декабря 1989 года) (A/CN.9/329)	111
E. Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WP.44)	143
II. ЗАКУПКИ	
A. Доклад Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее одиннадцатой сессии (Нью-Йорк, 5-16 февраля 1990 года) (A/CN.9/331).....	182
B. Закупки: проект типового закона о закупках: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.V/WP.24)	211

C.	Закупки: комментарий к проекту типового закона о закупках: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.V/WP.25)	230
III.	МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ Международная встречная торговля: проект правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки: образцы глав: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/332 и Add.1-7)	280
IV.	ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ A. Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее тринадцатой сессии (Нью-Йорк, 8-18 января 1990 года) (A/CN.9/330).....	339
	B. Независимые гарантии и резервные аккредитивы: обсуждение некоторых вопросов, касающихся унифицированного закона: основная сфера применения унифицированного закона, автономия сторон и ее пределы и правила толкования: записка секретариата (A/CN.9/WG.II/WP.65)	357
V.	ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ЭЛЕКТРОННОГО ОБМЕНА ДАННЫМИ Электронный обмен данными: Предварительное исследование по правовым вопросам, касающимся составления контрактов электронным способом: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/333)	378
VI.	МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров: записка секретариата (A/CN.9/334)	398
VII.	КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ Текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/336)	399
VIII.	СТАТУС ПОДГОТОВЛЕННЫХ ЮНСИТРАЛ ДОКУМЕНТОВ Статус конвенций: записка секретариата (A/CN.9/337)	429
IX.	ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ Подготовка кадров и оказание помощи: записка секретариата (A/CN.9/335)	436
X.	ДЕСЯТИЛЕТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций: записка секретариата (A/CN.9/338)	441

Часть третья. Приложения

I. БИБЛИОГРАФИЯ ПОСЛЕДНИХ РАБОТ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮНСИТРАЛ: ЗАПИСКА СЕКРЕТАРИАТА (А/СН.9/354)	447
II. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ	464
III. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ, ВОСПРОИЗВЕДЕННЫХ В ПРЕДЫДУЩИХ ТОМАХ ЕЖЕГОДНИКА	467

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий том является двадцать первым в серии Ежегодников Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1/.

Настоящий том состоит из трех частей. В части первой содержится доклад Комиссии о работе ее двадцать третьей сессии, состоявшейся в Нью-Йорке 25 июня - 6 июля 1990 года, а также решения, принятые по этому докладу Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Генеральной Ассамблеей.

В части второй воспроизводится большинство документов, рассмотренных на двадцать третьей сессии Комиссии. Эти документы включают доклады рабочих групп Комиссии, касающиеся международных платежей, закупок, гарантий и резервных аккредитивов, а также доклады и записки Генерального секретаря и секретариата. В эту часть также включены избранные рабочие документы, которые рассматривались рабочими группами.

В части третьей содержится библиография последних работ, касающихся деятельности Комиссии, перечень документов, находившихся на рассмотрении Комиссии на ее двадцать третьей сессии, и перечень документов, касающихся работы Комиссии и воспроизведенных в предыдущих томах Ежегодника.

UNCITRAL secretariat
Vienna International Centre
P.O. Box 500, A-1400 Vienna, Austria
Telephone: 21131-4060 Telex: 135612 Telefax: 232156

1/ До настоящего времени были опубликованы следующие тома Ежегодника Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (далее сокращенно называется Ежегодник [год]):

<u>Том</u>	<u>Охватываемые годы</u>	<u>Издание</u> <u>Организации Объединенных Наций</u> <u>в продаже под №</u>
I	1968-1970	R.71.V.1
II	1971	R.72.V.4
III	1972	R.73.V.6
III Suppl.	1972	R.73.V.9
IV	1973	R.74.V.3
V	1974	R.75.V.2
VI	1975	R.76.V.5
VII	1976	R.77.V.1
VIII	1977	R.78.V.7
IX	1978	R.80.V.8
X	1979	R.81.V.2
XI	1980	R.81.V.8
XII	1981	R.82.V.6
XIII	1982	R.84.V.5
XIV	1983	R.85.V.3
XV	1984	R.86.V.2
XVI	1985	R.87.V.4
XVII	1986	R.88.V.4
XVIII	1987	R.89.V.4
XIX	1988	R.89.V.8
XX	1989	R.90.V.9

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий том является двадцать первым в серии Ежегодников Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1/.

Настоящий том состоит из трех частей. В части первой содержится доклад Комиссии о работе ее двадцать третьей сессии, состоявшейся в Нью-Йорке 25 июня - 6 июля 1990 года, а также решения, принятые по этому докладу Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Генеральной Ассамблеей.

В части второй воспроизводится большинство документов, рассмотренных на двадцать третьей сессии Комиссии. Эти документы включают доклады рабочих групп Комиссии, касающиеся международных платежей, закупок, гарантий и резервных аккредитивов, а также доклады и записки Генерального секретаря и секретариата. В эту часть также включены избранные рабочие документы, которые рассматривались рабочими группами.

В части третьей содержится библиография последних работ, касающихся деятельности Комиссии, перечень документов, находившихся на рассмотрении Комиссии на ее двадцать третьей сессии, и перечень документов, касающихся работы Комиссии и воспроизведенных в предыдущих томах Ежегодника.

UNCITRAL secretariat
Vienna International Centre
P.O. Box 500, A-1400 Vienna, Austria
Telephone: 21131-4060 Telex: 135612 Telefax: 232156

1/ До настоящего времени были опубликованы следующие тома Ежегодника Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (далее сокращенно называется Ежегодник [год]):

<u>Том</u>	<u>Охватываемые годы</u>	<u>Издание</u> <u>Организации Объединенных Наций</u> <u>в продаже под №</u>
I	1968-1970	R.71.V.1
II	1971	R.72.V.4
III	1972	R.73.V.6
III Suppl.	1972	R.73.V.9
IV	1973	R.74.V.3
V	1974	R.75.V.2
VI	1975	R.76.V.5
VII	1976	R.77.V.1
VIII	1977	R.78.V.7
IX	1978	R.80.V.8
X	1979	R.81.V.2
XI	1980	R.81.V.8
XII	1981	R.82.V.6
XIII	1982	R.84.V.5
XIV	1983	R.85.V.3
XV	1984	R.86.V.2
XVI	1985	R.87.V.4
XVII	1986	R.88.V.4
XVIII	1987	R.89.V.4
XIX	1988	R.89.V.8
XX	1989	R.90.V.9

ДВАДЦАТЬ ТРЕТЬЯ СЕССИЯ (1990 год)

А. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии

(Нью-Йорк, 25 июня - 6 июля 1990 года) [Подлинный текст на английском языке] а/

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Глава</u>	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-2
I. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СЕССИИ	3-10
А. Открытие сессии	3
В. Членский состав и участники	4-7
С. Выборы должностных лиц	8
D. Повестка дня	9
E. Утверждение доклада	10
II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ	11-18
III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	19-25
IV. ЗАКУПКИ	26-29
V. ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ	30-33
VI. ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ОБМЕНА ДАННЫМИ	34-40
VII. КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ	41-42
VIII. СТАТУС КОНВЕНЦИЙ	43-49
IX. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ	50-61
X. СООТВЕТСТВУЮЩИЕ РЕЗОЛЮЦИИ ГЕНЕРАЛЬНОЙ АССАМБЛЕИ И ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ	62-80
А. Резолюция Генеральной Ассамблеи о работе Комиссии	62
В. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров	63-64
С. Членский состав Комиссии и рабочих групп	65-69
D. Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций	70-74
E. Ежегодник ЮНСИТРАЛ и библиография	75-76
F. Срок и место проведения двадцать четвертой сессии Комиссии	77
G. Сессии рабочих групп	78-80

Приложения

	<u>Страница</u>
I. Обсуждение проекта правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки	25
II. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров с изменениями, внесенными в нее Протоколом об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (предлагаемый текст на арабском языке)	34
III. Перечень документов, представленных Комиссии на ее двадцать третьей сессии	35

ВВЕДЕНИЕ

1. В настоящем докладе Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли освещается работа двадцать третьей сессии Комиссии, проходившей в Нью-Йорке с 25 июня по 6 июля 1990 года.
2. Во исполнение резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи от 17 декабря 1966 года настоящий доклад представляется Ассамблее, а также Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) для замечаний.

I. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ СЕССИИ

A. Открытие сессии

3. Двадцать третья сессия Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) начала свою работу 25 июня 1990 года. Сессию открыл заместитель Генерального секретаря по правовым вопросам г-н Карл-Август Флайшхауэр.

B. Членский состав и участники

4. Комиссия была учреждена резолюцией 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи в составе 29 государств, избираемых Ассамблеей. Резолюцией 3108 (XVIII) Генеральная Ассамблея расширила членский состав Комиссии с 29 до 36 государств. В настоящее время членами Комиссии, избранными 10 декабря 1985 года и 19 октября 1988 года, являются следующие государства, срок полномочий которых истекает в последний день, предшествующий началу ежегодной сессии Комиссии в указанном году 1/:

Аргентина (1992 год), Болгария (1995 год), Венгрия (1992 год), Германия, Федеративная Республика (1995 год), Дания (1995 год), Египет (1995 год), Индия (1992 год), Ирак (1992 год), Иран (Исламская Республика) (1992 год), Испания (1992 год), Италия (1992 год), Камерун (1995 год), Канада (1995 год), Кения (1992 год), Кипр (1992 год), Китай (1995 год), Коста-Рика (1995 год), Куба (1992 год), Лесото (1992 год), Ливийская Арабская Джамахирия (1992 год), Марокко (1995 год), Мексика (1995 год), Нигерия (1995 год), Нидерланды (1992 год), Сингапур (1995 год), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (1995 год), Соединенные Штаты Америки (1992 год), Союз Советских Социалистических Республики (1995 год), Сьерра-Леоне (1992 год), Того (1995 год), Уругвай (1992 год), Франция (1995 год), Чехословакия (1992 год), Чили (1992 год), Югославия (1992 год) и Япония (1995 год).

5. На сессии были представлены все члены Комиссии за исключением Коста-Рики, Сьерра-Леоне и Того.

6. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих государств: Австралии, Австрии, Буркина-Фасо, Вануату, Венесуэлы, Вьетнама, Гвинеи, Германской Демократической Республики, Индонезии, Йемена, Колумбии, Конго, Корейской Народно-Демократической Республики, Корейской Республики, Либерии, Ливана, Мали, Норвегии, Объединенной Республики Танзании, Омана, Пакистана, Польши, Руанды, Румынии, Саудовской Аравии, Святейшего Престола, Таиланда, Уганды, Филиппин, Финляндии, Швейцарии, Швеции и Эквадора.

7. На сессии присутствовали также наблюдатели от следующих международных организаций:

a) Органы Организации Объединенных Наций

Центр Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям конференции
Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

b) Межправительственные организации

Афро-азиатский консультативно-правовой комитет

c) Другие международные организации

Межамериканская ассоциация юристов

Межамериканский юридический комитет

Международная торговая палата

C. Выборы должностных лиц 2/

8. Комиссия избрала следующих должностных лиц:

Председатель: г-н Микаэл Иоаким Бонель (Италия)

Заместители Председателя: г-жа Ана Исабель Пиаджи де Ваносси (Аргентина)
г-н Христо Тепавичаров (Болгария)
г-жа Чжан Юэ Цзяо (Китай)

Докладчик: г-жа Оге Джой Сасегбон (Нигерия)

D. Повестка дня

9. На своем 427-м заседании 25 июня 1990 года Комиссия утвердила следующую повестку дня сессии:

1. Открытие сессии.
2. Выборы должностных лиц.
3. Утверждение повестки дня.
4. Встречная торговля
5. Международные платежи
6. Новый международный экономический порядок.
7. Международная договорная практика.
8. Правовые проблемы электронного обмена данными.
9. Координация работы.
10. Статус конвенций.
11. Подготовка кадров и оказание помощи.
12. Резолюции Генеральной Ассамблеи о работе Комиссии.
13. Прочие вопросы.
14. Сроки и место проведения будущих совещаний.
15. Утверждение доклада Комиссии.

E. Утверждение доклада

10. На своем 438-м заседании 6 июля 1990 года Комиссия консенсусом утвердила настоящий доклад.

II. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

11. На своей девятнадцатой сессии, состоявшейся в 1986 году, Комиссия в ходе обсуждения записки секретариата, озаглавленной "Будущая работа в области нового международного экономического порядка" (A/CN.9/277), рассмотрела вопрос о своей будущей работе над темой "Встречная торговля" и предложила секретариату подготовить предварительное исследование по данному вопросу 3/.

12. На своей двадцать первой сессии, состоявшейся в 1988 году, Комиссия рассмотрела доклад, озаглавленный "Предварительное исследование правовых вопросов, касающихся международной встречной торговли" (A/CN.9/302). Комиссия в предварительном порядке постановила, что было бы целесообразно подготовить правовое руководство по составлению контрактов в области встречной торговли. С тем чтобы она могла принять решение в отношении своих дальнейших действий, Комиссия предложила секретариату подготовить к двадцать второй сессии Комиссии примерный план такого правового руководства 4/.

13. На своей двадцать второй сессии, состоявшейся в 1989 году, Комиссия рассмотрела доклад, озаглавленный "Проект плана возможного содержания и структуры правового руководства по составлению контрактов в области международной встречной торговли" (A/CN.9/322). Было принято решение, что Комиссии следует подготовить такого рода правовое руководство, а секретариату было предложено подготовить к следующей сессии Комиссии проекты глав правового руководства 5/.

14. На нынешней сессии на рассмотрение Комиссии представлен доклад, озаглавленный "Проект правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки: образцы глав" (A/CN.9/332 и Add.1-7). В докладе содержится описание предлагаемой структуры правового руководства (A/CN.9/332, пункт 6), наброски главы, озаглавленной "Введение к правовому руководству" (A/CN.9/332/Add.1), и следующие проекты глав: "II. Сфера применения и терминология правового руководства" (A/CN.9/332/Add.1); "III. Договорный подход" (A/CN.9/332/Add.2); "IV. Общие замечания по составлению контрактов" (A/CN.9/332/Add.3); "V. Вид, качество и количество товара" (A/CN.9/332/Add.4); "VI. Установление цены товара" (A/CN.9/332/Add.5); "IX. Платеж" (A/CN.9/332/Add.7); и XII. "Обеспечение выполнения обязательств" (A/CN.9/332/Add.8). Проект главы VII "Выполнение обязательств по встречной торговле" (A/CN.9/332/Add.8) также был представлен на рассмотрение Комиссии на некоторых языках, однако ввиду того, что это было сделано поздно, Комиссия его не рассматривала.

15. Резюме состоявшегося в Комиссии обсуждения проектов глав (A/CN.9/332/Add.1-7) содержится в приложении 1 к настоящему докладу.

16. Завершая обсуждение, Комиссия отметила, что все согласны с принятым секретариатом в проектах глав общим подходом в отношении как структуры правового руководства, так и характера содержащихся в нем положений и рекомендаций.

17. Затем Комиссия рассмотрела вопрос о процедуре, которой следует придерживаться при завершении подготовки правового руководства. Было принято решение, что секретариат закончит подготовку проектов остальных глав и представит их вместе с проектом главы VII (A/CN.9/332/Add.8) а/ на рассмотрение одной из рабочих групп. Хотя было достигнуто общее согласие относительно предпочтительности представления проектов глав Рабочей группе по новому международному экономическому порядку, было признано, что в настоящее время эта Рабочая группа полностью загружена работой и что в этой связи проекты глав можно было бы представить Рабочей группе по международным платежам, которая сможет заняться их рассмотрением в 1991 году. С учетом сроков, в которые секретариат завершит подготовку проектов глав, была достигнута договоренность, что сессию Рабочей группы можно было бы запланировать на сентябрь 1991 года.

18. Комиссия постановила, что секретариату следует переработать главы, представленные ей на нынешней сессии, и главы, которые будут представлены Рабочей группе, с учетом результатов их обсуждения на настоящей сессии и на сессии Рабочей группы и представить окончательный текст правового руководства Комиссии на ее двадцать пятой сессии, которая состоится в 1992 году.

а/ Проект главы VII, который должен быть рассмотрен двадцать третьей сессией Рабочей группы по международным платежам (Нью-Йорк, 3-13 сентября 1991 года), будет воспроизведен в томе XXIII Ежегодника (1991 год).

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

19. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила приступить к разработке типовых норм в области электронного перевода средств и поручила ее Рабочей группе по международным платежам 6/.
20. Рабочая группа приступила к своей работе на своей шестнадцатой сессии и рассмотрела на основе записки секретариата ряд правовых вопросов, которые могли бы быть рассмотрены для включения в типовые нормы (см. A/CN.9/297). Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положений на основе результатов обсуждений, состоявшихся в ходе ее шестнадцатой сессии.
21. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа рассмотрела проект положений, подготовленный секретариатом, и в конце сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить пересмотренный проект типовых норм (см. A/CN.9/317).
22. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа рассмотрела переработанный секретариатом проект положений и приняла следующие решения: положения следует подготовить в форме типового закона; сфера применения типового закона должна быть ограничена такими переводами кредита, которые носят международный характер; и типовой закон следует применять ко всем международным переводам кредита независимо от того, производятся ли они в электронной форме или в форме бумажного документа (A/CN.9/318). С учетом этого последнего решения Рабочая группа постановила озаглавить проект положений следующим образом: "Проект типового закона о международных переводах кредита".
23. Комиссии на ее нынешней сессии были представлены для рассмотрения доклады Рабочей группы о работе ее девятнадцатой и двадцатой сессий (A/CN.9/328 и A/CN.9/329). В докладах отмечалось, что Рабочая группа продолжила рассмотрение проекта типового закона.
24. Комиссия отметила, что при закрытии двадцатой сессии Рабочей группы делегация Соединенных Штатов Америки выразила озабоченность в связи с тем направлением, которое приняла работа над типовым законом, и предложила в качестве возможного варианта разделить типовой закон на две части: одну - применительно к скоростным электронным системам, а другую - применительно к более медленным системам.
25. Комиссия отметила, что Соединенные Штаты представили конкретный вариант осуществления своего предложения и что это предложение будет рассмотрено Рабочей группой на ее следующей сессии, которая состоится в Нью-Йорке 9-20 июля 1990 года. Комиссия выразила свою уверенность в том, что Рабочая группа сможет урегулировать находящиеся на ее рассмотрении нерешенные вопросы, с тем чтобы вариант текста можно было представить Комиссии на ее двадцать четвертой сессии в 1991 году.

IV. ЗАКУПКИ

26. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила уделить первоочередное внимание работе в области закупок и поручила ее Рабочей группе по новому международному экономическому порядку 7/. Рабочая группа приступила к работе по данной теме на своей десятой сессии, которая проходила в Вене 17-25 октября 1988 года (A/CN.9/315) и на которой она рассмотрела подготовленное секретариатом исследование по вопросу о закупках. На заключительном заседании своей десятой сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить первый проект типового закона о закупках и сопроводительный комментарий к нему с учетом итогов обсуждений и решений сессии (A/CN.9/315, пункт 125).

27. На нынешней сессии на рассмотрение Комиссии был представлен доклад Рабочей группы о работе ее одиннадцатой сессии, которая состоялась в Нью-Йорке 5-16 февраля 1990 года (A/CN.9/331) и на которой Рабочая группа рассмотрела проект типового закона о закупках, подготовленный секретариатом 8/. На заключительном заседании своей одиннадцатой сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить к двенадцатой сессии проект положений проекта типового закона, связанных с компенсацией ущерба от тех действий и решений закупающей организации, которые нарушают положения типового закона, а также пересмотреть текст проекта типового закона с учетом итогов обсуждений и решений одиннадцатой сессии (A/CN.9/331, пункт 222).

28. В ходе состоявшегося в Комиссии обсуждения было выражено мнение, что при работе над типовым законом необходимо учитывать его потенциальную значимость для закупок, осуществляемых частными компаниями. Было отмечено, что в отношении некоторых крупных закупок такие компании все чаще прибегают к видам процедур, изложенным в проекте типового закона.

29. Комиссия выразила удовлетворение работой, проделанной Рабочей группой до настоящего времени, и просила ее активно продолжать свою работу.

V. ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ

30. На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия постановила приступить к разработке унифицированного закона о гарантиях и резервных аккредитивах и поручила эту задачу Рабочей группе по международной договорной практике 9/.

31. На нынешней сессии на рассмотрение Комиссии был представлен доклад Рабочей группы о работе ее тринадцатой сессии (A/CN.9/330). Комиссия отметила, что Рабочая группа приступила к своей работе с рассмотрения возможных вопросов, касающихся унифицированного закона, которые обсуждаются в записке секретариата (A/CN.9/WG.II/WR.65). Эти вопросы были связаны с основной сферой применения унифицированного закона, автономией сторон и ее пределами и возможными правилами толкования. Комиссия также отметила, что Рабочая группа приступила к предварительному обмену мнениями по вопросам, касающимся формы и сроков выставления гарантии или резервного аккредитива.

32. Комиссия далее отметила, что Рабочая группа просила секретариат представить на следующей сессии Рабочей группы, которая состоится 3-14 сентября 1990 года в Вене, первый проект свода статей по вышеуказанным вопросам с возможными вариантами, а также записку с обсуждением других возможных вопросов, охватываемых унифицированным законом.

33. Комиссия выразила удовлетворение прогрессом, достигнутым Рабочей группой до настоящего времени, и просила ее и далее активно работать в целях выполнения возложенной на нее задачи.

VI. ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ОБМЕНА ДАННЫМИ

34. На своей семнадцатой сессии в 1984 году Комиссия постановила включить в свою программу работы в качестве первоочередного пункта вопрос о правовых последствиях автоматической обработки данных для международной торговли 10/. Комиссия приняла это решение после рассмотрения доклада Генерального секретаря, озаглавленного "Правовые аспекты автоматической обработки данных" (A/CN.9/254), в котором определялись некоторые правовые вопросы, касающиеся, в частности, правового значения записей на ЭВМ, требования в отношении наличия письменного документа, удостоверения подлинности, общих условий и коносаментов.

35. На своей восемнадцатой сессии в 1985 году Комиссия рассмотрела доклад секретариата, озаглавленный "Правовое значение записей на ЭВМ" (A/CN.9/265). В этом докладе был сделан вывод о том, что на глобальном уровне использование хранящихся в ЭВМ данных в качестве доказательства при судебных разбирательствах сопряжено с гораздо меньшим числом проблем, чем можно было бы ожидать. В нем отмечалось, что гораздо более серьезным юридическим препятствием для использования ЭВМ и передачи информации с одной ЭВМ на другую при помощи средств электросвязи в международной торговле являются требования о том, чтобы документы были подписаны или составлены в форме бумажных документов. На этой сессии Комиссия, в частности, рекомендовала правительствам устранить ненужные препятствия в отношении использования ЭВМ в торговле, а также рекомендовала международным организациям, разрабатывающим правовые документы по торговле, учитывать необходимость устранения ненужных препятствий для использования ЭВМ в торговле 11/.

36. На своих девятнадцатой и двадцатой сессиях в 1986 году и 1987 годах Комиссия рассмотрела еще два доклада о правовых аспектах автоматической обработки данных (A/CN.9/279 и A/CN.9/292), в которых излагалась и анализировалась деятельность международных организаций, занимающихся вопросами автоматической обработки данных.

37. На своей двадцать первой сессии в 1988 году Комиссия рассмотрела предложение изучить необходимость разработки правовых принципов, применимых к составлению международных коммерческих контрактов с помощью электронных средств. Было отмечено, что в настоящее время не существует какой-либо отработанной правовой структуры в такой важной и быстро развивающейся области, как составление контрактов с помощью электронных средств, и что будущая работа по этому вопросу может содействовать заполнению правовых пробелов и устранению неопределенностей и трудностей, с которыми приходится сталкиваться на практике. Комиссия просила секретариат подготовить предварительное исследование по этой теме 12/.

38. На нынешней сессии Комиссии был представлен испрошенный ею доклад, озаглавленный "Предварительное исследование по правовым вопросам, касающимся составления контрактов электронным способом" (A/CN.9/333). В этом докладе указывается, что в предыдущих докладах этот вопрос рассматривался под общей рубрикой "Автоматическая обработка данных" (АОД), однако в последние годы этот термин, обычно применявшийся для описания использования ЭВМ в коммерческих целях, заменен термином "электронный обмен данными" (ЭДИ).

39. В докладе резюмируется работа, проделанная в странах - членах Европейских сообществ и в Соединенных Штатах Америки в отношении требования о наличии письменного документа, а также других вопросов, которые, как установлено, возникают при составлении контрактов электронным способом. Кроме того, были обсуждены меры по преодолению некоторых из этих проблем путем применения типовых соглашений о передаче сообщений. В докладе отмечается, что секретариату может быть предложено представить на следующей сессии Комиссии еще один доклад с изложением достигнутых в других организациях в течение года результатов, касающихся правовых вопросов, возникающих в связи с ЭДИ. Кроме того, в этом докладе можно было бы проанализировать действующие и предлагаемые типовые соглашения о передаче сообщений в целях вынесения рекомендаций в отношении необходимости разработки типового соглашения для использования в масштабах всего мира и, в случае наличия такой необходимости, вынесения рекомендаций о том, чтобы Комиссия взялась за его разработку.

40. Комиссия высоко оценила представленный ей доклад и просила секретариат продолжить изучение правовых вопросов, касающихся составления контрактов электронным способом, и подготовить предложенный доклад к двадцать четвертой сессии Комиссии. Комиссия высказалась за то, чтобы этот доклад обеспечил ей ту основу, которая позволила бы ей принять решение о возможных направлениях деятельности Комиссии в этой области. Ряд делегаций высказали мнение, что Комиссия должна уделить этой теме первоочередное внимание. Вместе с тем высказывалось мнение, что работа по этой теме не должна заслонить другие вопросы, стоящие в повестке дня Комиссии.

VII. КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ

41. Комиссии был представлен доклад Генерального секретаря о текущей деятельности международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли (A/CN.9/336). В этом докладе дополняется информация, содержащаяся в докладе по этому же вопросу, который был представлен Комиссии на ее двадцать второй сессии (A/CN.9/324), и рассматривается деятельность по следующим направлениям: международные торговые договоры в целом; сырьевые товары; индустриализация; транснациональные корпорации; передача технологии; право промышленной и интеллектуальной собственности; международные платежи; международные перевозки; международный коммерческий арбитраж, международное частное право; упрощение процедур торговли; и прочие вопросы международного торгового права, конгрессы и публикации.

42. Комиссия отметила, что доклад представляет собой ценный свод информации о деятельности международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли и что он помог Комиссии в разработке ее собственной программы работы и содействию координации деятельности различных международных организаций.

VIII. СТАТУС КОНВЕНЦИЙ

43. Комиссия рассмотрела вопрос о состоянии дел с подписанием, ратификацией и утверждением конвенций, или с присоединением к конвенциям, которые являются результатом ее деятельности, а именно: Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров ("Конвенция об исковой давности"), Протокол об изменении Конвенции об исковой давности, Конвенция Организации Объединенных Наций о морских перевозках грузов 1978 года (Гамбург) ("Гамбургские правила"), Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) ("Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже") и Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях. Комиссия также рассмотрела состояние Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год). Кроме того, Комиссия приняла к сведению информацию о введении законов, основанных на типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже. Комиссии была представлена записка секретариата о состоянии этих конвенций и типового закона по состоянию на 16 мая 1990 года (A/CN.9/337).

44. Комиссия с удовлетворением отметила, что за период со времени представления доклада на ее двадцать второй сессии в 1989 году Конвенция об исковой давности и Протокол о ее изменении были ратифицированы Германской Демократической Республикой. Комиссия с удовлетворением отметила, что за период со времени проведения ее предыдущей сессии Протокол об изменении Конвенции об исковой давности был также ратифицирован Чехословакией. В результате этого в настоящее время участниками Конвенции об исковой давности с изменениями, внесенными Протоколом, являются семь государств, а участниками неизменной Конвенции - четыре государства.

45. Комиссия с удовлетворением отметила, что еще три государства, а именно Буркина-Фасо, Кения и Лесото, присоединились к Гамбургским правилам, в результате чего общее число участников составило 17 государств. Секретарь Комиссии вновь выразил надежду секретариата на то, что необходимые для вступления Конвенции в силу еще три ратификации или присоединения произойдут в ближайшем будущем.

46. Что касается Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже, то Комиссия с удовлетворением отметила, что участниками Конвенции стали еще семь государств: Белорусская Советская Социалистическая Республика, Ирак, Украинская Советская Социалистическая Республика, Федеративная Республика Германия, Чехословакия, Чили и Швейцария. Общее число участников Конвенции составляет в настоящее время 26 государств. Представители Болгарии и Союза Советских Социалистических Республик проинформировали Комиссию о том, что необходимые акты, касающиеся присоединения к Конвенции, были приняты и что в ближайшее время депозитариям будут направлены документы о присоединении. Представители и наблюдатели ряда других государств сообщили о том, что уже предпринимаются официальные действия, которые, как предполагается, в ближайшем будущем приведут к присоединению к Конвенции.

47. Комиссия с удовлетворением отметила, что Канада, Соединенные Штаты Америки и Союз Советских Социалистических Республик подписали Конвенцию Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях.

48. Что касается типового закона ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже, что представители и наблюдатели ряда государств сообщили Комиссии о том, что осуществляется подготовка нормативных актов на основе типового закона.

49. Комиссия приняла к сведению просьбу секретаря о представлении секретариату копий нормативных актов, в которых разработанные ЮНСИТРАЛ правовые документы были введены в действие или реализованы.

IX. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

50. Комиссии была представлена записка секретариата, в которой освещалась деятельность, осуществлявшаяся в области подготовки кадров и оказания помощи в предыдущем году, а также возможные будущие направления деятельности в этой области (А/СН.9/335). В записке указывалось, что, поскольку Комиссия на своей двадцатой сессии в 1987 году отметила, "что подготовка кадров и оказание помощи являются важными направлениями деятельности Комиссии и что им следует уделять более значительное внимание, чем прежде" 13/, секретариат попытался разработать более всеобъемлющую программу подготовки кадров и оказания помощи по сравнению с той, которая осуществлялась до этого. В этой связи секретариат учитывал решение Комиссии, принятое на ее четырнадцатой сессии в 1981 году, о том, что одной из главных целей деятельности в области подготовки кадров и оказания помощи должна быть пропаганда документов, подготовленных Комиссией 14/.

51. На двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия была информирована о том, что секретариат планирует организовать совместно с Афро-азиатским консультативно-правовым комитетом (ААКПК) семинар в Дели в октябре 1989 года. Этот семинар, спонсорами которого также являлись ЮНКТАД и Международный институт унификации частного права (МИУЧП), был проведен в период с 12 по 16 октября 1989 года.

52. Цель семинара состояла в содействии распространению информации о конвенциях и других правовых документах, подготовленных организациями-спонсорами, среди азиатских стран, являющихся членами ААКПК. Большинство участников представляли посольства соответствующих государств в Дели. Кроме того, в работе семинара принимали участие члены Индийского арбитражного совета.

53. 27-29 марта 1990 года в Конакри был проведен организованный в сотрудничестве с министерством иностранных дел Гвинеи семинар, который принимало правительство этой страны. В работе семинара, цель которого состояла в ознакомлении широкого круга представителей местных правовых органов с правовыми документами ЮНСИТРАЛ, принимали участие примерно 120 участников, представлявших заинтересованные министерства, университет и частный сектор. Было отмечено, что подобные национальные семинары представляют собой эффективный способ ознакомления значительного числа лиц в какой-либо стране с работой Комиссии.

54. На двадцать второй сессии в 1989 году Комиссии была представлена информация о посвященном вопросам работы Комиссии семинаре, который предполагалось провести в 1990 году в Москве. В работе семинара, который финансировался из целевого фонда, созданного Союзом Советских Социалистических Республик и Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) для подготовки представителей из развивающихся стран, принял участие 21 участник из развивающихся стран. Этот семинар, организаторами которого были школа международного частного и гражданского права и школа международного бизнеса при Московском государственном институте международных отношений, был проведен 17-21 апреля 1990 года.

55. Комиссия отметила, что члены секретариата ЮНСИТРАЛ участвовали в качестве докладчиков в ряде других семинаров, конференций, курсов и профессиональных совещаний, на которых рассматривались и обсуждались правовые документы ЮНСИТРАЛ.

56. Секретариат сообщил о том, что в настоящее время он обсуждает планы проведения других семинаров в развивающихся странах в различных частях мира. В четвертом квартале 1990 года планируется провести семинар для 17 франкоязычных государств Северной и Западной Африки. Совместно с Центральноамериканской комиссией по морским перевозкам (КОКАТРАМ) были разработаны предварительные планы организации в сентябре 1990 года ряда семинаров по Гамбургским правилам в каждом из государств-членов этой организации. Секретариат также обсуждает с секретариатом Тихоокеанского бюро экономического сотрудничества (ТБЭС) планы организации семинара в регионе Тихого океана ориентировочно в 1991 году.

57. Секретариат сообщил о том, что, как было указано на двадцать второй сессии Комиссии, он намерен организовать четвертый Симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли в связи с проведением двадцать четвертой сессии Комиссии в 1991 году.

58. Комиссия выразила признательность всем тем, кто принимал участие в организации различных семинаров, и в частности Афро-азиатскому консультативно-правовому комитету и Московскому государственному институту международных отношений, за их помощь в организации семинаров в Дели и Москве. Комиссия также выразила признательность правительствам Канады, Финляндии и Швейцарии, чей щедрый вклад в содействие работе Комиссии на многолетней основе позволил секретариату запланировать и осуществить обширную программу проведения семинаров. Признательность была выражена правительству Союза Советских Социалистических Республик за его помощь в обеспечении финансирования семинара в Москве за счет целевого фонда СССР/ПРООН.

Признательность была также выражена правительству Франции за его вклад, который позволит провести семинар для франкоязычных государств Северной и Западной Африки, а также правительству Люксембурга за его вклад в этот семинар.

59. Комиссия отметила, что продолжение и дальнейшее расширение программы подготовки кадров и оказания помощи зависит от постоянного наличия достаточных финансовых ресурсов. Она отметила далее, что эти ресурсы не могут быть выделены из регулярного бюджета. Взносы в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ на многолетней основе имеют особое значение, поскольку они позволяют секретариату планировать и финансировать программу, не прибегая к испрашиванию средств для каждого отдельного мероприятия у потенциальных доноров.

60. Комиссия также отметила, что секретариат объявил о планах проведения ряда отдельных семинаров в течение следующего года, включая четвертый Симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, о котором говорится в пункте 57 выше. Комиссия призвала все государства рассмотреть возможность внесения взносов для финансирования одного или нескольких таких семинаров в том случае, если невозможно обеспечить внесение безусловленного взноса в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ.

61. Комиссия одобрила деятельность секретариата, результатом которой стала расширенная программа проведения семинаров и симпозиумов. Она просила секретариат по-прежнему предпринимать усилия по обеспечению финансовой, кадровой и административной поддержки, необходимой для постановки программы на прочную и долговременную основу.

**Х. СООТВЕТСТВУЮЩИЕ РЕЗОЛЮЦИИ ГЕНЕРАЛЬНОЙ АССАМБЛЕИ
И ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ**

А. Резолюция Генеральной Ассамблеи о работе Комиссии

62. Комиссия с удовлетворением приняла к сведению резолюцию 44/33 Генеральной Ассамблеи, принятую 4 декабря 1989 года по докладу Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать второй сессии, а также содержащееся в этой резолюции решение о созыве 2-19 апреля 1991 года в Вене международной конференции полномочных представителей с целью рассмотреть проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле.

**В. Конвенция об исковой давности в международной
купле-продаже товаров**

63. На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия отметила, что текст Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год) был составлен на пяти языках, использовавшихся в качестве рабочих языков на дипломатической конференции, а поскольку арабский язык не был рабочим языком этой конференции, текст Конвенции на этом языке не составлялся. Однако Протокол об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год) был выпущен и на арабском языке. На этой сессии Комиссия приняла решение обратиться с просьбой о подготовке текста Конвенции с внесенными в нее в соответствии с Протоколом изменениями на арабском языке 15/. На текущей сессии Комиссия отметила, что в пункте 9 резолюции 44/33 Генеральная Ассамблея "одобрила инициативу Комиссии в отношении подготовки официального текста Конвенции на арабском языке ...".

64. На рассмотрение Комиссии на ее нынешней сессии был представлен предлагаемый текст Конвенции с исправлениями, который был переведен секретариатом на арабский язык (A/CN.9/334). Перевод был рассмотрен и подправлен представителями заинтересованных делегаций в сотрудничестве со службой арабского письменного перевода. Комиссия просила Генерального секретаря в качестве депозитария Конвенции распространить текст Конвенции с внесенными в нее изменениями на арабском языке в том виде, в каком он представлен в приложении II к настоящему докладу, с тем чтобы все государства могли сделать по предлагаемому тексту свои замечания, прежде чем он будет опубликован в качестве официального текста Конвенции с внесенными в нее изменениями на арабском языке.

С. Членский состав Комиссии и рабочих групп

65. Было отмечено, что на своей двадцать первой сессии в 1988 году Комиссия на основе записки, озаглавленной "Методы работы Комиссии" (A/CN.9/299), рассмотрела вопрос о возможном расширении членского состава Комиссии. На этой сессии Комиссия не приняла по этому вопросу никакого решения и согласилась вновь вернуться к нему на своей двадцать третьей сессии 16/. На своей нынешней сессии Комиссия решила отложить рассмотрение данного вопроса до одной из последующих сессий.

66. Было также отмечено, что в записке, представленной Комиссии на ее двадцать первой сессии, была также изложена история вопроса о принятии Комиссией решений в отношении членского состава ее рабочих групп (A/CN.9/299, пункты 13-31). В различное время численный состав рабочих групп увеличивался, и в настоящее время в состав всех трех рабочих групп входят все государства - члены Комиссии. Комиссия отметила, что принимая на своей двадцать первой сессии решение отложить рассмотрение вопроса о численном составе Комиссии, она также решила отложить рассмотрение вопроса о членском составе рабочих групп.

67. На нынешней сессии было высказано мнение о том, что в некоторых случаях важно, чтобы все государства - члены Комиссии являлись членами рабочей группы, в то время как в других случаях в составе рабочей группы было бы достаточно ограниченного числа государств-членов. Было отмечено, что поскольку активное участие в заседаниях рабочей группы часто требует присутствия в Нью-Йорке или Вене того или иного эксперта из соответствующей страны, то, если в состав рабочих групп входят все государства - члены Комиссии, их расходы увеличиваются. Было высказано предположение о том, что оптимальная численность рабочей группы зависит от таких факторов, как характер текста правового документа, находящегося на рассмотрении, а также характер вопросов, которые должны решаться данной рабочей группой.

68. В ответ на это было сказано, что приглашение всех государств на сессии Комиссии и заседания ее рабочих групп в качестве наблюдателей свидетельствует о значении, которое придается участию всех заинтересованных государств на каждом этапе деятельности Комиссии, включая предварительные этапы выработки текстов правовых документов, подготавливаемых

Комиссией. Было также отмечено, что даже в тех случаях, когда представители государств, будь то члены Комиссии или наблюдатели, проявляли пассивность на заседаниях, их присутствие и доклады, которые они представляют своим правительствам, являются важным элементом обеспечения информированности международной общественности о деятельности Комиссии и признания ее работы.

69. Учитывая результаты обсуждения данного вопроса, Комиссия решила не менять существующую практику включения в состав своих трех рабочих групп всех государств - членов Комиссии. Она отметила, что, когда перед рабочей группой будет поставлена новая задача, появится возможность, если в тот момент это будет необходимо, изменить численный состав данной рабочей группы на период действия ее конкретного мандата.

D. Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций

70. Комиссия отметила, что в своей резолюции 44/23 от 17 ноября 1989 года Генеральная Ассамблея провозгласила период 1990-1999 годов Десятилетием международного права Организации Объединенных Наций. В этой резолюции Генеральная Ассамблея просила Генерального секретаря запросить у соответствующих международных органов их мнения по поводу программы на Десятилетие и соответствующих мероприятий, которые будут проведены в течение Десятилетия. На рассмотрение Комиссии была представлена записка секретариата, в которой для сведения Комиссии была изложена данная резолюция (A/CN.9/338).

71. Комиссия отметила, что в программе, предусмотренной на Десятилетие, должен учитываться тот факт, что право международной торговли является важной составной частью международного права, и в этом смысле работа Комиссии является важным элементом укрепления законности в международных экономических отношениях.

72. В ходе обсуждения в Комиссии основное внимание было уделено вопросу о том, каким образом сама Комиссия могла бы, пользуясь проведением Десятилетия, обеспечить дальнейшее укрепление и развитие своей программы работы. По мнению участников обсуждения, некоторые виды этой деятельности особенно заслуживают включения в программу, предусмотренную на Десятилетие. Одним из упомянутых видов деятельности является расширение преподавания, изучения, распространения и обеспечения более широкого признания права международной торговли. Другим таким видом деятельности является оказание содействия принятию правовых документов, являющихся результатом работы Комиссии и других межправительственных и неправительственных организаций, занимающихся вопросами права международной торговли. Было высказано мнение о том, что для международного права в целом и права международной торговли в частности более широкое принятие существующих документов и эффективное применение их положений часто имеют более важное значение, чем выработка новых документов. Комиссия отметила, что ее деятельность в области преподавания, изучения, распространения и обеспечения более широкого признания права международной торговли и связанные с этим мероприятия по оказанию содействия принятию и использованию существующих документов имеют ограниченные масштабы из-за нехватки предоставляемых на эти цели средств.

73. Комиссия отметила, что предлагаемые виды деятельности, связанные с преподаванием, изучением, распространением и обеспечением более широкого признания права международной торговли, окажут свое влияние во всех регионах, но наиболее важное значение они будут иметь в развивающихся странах. В этом контексте было высказано предложение о том, что следует попытаться изыскать возможности для финансирования поездок экспертов из развивающихся стран, и особенно государств - членов Комиссии, на сессии Комиссии и ее рабочих групп, с тем чтобы эти государства имели больше возможностей активно содействовать формированию права международной торговли.

74. В отношении будущей деятельности Комиссии в области подготовки текстов правовых документов было высказано предложение о том, что Комиссия могла бы внести свой вклад в деятельность в рамках Десятилетия посредством разработки какого-либо вопроса, имеющего основополагающее значение для дальнейшего развития права международной торговли. Комиссия могла бы взять на себя выработку общих принципов договорного права или общих принципов деятельности в конкретных областях права международной торговли. Было также высказано мнение о том, что секретариат мог бы рассмотреть предложения, высказанные в последние несколько лет в отношении программы работы, по которым не было предпринято никаких действий, а также вопросы, по которым работа началась, но была закончена до принятия соответствующего правового документа, с тем чтобы определить, являются ли эти предложения и вопросы актуальными для нынешней программы работы. Было также высказано предложение предложить секретариату подготовить предлагаемую программу работы Комиссии на период Десятилетия. Кроме того, было предложено, чтобы в ходе подготовительной работы, которую будет проводить секретариат в связи с Десятилетием, был рассмотрен вопрос о согласовании усилий по кодификации права

международной торговли на общемировом и региональном уровнях. Было высказано предложение посвятить одно пленарное заседание Комиссии рассмотрению изменений, происшедших в области права международной торговли начиная с 1980 года.

Е. Ежегодник ЮНСИТРАЛ и библиография

75. Комиссия напомнила, что на своей двадцать второй сессии она выразила беспокойство по поводу длительной задержки в публикации "Ежегодника Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли" и что она просила секретариат принять необходимые меры, чтобы Ежегодник за каждый конкретный год издавался к концу следующего года 17/. Комиссия с удовлетворением отметила значительный прогресс в ликвидации длительной задержки с публикацией Ежегодника. Она далее отметила, что, как ожидается, Ежегодник за 1989 год будет издан на всех языках к концу 1990 года и тем самым будут выдержаны желательные сроки публикации. Комиссия выразила свою признательность секретариату за его усилия в этом вопросе, в том числе усилия, приложенные издательскими службами в Вене. К секретариату была обращена просьба продолжать его деятельность с целью обеспечить издание Ежегодника за данный год к концу следующего года.

76. Комиссия с признательностью отметила издание библиографии последних публикаций, касающихся работы Комиссии (A/CN.9/339).

Ф. Срок и место проведения двадцать четвертой сессии Комиссии

77. Было решено, что Комиссия проведет свою двадцать четвертую сессию 10-28 июня 1991 года в Вене.

Г. Сессии рабочих групп

78. Комиссия напомнила о своем решении, что Рабочая группа по международной договорной практике проведет свою четырнадцатую сессию 3-14 сентября 1990 года в Вене, и одобрила проведение этой Рабочей группой ее пятнадцатой сессии 13-24 мая 1991 года в Нью-Йорке (если эти сроки будут подтверждены в конце августа 1990 года) и ее шестнадцатой сессии 4-15 ноября 1991 года в Вене.

79. Комиссия напомнила о своем решении, что Рабочая группа по новому международному экономическому порядку проведет свою двенадцатую сессию 8-19 октября 1990 года в Вене, и одобрила проведение этой Рабочей группой ее тринадцатой сессии 15-26 июля 1991 года в Нью-Йорке и ее четырнадцатой сессии 2-13 декабря 1991 года в Вене.

80. Комиссия отметила, что Рабочая группа по международным платежам проведет свою двадцать первую сессию 9-20 июля 1990 года в Нью-Йорке и свою двадцать вторую сессию 26 ноября - 7 декабря 1990 года в Вене. Комиссия постановила провести двадцать третью сессию в период со 2 по 13 сентября 1991 года в Нью-Йорке для рассмотрения оставшихся проектов глав правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки.

Примечания

1/ Согласно резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи члены Комиссии избираются на шестилетний срок. Из нынешнего состава 19 членов были избраны Ассамблеей на ее сороковой сессии 10 декабря 1985 года (решение 40/313), а 17 - Ассамблеей на ее сорок третьей сессии 19 октября 1988 года (решение 43/307). Согласно резолюции 31/99 от 15 декабря 1976 года срок полномочий членов, избранных Ассамблеей на ее сороковой сессии, истекает в последний день, предшествующий открытию двадцать пятой очередной ежегодной сессии Комиссии в 1992 году, а срок полномочий членов, избранных на ее сорок третьей сессии, истекает в последний день, предшествующий открытию двадцать восьмой очередной ежегодной сессии Комиссии в 1995 году.

2/ Выборы проводились на 427-м, 432-м и 433-м заседаниях 25, 27 и 28 июня. В соответствии с решением, принятым Комиссией на ее первой сессии, Комиссия избирает трех заместителей Председателя с таким расчетом, чтобы они вместе с Председателем и Докладчиком представляли в президиуме Комиссии каждую из пяти групп государств, перечисленных в пункте 1 раздела II резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи (см. доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее первой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать третья сессия, Дополнение № 16 (A/7216), пункт 14, Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том 1: 1968-1970 годы (Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.71.V.1, часть вторая, I, A, пункт 14).

3/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 243.

- 4/ Там же, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 32-35.
- 5/ Там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункты 245-249.
- 6/ Там же, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 230.
- 7/ Там же, пункт 243.
- 8/ A/CN.9/WG.V/WP.24 с сопроводительным комментарием в A/CN.9/WG.V/WP.25.
- 9/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 244.
- 10/ Там же, тридцать девятая сессия, Дополнение № 17 (A/39/17), пункт 136.
- 11/ Там же, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17), пункт 360. Эта рекомендация была одобрена Генеральной Ассамблеей в пункте 5(b) ее резолюции 40/71 от 11 декабря 1985 года.
- 12/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 46 и 47, и там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 289.
- 13/ Там же, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), пункт 335.
- 14/ Там же, тридцать шестая сессия, Дополнение № 17 (A/36/17), пункт 109.
- 15/ Там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 264.
- 16/ Там же, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 111-116.
- 17/ Там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 291.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Обсуждение проекта правового руководства по составлению контрактов
на международные встречные торговые сделки

Общее обсуждение

1. Комиссия приступила к общему обсуждению цели, методологии и структуры проекта правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки (A/CN.9/332 и Add.1-7).
2. Комиссия рассмотрела причины, побудившие ее начать работу над правовым руководством. С одной стороны, указывалось, что в силу экономических трудностей, испытываемых многими странами, стороны заключают соглашения о встречной торговле и что эти стороны зачастую не находят оптимальных решений договорных проблем, возникающих в связи с такими соглашениями. В результате этого было решено, что для участников такого вида торговли окажется полезным правовое руководство по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки. С другой стороны, указывалось, что встречные торговые сделки являются неэффективным способом ведения международной торговли и что они наносят ущерб как развитым, так и развивающимся государствам, поскольку искажают условия конкуренции на международных рынках, равно как и условия торговли самих участников. В свете этого замечания высказывались мнения, что правовое руководство следует составить таким образом, чтобы избежать явного одобрения этого вида торговых сделок или поощрения участия сторон в этих операциях.
3. Отмечалось, что Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) готовит руководство по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества в торговле Восток-Запад и что часть этого руководства посвящена правовым аспектам международных контрактов на встречные закупки и международных контрактов на обратные закупки. Комиссия считает, что, поскольку членский состав Комиссии является универсальным, документы Комиссии распространяются во всех странах и обсуждение правовых вопросов в обсуждаемых главах проекта руководства значительно подробнее анализа аналогичных вопросов в руководстве ЕЭК, готовящееся ею правовое руководство не дублирует работу ЕЭК. Было предложено учесть в работе Комиссии над правовым руководством решения, содержащиеся в руководстве ЕЭК.
4. Комиссия согласилась с тем, что при подготовке правового руководства следует избегать разработки правил и инструкций, которым необходимо следовать при составлении контрактов на встречные торговые сделки. Скорее, оно должно содержать анализ правовых вопросов, возникающих в ходе международных встречных торговых сделок, предлагать возможные договорные решения таких вопросов и давать представление о последствиях различных решений.
5. Было предложено рассмотреть в правовом руководстве вопрос правовых норм, применимых к контрактам, связанным со встречными торговыми сделками, и в этой связи обсудить в нем применимость Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) (здесь и далее "Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже").
6. Высказывались предложения по облегчению пользования правовым руководством путем, в частности, резюмирования в начале каждой главы содержащейся в ней информации, включения алфавитного указателя, перечня договорных вопросов, которые следует учитывать сторонам, иллюстраций и примеров договорных положений. Было предложено подготовить примеры договорных положений и иллюстрации на следующем этапе подготовки проектов глав, а резюме, указатель и перечни вопросов - на более позднем этапе работы.
7. По мнению Комиссии, структура правового руководства, изложенная в пункте 6 документа A/CN.9/332, является приемлемой.

I. ВВЕДЕНИЕ К ПРАВОВОМУ РУКОВОДСТВУ (A/CN.9/332/Add.1)

8. Комиссия отметила, что правовое руководство будет содержать вступительную главу, в которой будут излагаться история подготовки, цели, методология и структура руководства, и что эта глава будет подготовлена на более позднем этапе.

II. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА (A/CN.9/332/Add.1)

A. Охватываемые сделки

9. Было отмечено, что содержащееся в пункте 1 проекта главы II определение сделок, которые будут охватываться правовым руководством, не предполагается использовать как определение встречной торговли; оно, скорее, предназначено для определения сферы применения данного правового руководства. Высказывалось мнение, что термин "международные договорные операции", используемый в пункте 1 применительно к встречным торговым сделкам, может пониматься как ограничивающий сферу применения правового руководства контрактами, имеющими исковую силу. Было предложено четко указать в определении, что данное правовое руководство охватывает также обязательства, которые могут не иметь такой исковой силы, как контракты. (Обсуждение видов обязательств по встречной торговле, которые будут рассматриваться в правовом руководстве, см. пункт 24 ниже.)

10. Было высказано мнение, что в пункте 1 проекта главы следует упомянуть экономические причины, которыми нередко руководствуются стороны при заключении встречных торговых сделок. Доминировало мнение, что рассматривать этот вопрос в правовом руководстве было бы неправильно. Было поддержано мнение о том, что в пункте 1 следует четко указать, что под "товарами" должны пониматься не только промышленные товары, но и сырье. В связи с этим было высказано предложение расширить раздел В проекта главы II, включив в него определение таких терминов, как "товары" и "технология", которые часто встречаются в проекте правового руководства.

11. Было предложено обеспечить более сжатое изложение информации в пунктах 2-7 проекта главы II, в которых описываются отличительные особенности встречных торговых сделок. В частности, было предложено исключить пункт 5, с тем чтобы избежать обсуждения экономических причин заключения встречных торговых сделок. Согласно этому мнению, на возможные договорные последствия различной степени заинтересованности сторон можно было бы указать в соответствующих положениях правового руководства. Другая точка зрения заключалась в том, что ограниченное указание экономических факторов в пункте 5 полезно для объяснения того, что экономическое положение сторон может оказать влияние на ход переговоров и разработку договорных положений.

B. Терминология

12. Комиссия отметила, что цель раздела В.1 проекта главы II заключается не в том, чтобы четко определить сферу применения правового руководства или дать исчерпывающий перечень коммерческих разновидностей встречных торговых сделок, а в том, чтобы закрепить терминологию, которая будет использоваться в случаях, когда обсуждение вопросов в правовом руководстве будет касаться конкретного вида встречной торговли. Возможные направления совершенствования настоящего раздела, обсужденные Комиссией, включали предложение о проведении более четкого различия между встречной закупкой и компенсационными сделками и предложение четко указать в определении компенсационных сделок, содержащемся в пункте 13 проекта главы, что в правовом руководстве, как правило, не будет рассматриваться обязательство стороны сделки осуществить инвестиции.

13. Было высказано мнение, что в основе терминологии в разделе В.2 проекта главы II должно лежать предположение, что во встречных торговых сделках одна из сторон или ее правительство обычно требует от другой стороны принятия на себя обязательства об осуществлении встречной торговли. Доминировало мнение, что используемый в проекте правового руководства терминологический подход представляется более предпочтительным, поскольку терминология, основывающаяся на таком предположении, приведет к необходимости обсуждения в правовом руководстве экономических факторов, лежащих в основе такой сделки, и поскольку разграничение, которое будет обусловлено таким предположением, не будет особенно полезным для описания правовых вопросов, рассматриваемых в настоящем правовом руководстве.

14. Было решено привести в соответствие определение термина "соглашение о встречной торговле", содержащееся в пункте 19 проекта главы II, с решением Комиссии о разных видах обязательств по встречной торговле, которые будут предметом рассмотрения в правовом руководстве (см. пункт 24 ниже).

15. Было поддержано предложение четко указать в пункте 23 проекта этой главы, определяющем понятие "встречные торговые сделки", что источником прав и обязанностей сторон являются соглашение о встречной торговле и контракты на поставку. Было предложено перед определением "соглашение о встречной торговле" в пункте 19 проекта этой главы привести определение "встречной торговой сделки".

C. Особенности встречной торговли

16. Комиссия согласилась с методологией, предложенной в разделе C проекта главы II, а именно с тем, что особое внимание в правовом руководстве следует уделить вопросам, непосредственно связанным с составлением соглашений о встречной торговле.

D. Государственные правила

17. Было отмечено, что в пункте 27 проекта главы II проводится полезное разграничение между государственными правилами, касающимися непосредственно встречной торговли, и государственными правилами более общего характера, которые применимы к встречным торговым сделкам. Было выражено мнение о полезности включения перечня примеров таких общеприменимых правил (например, положений, регулирующих экспорт, таможенных требований и законодательных положений о конкуренции). Комиссия согласилась с тем, что надлежащим местом для более подробного обсуждения этого вопроса была бы глава XIV "Выбор применимого права". Предложение включить в правовое руководство раздел, указывающий, какие государства требуют от своих физических и юридических лиц заключения встречных торговых сделок, принято не было.

III. ДОГОВОРНЫЙ ПОДХОД (A/CN.9/332/Add.2)

A. Выбор структуры контракта

18. Сознвая, что в цели правового руководства не входит инструктирование сторон о путях получения средств для финансирования торговли, Комиссия в то же время согласилась с тем, что в правовом руководстве следует указать, что выбор определенной структуры контракта может повлиять на способность стороны получить финансовые средства или страхование экспортных кредитов. Так, например, обстоит дело, когда учреждения, занимающиеся финансированием торговли, не решаются финансировать поставку товаров в одном направлении или страховать платежные требования, возникающие в связи с такой поставкой, если оказывается, что на платеж по этой поставке могут повлиять обстоятельства, связанные с поставкой в обратном направлении. Это можно было бы указать в пункте 1, а также в других надлежащих положениях проекта главы III.

19. Обсуждение Комиссией пунктов 8 и 9 проекта главы III показало, что описание сводного контракта следует сделать более четким. Было предложено недвусмысленно указать во втором предложении пункта 9, что непоставка товаров, отказ от принятия поставки и неуплата являются примерами неисполнения положений контракта. Кроме того, было предложено рассмотреть в правовом руководстве возможные последствия различных видов неисполнения какого-либо договорного обязательства для других договорных обязательств.

20. По мнению Комиссии, было бы желательно дополнительно разъяснить и согласовать формулировки в пунктах 9 и 17 проекта главы III, в которых рассматривается влияние выбора договорного подхода на взаимозависимость обязательств сторон. В целом была признана необходимость подчеркнуть, что на этом этапе вопрос о выборе применимого права может быть еще не решен и что, соответственно, было бы целесообразно, чтобы стороны четко устанавливали желательный уровень взаимозависимости.

21. Комиссия отметила, что содержащаяся в пункте 13 проекта главы III рекомендация в отношении желательности возможно более полного определения условий будущего контракта на поставку в соглашении о встречной торговле не преследовала цели закрепления юридического принципа в отношении исковой силы обязательства по встречной торговле или основных элементов соглашения о встречной торговле. Эта рекомендация основывается на коммерческой практике, в соответствии с которой чем больше условий будущего контракта оговаривается в соглашении о встречной торговле, тем более вероятно успешное заключение сторонами контракта на поставку в будущем.

22. Комиссия согласилась с тем, что в пункт 13 проекта главы III следует добавить положение о том, что к числу потенциально важных элементов, которые следует урегулировать в соглашении о встречной торговле, относятся сроки заключения контракта на поставку.

23. Было предложено разъяснить смысл выражения "механизмы контроля и регистрации объема торговли" в пункте 19 проекта главы III.

B. Содержание соглашения о встречной торговле

24. В ходе обсуждения пункта 22 проекта главы III Комиссия рассмотрела вопрос о том, следует ли ограничиться в правовом руководстве лишь анализом тех соглашений о встречной торговле, которые содержат твердое обязательство заключить в будущем контракт, или же в правовом

руководстве необходимо также рассмотреть соглашения о встречной торговле, содержащие не столь явное обязательство (например, обязательство провести переговоры или приложить "максимум усилий" для заключения контракта на поставку). Сторонники широкого подхода указали, что на практике используются обязательства типа "максимума усилий" и что необходимо информировать стороны о последствиях таких обязательств. Однако доминировало мнение о том, что в правовом руководстве следует рассматривать соглашения о встречной торговле с твердым обязательством по встречной торговле. Сторонники узкого подхода отметили, что лишь твердые обязательства ведут к возникновению тех вопросов, которые должны рассматриваться в правовом руководстве. Отмечалось, что один из таких вопросов может заключаться в том, имеет ли данное обязательство, даже при условии его твердости, исковую силу (см. пункт 9 выше). Комиссия также отметила, что рассмотрение лишь соглашений с твердым обязательством будет соответствовать подходу, принятому в руководстве ЕЭК.

25. Было отмечено, что пункты 22-33 проекта главы III представляют собой перечень возможных вопросов, которые следует урегулировать в соглашении о встречной торговле, и что более подробный анализ будет содержаться в главах, посвященных отдельным вопросам. Высказывались предложения рассмотреть в разделе В проекта главы III вопрос о законности положений о штрафных санкциях и положений, ограничивающих право покупателя перепродавать товары, являющиеся предметом встречной торговли. Было высказано предложение, что пункт 32 должен поощрять выбор сторонами права, применимого в отношении соглашения о встречной торговле и будущих контрактов на поставку.

C. Обязательство по встречной торговле

26. Было отмечено, что пункты 37-42 проекта главы III необходимо будет пересмотреть с учетом решения ограничиться анализом встречных торговых сделок с твердым обязательством заключить контракты на поставку (см. пункт 24 выше).

27. Что касается третьего предложения пункта 46 проекта главы III, то указывалось, что это положение правового руководства не должно пониматься как означающее, что в случаях, когда в соглашении о встречной торговле стороны уже договорились об основных условиях будущего контракта на поставку, для обеспечения исковой силы этого контракта требуется либо его подписание, либо составление дополнительного письменного документа.

28. В ходе обсуждения пункта 61 проекта главы III было выражено мнение о том, что в правовом руководстве следует указать на нежелательность включения в соглашение о встречной торговле положений, дающих одной из сторон право определять какие-либо условия какого-либо из контрактов на поставку. Указывалось, что в некоторых правовых системах подобные положения не признаются. Доминировало мнение, что, поскольку такие положения используются в определенных обстоятельствах, они должны, с необходимыми оговорками, рассматриваться в правовом руководстве. Было предложено более четко указать условия, при которых такие положения будут считаться действительными в некоторых правовых системах. Кроме того, было предложено перед словом "право" в третьем предложении пункта 61 вставить определение "одностороннее".

IV. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОНТРАКТОВ (A/CN.9/332/Add.3)

29. Комиссия отметила, что, хотя проект главы IV в целом не содержит информации, относящейся непосредственно к контрактам на встречные торговые сделки, он будет полезен специалистам, занимающимся практической деятельностью по составлению контрактов на встречные торговые сделки. Кроме того, отмечалось, что этот проект главы был составлен на основе аналогичной главы, содержащейся в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов (A/CN.9/SER.B/2, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.10).

A. Общие замечания

30. Было предложено настоятельно рекомендовать сторонам в пункте 3 проекта главы IV заключать контракты на встречные торговые сделки в письменной форме. Далее предлагалось привести последнее предложение пункта 3 в соответствие со статьей 29(2) Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже, с тем чтобы избежать создания предположения, что в тех случаях, когда стороны договорились о внесении поправок в письменной форме, устные поправки неизбежно считаются недействительными.

31. Было высказано мнение, что следует настоятельно рекомендовать сторонам четко определять взаимосвязь между контрактной документацией, с одной стороны, и устным обменом мнениями, корреспонденцией и проектами документов - с другой. Было также предложено изменить формулировку последнего предложения пункта 4 проекта главы IV, касающегося значения устного

обмена мнениями и корреспонденции, с тем чтобы учесть статью 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже. Также высказывалось предположение, что с учетом пункта 5 проекта главы IV пункт 4, возможно, является излишним.

32. Было предложено отметить в пункте 6 проекта главы IV целесообразность указания в соглашении о встречной торговле, какое право будет применяться.

33. Было высказано мнение, что пункт 8 проекта главы IV, касающийся вступительной констатирующей части, следует исключить, поскольку правовое руководство должно содействовать тому, чтобы стороны соглашения о встречной торговле четко определяли условия контракта, а не прибегали к констатирующей части для толкования нечетких терминов. Большинство высказались за сохранение этого пункта. Сторонники этой точки зрения указывали, что вступительная констатирующая часть может быть полезной для толкования условий контракта. Было высказано предложение разъяснить значение различных видов сведений, которые могут излагаться во вступительной констатирующей части.

В. Язык

34. Комиссия согласилась с предложением расширить пункт 11 проекта главы IV, с тем чтобы рекомендовать сторонам выбирать языки, на которых будут составляться приложения к соглашению о встречной торговле (например, технические спецификации), и заблаговременно договариваться о том, кто будет оплачивать любые переводы, в которых может возникнуть необходимость. Указывалось, что такие приложения зачастую представляют собой объемные документы и что, возможно, будет целесообразно составлять эти приложения не на том языке, на котором составлено соглашение о встречной торговле.

С. Стороны сделки

35. Было предложено указать в пункте 14 проекта главы IV на особые формальности при заключении соглашения о встречной торговле или контракта на поставку, соблюдение которых может потребоваться, если одна из сторон является государственным учреждением. Кроме того, было предложено рекомендовать в правовом руководстве сторонам, ведущим переговоры с государственными учреждениями, уделять внимание вопросу урегулирования споров, включая вопрос об отказе от суверенного иммунитета и согласии на арбитраж.

Д. Уведомление

36. В разделе D проекта главы IV было предложено рассмотреть дополнительный вопрос о месте, в которое должны направляться уведомления.

Е. Определения

37. Было высказано предложение включить в правовое руководство рекомендацию более решительного характера, чем содержащаяся в настоящее время в первом предложении пункта 19 проекта главы IV, о том, что в соглашении о встречной торговле должны содержаться определения ключевых терминов или концепций, которые используются в самом соглашении о встречной торговле или которые должны использоваться в контрактах на поставку.

V. ВИД, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА (A/CN.9/332/Add.4)

А. Общие замечания

38. Комиссия предложила пересмотреть третье предложение пункта 1 проекта главы V в соответствии с замечаниями, сделанными в отношении пункта 13 проекта главы III (см. пункт 21 выше).

В. Вид товара

39. В Комиссии было поддержано предложение о том, что в разделе B проекта главы V следует надлежащим образом отразить специальные вопросы, возникающие в тех случаях, когда предметом обязательства по встречной торговле являются технология или услуги.

40. Было предложено четко указать в пунктах 2 и 3 проекта главы V, что в них речь идет лишь о государственных ограничениях, касающихся только встречной торговли и действующих на момент заключения соглашения о встречной торговле. Такие ограничения охватывают, в частности, виды товаров, которые могут предлагаться во встречных торговых сделках. Было предложено также включить в правовое руководство предупреждение для договаривающихся сторон о том, что свободу сторон в отношении заключения встречной торговой сделки могут затрагивать ограничения общего

характера, касающиеся экспорта или импорта товаров. В отношении последствий введения ограничений после того, как стороны достигли соглашения относительно вида товара, было предложено добавить перекрестные ссылки на проект главы XIII, в которой предполагается рассмотреть последствия таких ограничений для встречных торговых сделок.

41. В связи с этим было предложено включить в правовое руководство рекомендацию сторонам о том, что при определенных обстоятельствах (например, в случае сделок, предусматривающих передачу технологий) они могут пожелать удостовериться до начала осуществления встречной торговой сделки в возможности получения всех необходимых экспортных лицензий. Было указано, что такая рекомендация является нелишней, поскольку отказ в выдаче экспортной лицензии в случае встречной торговли может привести к большим трудностям, чем аналогичный отказ при осуществлении простой сделки купли-продажи.

42. Было выражено мнение, что третье предложение пункта 3 проекта главы V является излишним, поскольку в соглашении о встречной торговле нет необходимости отражать обязательные ограничения в отношении происхождения и источника товаров, являющихся предметом встречной торговли.

C. Качество товара

43. Было отмечено, что ссылка в соглашении о встречной торговле на стандарты качества, действующие на конкретном рынке или в конкретной стране, как указано в пункте 13 проекта главы V, может подразумевать императивные нормы, диспозитивные нормы и торговые обычаи. Было предложено учесть последствия таких ссылок на стандарты качества при пересмотре раздела C проекта главы V.

44. Было предложено переформулировать пункт 14 проекта главы V таким образом, чтобы из его текста было ясно, что он касается разработки положений соглашения о встречной торговле до заключения контрактов о поставках.

45. Комиссия отметила, что контроль качества, о котором идет речь в разделе C.2 проекта главы V, касается только встречной торговли, поскольку он предусматривает определение соответствия предлагаемых для покупки товаров стандартам качества, установленным в соглашении о встречной торговле, а не определение соответствия товаров, поставляемых по контракту о поставках, положениям о качестве контракта о поставках. В связи с контролем качества в соответствии с контрактом о поставках возникают вопросы права купли-продажи, относящиеся не только к встречной торговле. Было сделано предложение о том, что, несмотря на основную тему раздела C.2 проекта главы V, в пункте 15 проекта главы V следует указать на возможность проведения инспекций после заключения контракта о поставках до отгрузки товара.

46. В связи с последним предложением пункта 15 проекта главы V было предложено учитывать те случаи, при которых контроль качества перед заключением контракта распространяется лишь на некоторые партии товаров данного вида.

47. Было предложено включить в пункт 17 проекта главы V рекомендацию сторонам договариваться о процедурах проверки и быстрых способах решения споров, которые могут возникнуть в связи с результатами заключения инспектора. Высказывалось также предложение о возможном включении в данный пункт прямой ссылки на арбитраж по вопросам о качестве.

48. При обсуждении пункта 18 проекта главы V, касающегося последствий заключения инспектора, было предложено рекомендовать сторонам договариваться в соглашении о встречной торговле о сроках контроля качества и уведомлении сторон о результатах контроля качества. Было также предложено переформулировать третье предложение данного пункта, с тем чтобы не создавалось впечатление, будто доклад инспектора сам по себе может привести к заключению контракта на поставку в отсутствие соглашения сторон по всем основным условиям контракта на поставку. Кроме того, предлагалось указать в пункте 18, что стороны могут договариваться об освобождении стороны, обязавшейся закупить товар, от обязательства по встречной торговле в случае отрицательного заключения.

D. Количество товара

49. Было отмечено, что подробнее вопрос об объеме обязательства по встречной торговле, о котором идет речь в пункте 20 проекта главы V, будет рассматриваться в пересмотренном варианте проекта главы III "Договорный подход". Вопросы, подлежащие рассмотрению в проекте главы III, включают договорные методы определения "коэффициента встречной торговли", т.е. соотношения стоимостных объемов поставок в обоих направлениях.

50. Была выражена заинтересованность в расширении текста пунктов 26 и 27 проекта главы V, касающихся дополнительных закупок. В расширенном варианте текста пунктов, например, может

быть рассмотрен вопрос о том, чьи закупки учитывать, могут предусматриваться иллюстративные положения и приводиться примеры видов источников, которые могут использоваться для получения информации об объеме торговли, упоминаемой в пункте 27.

VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА (A/CN.9/332/Add.5)

A. Общие замечания

51. Было предложено изменить пункт 1 проекта главы VI таким образом, чтобы было ясно, что в некоторых встречных торговых сделках механизм установления цены, определенный в соглашении о встречной торговле, используется для установления цен на поставки товаров в обоих направлениях. Было предложено сделать в пункте 4 проекта главы VI ссылку на последний вариант ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты. Что касается пункта 6 проекта главы VI, то было предложено сделать ссылку на "антидемпинговые пошлины на импорт", с тем чтобы более точно отразить обычный подход. В отношении пункта 8 проекта главы VI было указано, что более приемлемым по сравнению с выражением "в иностранной валюте" было бы выражение "в конвертируемой валюте".

B. Валюта цены

52. Комиссия одобрила подход, принятый в разделе B проекта главы VI.

C. Определение цены после заключения соглашения о встречной торговле

53. Было предложено учесть в разделе C проекта главы VI вопросы, встречающиеся в конкретном контексте передачи технологии и предоставления услуг.

54. Было предложено пояснить, что пункты 21-24 проекта главы VI касаются конкретного случая соглашения о встречной торговле, содержащего обязательство заключить контракт в будущем, а не переговоров по контракту в целом.

55. Было указано, что в том случае, когда одна из сторон встречной торговой сделки предполагает, что контракт на поставку в одном направлении будет невыгодным, такая сторона обычно стремится компенсировать предполагаемые убытки при переговорах о цене по контракту на поставку в обратном направлении. Было предложено отразить такую возможность в описании процесса переговоров в проекте главы VI.

56. Комиссия согласилась, что в пункте 26 проекта главы VI следует подчеркнуть важность выработки руководящих принципов для определения функций третьего лица, которому доверено определять цену.

57. Были высказаны мнения о том, что в правовом руководстве должно содержаться предупреждение сторонам о том, что некоторые правовые системы не допускают определения цены одной из сторон, которое рассматривается в пункте 27, и что такой метод определения цены может привести к возникновению споров относительно искивой силы данного контракта. Комиссия отметила, что существо проекта этого пункта будет приведено в соответствии с пунктом 61 проекта главы III, подлежащего пересмотру в соответствии с упомянутым выше обсуждением (см. пункт 28 выше).

58. Было предложено указать в правовом руководстве, что определение цены на основе переговоров (раздел C.2 проекта главы VI) и определение цены третьим лицом (раздел C.3 проекта главы VI) могут быть объединены в соглашении о встречной торговле в общий подход таким образом, чтобы в случае неспособности сторон определить цену на основе переговоров определение цены поручалось бы третьему лицу.

D. Пересмотр цены

59. Комиссия отметила, что в разделе D проекта статьи VI не рассматривается вопрос о неблагоприятном положении, т.е. когда изменение экономических, финансовых, правовых и технологических факторов создает для одной из договаривающихся сторон серьезные неблагоприятные экономические последствия, тем самым затрудняя выполнение договорных обязательств. Комиссия отметила, что оговорки о неблагоприятном положении предполагается рассмотреть в общем виде в проекте главы XIII. В этой связи было высказано мнение о том, что любое такое обсуждение должно включать предупреждение, что применение оговорок о неблагоприятном положении может привести к возникновению трудностей, что соответствует подходу, принятому в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов.

60. Было предложено указать в пункте 34 проекта главы VI на возможность формулирования индексных оговорок, с тем чтобы увязать цену поставляемых товаров в рамках встречной торговой сделки со стоимостью сырья, используемого при производстве этих товаров.

IX. ПЛАТЕЖ (A/CN.9/332/Add.6)

A. Общие замечания

61. Было высказано мнение о том, что в пункте 1 проекта главы IX должно отдаваться предпочтение механизмам увязки платежей. По общему мнению, правовое руководство не должно содержать общих рекомендаций в этой связи, поскольку уместность увязки платежей по поставкам в обоих направлениях определяется обстоятельствами каждой отдельной встречной торговой сделки. Было сочтено уместным упомянуть о последствиях использования механизма увязки платежей для способности сторон получать финансовые средства или страхования кредитов (см. пункт 18 выше). Было также предложено обсудить в правовом руководстве значение механизмов увязки платежей для различных коммерческих видов встречной торговли.

B. Удержание средств импортером

62. Было указано, что слово "возвращены" в последнем предложении пункта 9 проекта главы IX не является уместным, поскольку удерживаемые импортером средства фактически никогда не находились в распоряжении экспортера.

63. Что касается обсуждения в пункте 10 проекта главы IX вопроса о процентах, полученных от средств, удержанных импортером, то было предложено рассмотреть вопрос о том, какая из сторон имеет право на получение процентов.

C. Блокирование средств

64. Было предложено более подробно рассмотреть в пункте 32 проекта главы IX вопрос об использовании оборотных документов.

D. Зачет встречных платежных требований

65. Было указано, что в некоторых государствах процедуры зачета подлежат утверждению государственными органами и что в разделе D проекта главы IX следовало бы отметить этот факт.

66. Было высказано мнение о том, что последнее предложение пункта 35 проекта главы IX следует изменить таким образом, чтобы избежать такого впечатления, будто единственным способом урегулирования сальдо в случае различной стоимости поставок в обоих направлениях являются денежные выплаты, а не, например, дополнительные поставки товаров.

67. Было предложено указать в разделе D проекта главы IX на то, что в соответствии с законами некоторых государств зачетные счета рассматриваются как отдельный вид договорных отношений и что для восполнения пробелов в контракте, заключенном сторонами, применяются конкретные необязательные правила. Такие зачетные счета обозначаются терминами "cuenta corriente", "Kontokorrent" и "conto corrente". Кроме того, было указано, что возможность банкротства одной из сторон может негативно сказаться на возможности зачета встречных требований в соответствии с условиями контракта.

68. Что касается пункта 44 проекта главы IX, то было предложено изменить формулировку ссылки на Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УПО), ввиду того, что банки обычно включают УПО в свои бланки аккредитивов.

69. Было предложено пояснить значение пунктов 50 и 51 проекта главы IX, касающихся урегулирования сальдо, которое остается по истечении срока выполнения обязательства по встречной торговле или по истечении промежуточных сроков в рамках общего срока.

XII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (A/CN.9/332/Add.7)

A. Общие замечания

70. Было предложено четко указать в пункте 1 проекта главы XII, что в соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что сторона, обязавшаяся поставить товар, равно как и сторона, обязавшаяся закупить товар, должна получить гарантию, обеспечивающую выполнение обязательства по встречной торговле. Было высказано мнение, что второе предложение пункта 4 проекта главы XII следует исключить.

В. Положения о гарантиях в соглашении о встречной торговле

71. Указывалось на возможность неправильного толкования последнего предложения пункта 9 проекта главы XII как означающего, что в отсутствие договорного положения о противном принципал во всех случаях будет продолжать нести ответственность после осуществления платежа в соответствии с гарантией. В ходе обсуждения этого пункта указывалось на то, что во многих правовых системах существует правило, согласно которому дополнительные убытки, превышающие сумму гарантии, могут подлежать возмещению. Далее было высказано мнение, что этот пункт не должен подразумевать, что у принципала есть возможность выбора между выполнением договорного обязательства, обеспеченного гарантией, и выплатой гарантийной суммы.

72. Было предложено добавить в пункт 13 проекта главы XII анализ использования встречных гарантий.

73. Что касается пункта 16 проекта главы XII, то было высказано мнение, что в правовом руководстве не следует упоминать о гарантиях по простому требованию в силу их противоречивого характера, с тем чтобы избежать поощрения применения таких гарантий. Доминировало мнение, что в правовом руководстве следует упомянуть о таких гарантиях в силу их широкого распространения во встречной торговле, хотя и предостеречь от возможных злоупотреблений. Было рекомендовано при разработке положений правового руководства, касающихся гарантий по простому требованию, учесть результаты подготовительной работы над унифицированным законом о гарантиях, ведущейся Рабочей группой Комиссии по международной договорной практике.

74. Было высказано мнение о том, что в правовом руководстве следует обратить внимание на существование в ряде правовых систем императивных норм, регулирующих сроки действия гарантии.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров с изменениями, внесенными в нее Протоколом об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров
(предлагаемый текст на арабском языке)

(Предлагаемый текст Конвенции на арабском языке воспроизводится только в тексте настоящего доклада на арабском языке. Ход обсуждения в Комиссии см. пункты 63 и 64 доклада.)

ПРИЛОЖЕНИЕ III

Перечень документов, представленных Комиссии
на ее двадцать третьей сессии

[Приложение воспроизводится в части третьей, II, А настоящего тома.]

В. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД): выдержка из доклада Совета по торговле и развитию о работе первой части его тридцать седьмой сессии (TD/B/1277 (Vol. II))*

"D. Прогрессивное развитие права международной торговли:
двадцать третий годовой доклад Комиссии Организации
Объединенных Наций по праву международной торговли

(Пункт 8(d) повестки дня)

468. На своем 775-м заседании Совет принял к сведению доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии (A/45/17), который был представлен Совету (в документе TD/B/1269) для высказывания замечаний в соответствии с пунктом 10 раздела II резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи".

*Официальные отчеты Совета по торговле и развитию, тридцать седьмая сессия, часть первая, Дополнение № 1А (Часть I)

С. Генеральная Ассамблея: доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии: доклад Шестого комитета (А/45/736)

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Пункт, озаглавленный "доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии", был включен в предварительную повестку дня сорок пятой сессии Генеральной Ассамблеи во исполнение резолюции 44/33 Генеральной Ассамблеи от 4 декабря 1989 года.
2. На своем 3-м пленарном заседании 21 сентября 1990 года Генеральная Ассамблея по рекомендации Генерального комитета постановила включить этот пункт в свою повестку дня и передать его на рассмотрение Шестому комитету.
3. В связи с этим пунктом повестки дня на рассмотрении Шестого комитета находился доклад Комиссии, который был представлен Председателем Комиссии на 3-м заседании Шестого комитета 24 сентября 1990 года.
4. Шестой комитет рассмотрел этот пункт повестки дня на своих 3-5-м и 43-м заседаниях 24-25 сентября и 16 ноября 1990 года. В кратких отчетах об этих заседаниях (А/С.6/45/SR.3-5 и 43) изложены мнения представителей, выступивших по данному пункту.

II. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА РЕЗОЛЮЦИИ

5. На 43-м заседании 16 ноября представитель Австрии внес на рассмотрение проект резолюции, озаглавленный "Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии" (А/С.6/45/L.10), авторами которого являются Австралия, Австрия, Аргентина, Белорусская Советская Социалистическая Республика, Бразилия, Венгрия, Венесуэла, Гватемала, Германия, Греция, Дания, Египет, Испания, Италия, Кения, Кипр, Лесото, Ливийская Арабская Джамахирия, Марокко, Нидерланды, Польша, Турция, Финляндия, Франция, Чехословакия, Чили, Швеция и Югославия, к которым впоследствии присоединились Бахрейн, Канада, Мьянма и Таиланд.
6. На том же заседании Комитет принял проект резолюции А/С.6/45/L.10 без голосования (см. пункт 7).

III. РЕКОМЕНДАЦИЯ ШЕСТОГО КОМИТЕТА

7. Шестой комитет рекомендует Генеральной Ассамблее принять следующий проект резолюции:

[В настоящем разделе текст не воспроизводится. Проект резолюции был принят с редакционными изменениями в качестве резолюции 45/42 Генеральной Ассамблеи (см. часть D ниже).]

D. Резолюция 45/42 Генеральной Ассамблеи от 28 ноября 1990 года

45/42. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии

Генеральная Ассамблея,

ссылаясь на свою резолюцию 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 года, которой она учредила Комиссию Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, поручив ей содействовать прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли и в этой связи учитывать интересы всех народов, в особенности развивающихся стран, в деле широкого развития международной торговли, а также на свои резолюции 43/166 от 9 декабря 1988 года и 44/33 от 4 декабря 1989 года,

вновь подтверждая свою убежденность в том, что прогрессивное согласование и унификация права международной торговли, сокращая или устраняя правовые препятствия в международной торговле, особенно те из них, которые затрагивают интересы развивающихся стран, в значительной степени содействовали бы всеобщему экономическому сотрудничеству между всеми государствами на основе равенства, справедливости и общих интересов, а также ликвидации дискриминации в международной торговле и, таким образом, благосостоянию всех народов,

рассмотрев доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии 1/,

сознавая тот ценный вклад, который может внести Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли в рамках Десятилетия международного права Организации Объединенных Наций, в особенности в области распространения права международной торговли,

1. с признательностью принимает к сведению доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии;

2. вновь подтверждает мандат Комиссии как центрального правового органа в рамках системы Организации Объединенных Наций в области права международной торговли на координацию правовой деятельности в этой области, для того чтобы избежать дублирования усилий и содействовать эффективности, последовательности и взаимосвязанности в унификации и согласовании права международной торговли, и в этой связи рекомендует Комиссии через ее секретариат по-прежнему поддерживать тесное сотрудничество с другими международными органами и организациями, в том числе региональными организациями, активно действующими в области права международной торговли;

3. призывает Комиссию по-прежнему принимать во внимание соответствующие положения резолюций, касающихся нового международного экономического порядка, которые приняты Генеральной Ассамблеей на ее шестой 2/ и седьмой 3/ специальных сессиях;

4. вновь подтверждает важность, в особенности для развивающихся стран, работы Комиссии по подготовке кадров и оказанию помощи в области права международной торговли и желательность проведения Комиссией семинаров и симпозиумов, в частности организуемых на региональной основе, для содействия такой подготовке кадров и оказанию помощи;

5. просит Генерального секретаря в консультации с секретариатом Комиссии подготовить доклад с целью проведения анализа возможных путей оказания помощи развивающимся странам — членам Комиссии, в частности наименее развитым странам, с тем чтобы они могли принимать участие в работе заседаний Комиссии и ее рабочих групп с учетом процедур, установленных в отношении органов Организации Объединенных Наций в целом в соответствии с резолюцией 43/217, раздел IX, от 21 декабря 1988 года, и представить этот доклад Генеральной Ассамблее на ее сорок шестой сессии

6. вновь предлагает тем государствам, которые еще не сделали этого, рассмотреть вопрос о подписании или ратификации конвенций, разработанных под эгидой Комиссии, или присоединении к ним.

48-е пленарное заседание,
28 ноября 1990 года

1/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок пятая сессия, Дополнение № 17 (A/45/17).

2/ Резолюции 3201 (S-VI) и 3202 (S-VI).

3/ Резолюция 3362 (S-VII).

I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

A. Доклад Рабочей группы по международным платежам
о работе ее девятнадцатой сессии
(Нью-Йорк, 10-21 июля 1989 года) (A/CN.9/328) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-9	42
I. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ПОЛОЖЕНИЙ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА	10-145	43
A. Акцепт	11-52	43
1. Статья 5	12-26	43
2. Статья 6	27-51	45
3. Сохранение концепции акцепта	52	48
B. Неплатежеспособность банка	53-65	48
1. Гарантия возмещения средств, статья 5(3)(b)	54-58	48
2. Аннулируемость кредита	59-60	49
3. Применение чистых расчетов	61-65	49
C. Ответственность банка перевододателя	66-74	50
D. Инструкции банкам-получателям, статья 5(5)	75	51
E. Срок для акцепта и исполнения платежного поручения или уведомления, статья 7	76-91	51
F. Отзыв и изменение платежного поручения, статья 8	92-116	53
G. Ответственность и убытки, статья 9	117-144	57
H. Редакционная группа	145	60
II. БУДУЩИЕ СЕССИИ	146	60
ПРИЛОЖЕНИЕ I. Проект типового закона о международных переводах кредита		61
ПРИЛОЖЕНИЕ II. Таблица согласований		69

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии, состоявшейся в 1986 году, Комиссия постановила приступить к разработке типовых правовых норм, касающихся электронного перевода средств, и поручить эту задачу Рабочей группе по международным оборотным документам, которую она переименовала в Рабочую группу по международным платежам 1/.
2. Рабочая группа приступила к этой работе на своей шестнадцатой сессии (Вена, 2-13 ноября 1987 года), на которой она рассмотрела ряд правовых вопросов, указанных в записке секретариата. Группа просила секретариат подготовить проект положений на основе результатов обсуждений, состоявшихся в ходе ее шестнадцатой сессии, для рассмотрения на ее семнадцатой сессии. На своей семнадцатой сессии (Нью-Йорк, 5-15 июля 1988 года) Рабочая группа рассмотрела подготовленный секретариатом проект положений. На заключительном этапе обсуждения Рабочая группа просила секретариат подготовить пересмотренный проект типовых правовых норм. На своей восемнадцатой сессии (Вена, 5-16 декабря 1988 года) Рабочая группа приступила к рассмотрению пересмотренного проекта типовых правовых норм, который она переименовала в проект типового закона о международных переводах кредита.
3. Рабочая группа провела свою девятнадцатую сессию в Нью-Йорке 10-21 июля 1989 года. В состав Группы входили все государства - члены Комиссии. В работе сессии приняли участие представители следующих государств-членов: Аргентины, Венгрии, Германии, Федеративной Республики, Дании, Египта, Индии, Ирака, Ирана (Исламской Республики), Испании, Италии, Камеруна, Канады, Кении, Китая, Коста-Рики, Лесото, Марокко, Мексики, Нидерландов, Нигерии, Сингапура, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик, Уругвая, Франции, Чехословакии, Югославии и Японии.
4. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих государств: Австралии, Австрии, Вануату, Венесуэлы, Ганы, Гвинеи-Бисау, Германской Демократической Республики, Заира, Израиля, Индонезии, Корейской Республики, Объединенной Республики Танзания, Перу, Польши, Саудовской Аравии, Свазиленда, Таиланда, Уганды, Финляндии, Швейцарии и Швеции.
5. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих международных организаций: Международного валютного фонда, Банка международных расчетов, Комиссии европейских сообществ, Гаагской конференции по международному частному праву, Банковской федерации Европейского сообщества, Международной торговой палаты, Латиноамериканской федерации банков и Общества глобальной финансовой межбанковской электросвязи.
6. Рабочая группа избрала следующих должностных лиц:
Председатель: г-н Хосе Мария Абаскал Самора (Мексика)
Докладчик: г-н Брэдли Кроуфорд (Канада)
7. Рабочей группе были представлены следующие документы:
 - a) предварительная повестка дня (A/CN.9/WG.IV/WP.40);
 - b) международные переводы кредита: комментарии по проекту типового закона о международных переводах кредита, доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WP.41);
 - c) международные переводы кредита: основные вопросы, которые должны быть рассмотрены Рабочей группой, доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WP.42).
8. Сессии были представлены следующие документы:
 - a) доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее шестнадцатой сессии (A/CN.9/297);
 - b) доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317);
 - c) доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее восемнадцатой сессии (A/CN.9/318).

1/ См. Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 230.

9. Рабочая группа утвердила следующую повестку дня:

- a) Выборы должностных лиц.
- b) Утверждение повестки дня.
- c) Рассмотрение проекта положений типового закона о международных переводах кредита.
- d) Прочие вопросы.
- e) Утверждение доклада.

I. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ПОЛОЖЕНИЙ ТИПОВОГО ЗАКОНА
О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА

10. На рассмотрении Рабочей группы находился текст проекта типового закона в том виде, как он изложен в докладе Рабочей группы о работе ее восемнадцатой сессии (A/CN.9/318, приложение) и воспроизведен с комментариями в документе A/CN.9/WG.IV/WR.41.

A. Акцепт

11. Рабочая группа начала свою работу с рассмотрения концепции "акцепта" в том виде, как она обсуждалась в документе A/CN.9/WG.IV/WR.42. Она начала с пункта 7 этого документа, в котором рассматриваются обязанности по уведомлению, налагаемые на банк-получатель, который принял решение не акцептовать полученное платежное поручение.

1. Статья 5

Пункт 1

12. Было высказано мнение о том, что статья 5 и, в частности, пункт 1 налагают слишком тяжелое бремя на банк-получатель. Как правило, банк-получатель исполняет полученное платежное поручение. Следовательно, если он принимает решение не исполнять такое поручение, то делается это, как правило, по причине, связанной с отправителем поручения. Чтобы не обременять банк-получатель обязанностью уведомлять отправителя поручения о том, что банк не будет исполнять полученное поручение, типовой закон должен скорее предусматривать обязанность отправителя выбрать соответствующий банк-получатель.

13. Согласно другой точке зрения, вытекающая из статьи 5(1) обязанность банка-получателя уведомлять отправителя поручения о том, что он не будет исполнять полученное платежное поручение, повышает надежность системы переводов кредита. Ни перевододатель, ни банк-отправитель не должны связываться по телефону с банком-получателем или с банком бенефициара, чтобы узнать об исполнении платежного поручения. Они должны иметь возможность исходить из того, что перевод был осуществлен надлежащим образом, за исключением случаев, когда банку-получателю не были предоставлены достаточные средства для оплаты поручения или же когда они были информированы о том, что поручение не будет исполнено.

14. Было отмечено, что для возникновения обязанности направить уведомление нет необходимости требовать наличия каких-либо ранее установленных отношений между отправителем и банком-получателем, поскольку такая обязанность в любом случае не возникает до тех пор, пока банку-получателю не будет предоставлено достаточно средств для осуществления платежа по платежному поручению. Согласно другой точке зрения банк-получатель обязан во всех случаях направлять уведомление о том, что он не будет исполнять полученное платежное поручение. Отмечалось, что в пункте 5(1 бис) от банка-получателя требуется уведомлять о получении платежного поручения, направленного не по адресу, даже несмотря на то, что в большинстве случаев банк-получатель не получит средств для выплаты по такому поручению.

15. Был поднят вопрос о значении формулировки "нехватка средств". Когда Рабочая группа принимала нынешний текст статьи 5(1) на своей восемнадцатой сессии, то предполагалось, что она имела в виду тот случай, когда у перевододателя нет достаточных средств на счете для оплаты платежного поручения. Было предложено рассмотреть также вопрос о возникновении нехватки средств, например, в таких ситуациях, когда из суммы возмещения банку-получателю была вычтена плата за услуги, уведомление о кредитовании счета банка-получателя в третьем банке еще не получено или банк-получатель не желает получить возмещение путем кредитования своего счета в каком-либо определенном третьем банке. Хотя от банка-получателя не будет требоваться исполнения платежного поручения, в вышеуказанных случаях отказ от требования о том, что банк-получатель должен уведомлять о неспособности исполнить платежное поручение, можно было бы поставить под сомнение.

16. После обсуждения этих вопросов Рабочая группа постановила сохранить формулировку пункта 1 в том виде, как она содержится в проекте, при условии ее пересмотра на более позднем этапе.

Пункт 1 бис

17. Отмечалось, что во многих или даже в большинстве случаев, когда получено направленное не по адресу платежное поручение, банк-получатель не получит средств под это поручение. Было заявлено, что требование о том, что банк-получатель должен уведомлять отправителя о получении подобного платежного поручения является аномалией, поскольку от него не требуется уведомлять отправителя о том, что он не будет исполнять направленное по правильному адресу платежное поручение, для которого нет достаточных средств. В ответ было заявлено, что любая система требует наличия соответствующих механизмов для исправления возникающих ошибок. Отмечалось, что операционная нагрузка, которая ложится на банк-получатель в силу пункта 1 бис, не является неоправданно обременительной.

18. Была выражена озабоченность по поводу объективности наложения обязательства в пункте 1 бис. Отмечалось, что банки, на которые потенциально распространяются положения типового закона, имеют разные возможности и некоторые из них не сразу смогут определить, что платежное поручение направлено не по адресу.

19. Аналогичная озабоченность высказывалась и по поводу того, что банк-получатель должен уведомлять отправителя только в том случае, если идентификация отправителя и его адреса не вызывают трудностей. Отмечалось, что это, вероятно, вызовет проблему лишь только тогда, когда отправитель не является банком и когда платежное поручение отправляется в форме бумажного документа, поскольку электронные системы перевода средств позволяют передать сообщение только при наличии надлежащей идентификации отправителя. Указывалось также на отсутствие необходимости каким-либо образом ограничивать обязанность уведомления, поскольку и так очевидно, что от банка-получателя нельзя требовать уведомления отправителя, если не представляется возможным его идентифицировать.

20. После обсуждения Рабочая группа постановила включить в формулировку выражение "и содержит достаточную информацию для установления личности и адреса отправителя".

21. Рабочая группа отметила, что финансовые последствия для банка-получателя, возникающие в связи с неотправлением требуемого уведомления, излагаются в пункте 1 бис в квадратных скобках, и поэтому данную формулировку можно в надлежащее время перенести в статью 9. Рабочая группа обсудила вопрос о приемлемости изложенных таким образом последствий.

22. Было выражено общее согласие относительно того, что банк-получатель должен уплатить отправителю проценты с поступивших средств за время, которое они находились в распоряжении банка-получателя, в соответствии с подпунктом (а). Отмечалось, что по своему характеру возмещение представляет собой возмещение отправителю того, что он потерял, а банк-получатель приобрел в результате ненаправления банком-получателем требуемого уведомления. В этой связи указывалось, что банк-получатель мог оказаться не в состоянии инвестировать средства, если они были довольно значительными и получены в конце дня, когда осуществляются операции по переводу средств. Предлагалось также, чтобы банк-получатель выплачивал проценты только в том случае, если потери отправителя были вызваны задержкой со стороны банка-получателя в уведомлении отправителя о неправильно указанном адресе и средства можно было использовать.

23. После обсуждения Рабочая группа постановила сохранить формулировку подпункта (а) без изменения.

24. Согласно одной точке зрения, подпункт (b) представляет собой штрафную санкцию и должен быть исключен. Указывалось, что если банк-получатель не использовал средства, то он не должен выплачивать проценты отправителю. Согласно другой точке зрения, банк-получатель, не уведомивший отправителя о направлении платежного поручения не по тому адресу, должен нести ответственность за причиненные убытки, и подпункт (b) устанавливает ограничение такой ответственности.

25. В отношении мнения о том, что банк-получатель не должен выплачивать проценты, если он не использовал средства, было предложено обязать банк-получатель направлять уведомление о направленном не по тому адресу платежном поручении только в том случае, если такое поручение обеспечено средствами.

26. Было принято решение сохранить на данном этапе формулировку подпункта (b) и вернуться к его обсуждению после рассмотрения положений статьи 9 об ответственности.

2. Статья 6

27. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа отметила, что она "согласилась перенести рассмотрение данного вопроса [о целесообразности концепции акцепта] на более поздние сроки, когда последствия "акцепта" платежного поручения, возможно, будут более ясными и когда Рабочая группа будет иметь достаточное представление о данной концепции, чтобы принять решение о целесообразности ее сохранения или отказа от нее" (A/CN.9/318, пункт 129). Рабочая группа отметила, что эта концепция и ее последствия были рассмотрены в докладе Генерального секретаря об основных вопросах применительно к проекту типового закона (A/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 2-42). Рабочая группа решила, что до принятия решения о сохранении концепции или отказа от нее она рассмотрит эту концепцию в том виде, как она содержится в проекте типового закона.

Пункт 1

28. Было указано, что описанные в пункте 1 ситуации не являются действительно акцептом платежного поручения банком-получателем. Если концепция акцепта подлежит сохранению в типовом законе, то пункт 1 должен гласить, что в описанных ситуациях считается, что банк-получатель акцептовал платежное поручение.

29. Было выдвинуто предложение о том, что помимо ситуаций, описанных в подпунктах (а) и (b), в пункте 1 должна предусматриваться возможность явно выраженного акцепта платежного поручения банком-получателем. В порядке возражения был задан вопрос о том, акцептуют ли банки-получатели платежные поручения в явно выраженной форме. В ответ было заявлено, что без соответствующей просьбы явно выраженный акцепт маловероятен, но, когда речь идет о переводе крупной суммы, к банку может быть обращена просьба указать, будет ли он готов осуществить такую операцию. Его согласие может рассматриваться как являющееся явно выраженным акцептом платежного поручения.

30. По поводу того, что будет являться явно выраженным акцептом, состоялась дискуссия. Было указано, что простое подтверждение получения платежного поручения, очевидно, не должно рассматриваться как его акцепт. Были подняты вопросы о том, должен ли акцепт выражаться в письменной форме или он может быть устным, и о том, может ли явно выраженный акцепт быть условным.

31. Было принято решение, что в пункте 1 следует предусмотреть возможность того, что банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, может акцептовать платежное поручение в явно выраженной форме. Поэтому Рабочая группа постановила добавить новый подпункт (с), предусматривающий, что банк-получатель акцептует платежное поручение, "когда он направляет уведомление о том, что он исполнит платежное поручение отправителя".

32. При рассмотрении пункта 1 Рабочая группа постановила, что явно выраженный акцепт должен относиться к одному или нескольким конкретным платежным поручениям и что соглашение об акцепте всех платежных поручений, направляемых одним или несколькими конкретно указанными отправителями, не будет рассматриваться в качестве явно выраженного акцепта этих поручений, когда они получены банком. Впоследствии в связи с рассмотрением вопроса об акцепте платежного поручения банком бенефициара Рабочая группа решила включить положение о том, что, когда отправитель и банк-получатель согласились, что банк будет исполнять полученные от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия, платежное поручение будет акцептоваться по его получению (см. пункт 49 ниже).

33. Рабочая группа обсудила характер обязательств, принимаемых на себя акцептующим платежное поручение банком-получателем. Согласно одной точке зрения, обязательства банка-получателя будут возникать на основе типового закона, т.е. они будут являться обязательствами, основанными на законе. Согласно другой точке зрения, соответствующая операция вытекает из классической оферты заключить договор и ее акцепта. Хотя типовой закон может определить виды действий, которые будут рассматриваться в качестве акцепта, и может определить некоторые из обязательств сторон, обязательства будут носить договорный характер.

34. Рабочая группа отметила, что если возникающие в связи с акцептом платежного поручения банком-получателем обязательства считаются договорными по своему характеру, то принцип относительности договоров будет обычно ограничивать круг сторон, имеющих права в отношении этих обязательств, непосредственными сторонами договора, а если обязательства несут основанный на законе характер, то права в их отношении может иметь более широкий круг сторон. Более того, если обязательства по своему характеру являются договорными, то в соответствующих случаях к ним может применяться вся совокупность норм обязательственного права. Было также предложено, что если считать эти обязательства договорными по своему

характеру, то в рамках типового закона не следует пытаться определить исчерпывающий перечень возможных способов акцепта оферты отправителя банком-получателем. В ответ на это было заявлено, что, невзирая на то, считаются ли обязательства отправителя и банка-получателя договорными по своему характеру или нет, важно, чтобы типовой закон определил исчерпывающий перечень возможных способов акцепта платежного поручения банком-получателем, с тем чтобы способствовать обеспечению правовой определенности в этом вопросе.

Пункт 2

Последствия акцепта банком бенефициара

35. До обсуждения вопроса о моменте времени, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение, Рабочая группа обсудила последствия акцепта. Было отмечено, что в статьях 5(4), 7(1)(с), 8(3) и 11(2) находящегося на рассмотрении Рабочей группы типового закона предусматривается ряд последствий, которые можно охарактеризовать как завершение перевода кредита. Было заявлено, что это иллюстрирует разницу между использованием концепции акцепта в отношении банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, когда понятие "акцепт" используется лишь в техническом смысле, и ее использованием в отношении банка бенефициара, когда акцепт влечет за собой юридические последствия. В частности, было отмечено, что в случае с банком-получателем, не являющимся банком бенефициара, момент времени, когда платежное поручение не может быть отозвано или изменено, связан с передачей этого поручения (статья 8(1)), но в случае с банком бенефициара этот момент связан с акцептом (статья 8(3)). Было также отмечено, что, когда банк-получатель не является банком бенефициара, его обязательство по отношению к кредитору возникает, когда кредитор акцептует направленное банком-получателем платежное поручение (статья 4(4)), в то время как обязательство банка бенефициара своему кредитору, т.е. бенефициару, возникает, когда банк акцептует платежное поручение (статья 11 (2)).

36. В ответ на это было заявлено, что в использовании концепции акцепта в отношении этих двух категорий банков имеется основное сходство, заключающееся в том, что в обоих случаях на отправителя платежного поручения налагается обязательство по статье 4(4) уплатить банку-получателю за платежное поручение, когда банк-получатель его акцептует, невзирая на то, является ли банк-получатель банком бенефициара или нет.

37. Рабочая группа обсудила вопрос о том, в какой мере в типовом законе должны рассматриваться гражданско-правовые последствия перевода кредита. В частности, она отметила, что в статье 11(1) предусматривается, что, "если стороны не согласились об ином, платеж по денежному обязательству может производиться посредством перевода кредита на счет бенефициара в каком-либо банке" и что в статье 11(2) предусматривается, что "обязательство дебитора является исполненным в размере платежного поручения, полученного банком бенефициара, когда платежное поручение акцептуется банком бенефициара".

38. Согласно одной точке зрения, в типовом законе не должно содержаться ни одного из этих положений. Было указано, что статья 11(1) противоречит юридическому правилу, в соответствии с которым кредитор всегда может потребовать, чтобы обязательство было оплачено законными платежными средствами, и что типовой закон не должен делать перевод кредита автономным средством исполнения обязательства. Был поднят вопрос относительно того, не приведет ли указанное положение к ограничению права бенефициара на отказ от получения платежа посредством перевода кредита.

39. Что касается статьи 11(2), то было указано на неуместность ее включения в закон, предназначенный для регулирования банковских операций. Нормы, касающиеся исполнения какого-либо обязательства, должны содержаться в разделах права, регулирующих само основное обязательство. Кроме того, было указано, что текст этого положения в том виде, в каком он был представлен Рабочей группе, создает многочисленные проблемы. Одни обязательства могут быть частично исполнены путем уплаты части причитающейся суммы, в то время как другие обязательства носят неделимый характер. Более того, законом, регулирующим возможные способы и степень исполнения обязательств, может оказаться закон государства, в котором не расположен ни банк перевододателя, ни банк бенефициара.

40. Согласно другой точке зрения, типовой закон должен содержать положения, регулирующие исполнение обязательства путем перевода кредита. Было заявлено, что в ряде государств действуют налоговые законы, которые требуют осуществления коммерческих платежей чеком, переводом кредита или другими аналогичными способами. Во многих других государствах действуют нормативные положения, аналогичные статье 11(1), а еще в ряде государств суды признают, что коммерческие платежи обычно осуществляются путем банковских переводов, и, если кредитор желает, чтобы платеж ему был произведен законным платежным средством, он должен

заблаговременно уведомить дебитора, с тем чтобы этот дебитор мог приобрести законное платежное средство и передать его кредитору. Было также заявлено, что в статье 11(1) уже признается, что обязательство не может быть исполнено посредством перевода кредита, если стороны согласились об ином.

41. В отношении статьи 11(2) было заявлено, что в ней важное значение имеет положение, касающееся момента времени, когда обязательство является исполненным. В настоящее время в разных странах действуют различные нормы, что вносит юридическую неопределенность в международные торговые отношения. Более того, действующие нормы основаны на банковских процедурах, используемых при переводах кредита на основе бумажных документов, и эти нормы должны быть пересмотрены с учетом изменений в процедурах, связанных с современными методами осуществления кредитовых переводов. Было также заявлено, что после того, как Рабочая группа завершит рассмотрение вопроса о моменте времени, когда банк бенефициара становится должником бенефициара в результате перевода, ей следует рассмотреть вопрос о том, надлежит ли предусматривать для бенефициара возможность выдвигать требования как против своего банка, так и против дебитора по основному обязательству в тех случаях, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение до того момента, когда обязательство было бы исполнено в соответствии с другими применимыми нормами права. Рабочей группе следует рассмотреть также вопрос о том, следует ли лишить бенефициара права выдвигать требования против своего банка или дебитора по основному обязательству в противном случае, т.е. тогда, когда банк бенефициара акцептовал платежное поручение после того момента, когда дебитор исполнил бы обязательство в соответствии с другими применимыми нормами права. Относительно утверждения о том, что норма об исполнении основного обязательства не относится к законодательству, регулирующему банковские операции, было предложено, чтобы Рабочая группа, если она сочтет это необходимым, разработала отдельный проект надлежащей нормы о моменте исполнения.

42. В целях учета замечания о том, что некоторые обязательства являются неделимыми, было предложено в положении об исполнении указать, что обязательство будет исполнено в той части, в какой соответствующая сумма платежа покрывает это обязательство, и тем самым не занять никакой позиции по вопросу о возможности исполнения обязательства по частям.

43. Рабочая группа согласилась с тем, что широкая дискуссия помогла прояснить последствия акцепта платежного поручения банком бенефициара. Она постановила отложить принятие какого-либо решения по вопросу о последствиях акцепта платежного поручения банком бенефициара до завершения обсуждения ею вопроса о моменте времени, когда производится акцепт.

Момент времени, когда производится акцепт банком бенефициара

44. Рабочая группа приняла решение о том, что подпункт (b) и новый подпункт (c) пункта 1, касающиеся соответственно акцепта в результате ненаправления требуемого уведомления об отказе и явного выражения акцепта (см. пункт 31 выше), следует применять и в отношении акцепта банком бенефициара.

45. Рабочая группа напомнила, что на своей восемнадцатой сессии она постановила внести изменения в подпункт 2(a), добавив в него волевой элемент со стороны банка бенефициара, и что однако данный подпункт не был изменен в соответствии с этим решением ввиду отсутствия времени (A/CN.9/318, пункт 137). На нынешней сессии было выдвинуто предложение о сохранении текста подпункта (a) в неизменном виде, без добавления какого-либо волевого элемента.

46. В поддержку этого предложения было заявлено, что договоры между банками о том, что банк-получатель будет исполнять платежные поручения в момент их получения, даже в отсутствие средств под поручение, действуют как в рамках многосторонних систем взаимных расчетов, так и двусторонних банковских связей. Такие договоры были введены в практику для повышения надежности функционирования системы перевода средств. Хотя риск по кредиту для банка-получателя и возрос, возросли гарантии того, что кредитовые переводы будут осуществляться должным образом. Правовые гарантии, предоставляемые этими договорными обязательствами, возрастут, если считать, что банк-получатель акцептует платежное поручение в момент его получения.

47. В противовес рассматриваемому предложению было заявлено, что договорное обязательство следует считать обязательством акцептовать платежное поручение; его не следует рассматривать в качестве основания для предположения об акцепте поручения в момент его получения, если только акцепт не носил волевого характера со стороны банка бенефициара применительно к конкретному поручению. В поддержку этой позиции было заявлено, что неправомерно основывать юридические права и обязательства третьих сторон на частном договоре между банком бенефициара и банком-отправителем. В число затрагиваемых третьих сторон могут быть включены не только перевододатель и бенефициар, но и кредиторы перевододателя, бенефициара, банка-отправителя

или банка бенефициара, если одна из этих сторон становится неплатежеспособной в период после получения платежного поручения банком бенефициара и до его исполнения этим банком. Такая норма привела бы к нарушению принципа относительности договоров. Было также отмечено, что в отношении пункта 1 принято решение считать, что такое договорное обязательство не создает основы для акцепта банком-получателем, не являющимся банком бенефициара (см. пункт 32 выше).

48. В ответ было заявлено, что межбанковские договоры, определяющие порядок осуществления перевода кредита, затрагивают третьи стороны, несмотря на принцип относительности договоров. Здесь важно рассматривать лишь вопрос о том, каков характер этого воздействия.

49. После обсуждения было принято решение сохранить подпункт (а), содержащийся в тексте, рассматриваемом Рабочей группой, но исключить из него слова в квадратных скобках. Было также решено отменить решение, принятое ранее в отношении пункта 1 (см. пункт 32 выше), и включить в этот пункт аналогичное положение.

50. Было принято решение сохранить подпункты (d) и (e), а также варианты А и С подпункта (с), которые планировалось вынести в отдельные подпункты.

51. Было предложено в такой степени уменьшить различия между пунктами 1 и 2, чтобы можно было объединить их в один пункт.

3. Сохранение концепции акцепта

52. В ходе обсуждения концепции акцепта в нескольких случаях было выражено мнение о том, что предпочтительнее использовать в статье 6 формулировку, устанавливающую, что банк-получатель будет "обязан исполнить" платежное поручение при определенных обстоятельствах. В частности, Рабочая группа рассмотрела проект текста, подготовленный рабочей группой малого состава во время восемнадцатой сессии Рабочей группы (А/CN.9/318, пункт 142), который не был рассмотрен на указанной сессии ввиду нехватки времени. В этом тексте использовалась именно такая формулировка. В ходе прений по проекту текста авторы сняли его с обсуждения. После рассмотрения вопроса о последствиях акцепта платежного поручения банком-получателем, которые указаны в проекте типового закона, а также вопроса о моменте времени, когда следует считать, что банк акцептовал платежное поручение, Рабочая группа постановила сохранить соответствующую концепцию.

В. Неплатежеспособность банка

53. Рабочая группа постановила изучить вопрос о том, как сказывается на переводе кредита утрата банком платежеспособности, если она происходит во время такого перевода. В качестве основы для обсуждения этого вопроса Группа использовала главу II доклада Генерального секретаря (А/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 43-57).

1. Гарантия возмещения средств, статья 5(3)(b)

54. Как было отмечено, в статье 5(3)(b) предусматривается, что если банк бенефициара не акцептует платежное поручение, которое соответствует содержанию платежного поручения, выставленного перевододателем, то каждый банк-получатель должен возместить его отправителю любые средства, полученные от этого отправителя. Данная гарантия возмещения средств служит, в частности, для защиты перевододателя.

55. В обычной ситуации каждый отправитель будет получать возмещение любых произведенных платежей своему банку-получателю и тем самым будет восстанавливать положение, существовавшее до начала неисполненного перевода кредита; однако в некоторых случаях один из банков-отправителей может оказаться неспособным взыскать средства, выплаченные им банку-получателю, по причине происшедшей за это время утраты тем банком платежеспособности или по иным сходным причинам. Согласно нынешней формулировке статьи 5(3)(b) убытки будет нести банк-отправитель, который вел операции с указанным банком-получателем. Было выражено мнение, что это правило неверно - по крайней мере в том случае, когда использование банка-получателя, ставшего неплатежеспособным, было обусловлено выбором перевододателя либо банка, занимавшего предшествующее место в цепи перевода. Было высказано предложение, чтобы в этих случаях убытки нес перевододатель либо предшествующий банк, по указанию которых был использован банк-получатель, ставший неплатежеспособным.

56. В ответ на это было заявлено, что перевододатели вряд ли будут знать о том, что указание того или иного банка-посредника для исполнения перевода чревато потенциальными финансовыми последствиями и что поэтому подобное правило будет адекватным лишь в том случае, если перевододателям даны соответствующие разъяснения. Как было отмечено, статья 5(3)(b) не

будет применяться в том случае, когда банк бенефициара стал неплатежеспособным после акцепта адресованного ему платежного поручения, поскольку в этом случае перевод кредита завершен и любой риск по кредиту бенефициар будет нести по отношению к своему собственному банку.

57. Было заявлено, что последствием гарантии возмещения средств станет требование, чтобы банки на основании закона о регулировании деятельности банков располагали капиталом для покрытия риска по кредиту.

58. Рабочая группа постановила принять текст статьи 5(3)(b) без изменений.

2. Аннулируемость кредита

59. Рабочей группой было отмечено, что банк-получатель, предоставивший кредит кредитующей им стороне до получения им платежа от своего отправителя, берет на себя риск по кредиту. Одним из способов, с помощью которых он может снизить этот риск, является отсрочка предоставления кредита кредитующей им стороне до получения им платежа. Это уменьшает для банка риск по кредиту, однако систематическое применение такой процедуры приведет к затягиванию операций системы перевода кредита до такой степени, что ее можно будет считать неприемлемой. Как было отмечено, в некоторых странах в целях стимулирования банков-получателей к оперативному предоставлению кредита кредитующим ими сторонам используется процедура, позволяющая им делать кредит аннулируемым в том случае, если банк-получатель не получает платежа от своего отправителя. В целом такая процедура повышает эффективность системы перевода кредита, однако достигается это за счет возложения риска по кредиту на кредитующую банк-получателем сторону. Кроме того, при этом появляется возможность того, что неспособность банка-отправителя произвести платежи всем своим банкам-получателям ударит по всем звеньям банковской системы, поскольку аннулирование предварительных кредитов лишает упомянутые кредитующие стороны средств, которые они предполагали иметь в наличии для выполнения своих обязательств.

60. Как было отмечено, на восемнадцатой сессии Рабочей группы рабочая группа малого состава внесла предложение (оно не рассматривалось на этой сессии из-за нехватки времени), в котором предусматривалась возможность предоставления предварительного кредита (A/CN.9/318, пункт 142). Было отмечено далее, что, хотя на нынешней сессии это предложение было снято, какого-либо принципиального решения в отношении предварительного кредита при этом не выносилось (см. пункт 52 выше). Кроме того, нынешний проект типового закона не содержит явного разрешения или запрещения на предоставление предварительного кредита. Вместе с тем в Рабочей группе преобладает мнение о нецелесообразности разрешать банку-получателю, в том числе банку бенефициара, аннулировать кредит.

3. Применение чистых расчетов

61. Как было отмечено Рабочей группой, в докладе Генерального секретаря высказывается мнение о том, что одним из путей, позволяющих снизить риск по кредиту, который несут банки-получатели, до получения платежа от банка-отправителя (за счет чего стимулируется оперативное предоставление банком кредита кредитующей им стороне после получения платежного поручения), состоит в том, чтобы разрешить ему производить чистые расчеты по своим требованиям к банку-отправителю и своим обязательствам перед ним. Такая процедура чистых расчетов может иметь особенно важное значение в многосторонней системе чистых расчетов, в рамках которой такие расчеты могли бы быть разрешены либо на двусторонней основе попарно между банками, либо на основе чистых требований или обязательств в отношении всей группы банков, но вместе с тем эта процедура способна применяться и в двустороннем порядке между банками, которые периодически производят между собой расчеты вне рамок какой-либо системы чистых расчетов.

62. Рабочая группа начала предварительное обсуждение вопроса о целесообразности включения в типовой закон положения о чистых расчетах. Было высказано мнение, что в некоторых странах необходимости в подобном положении не будет, поскольку применение чистых расчетов по крайней мере на двусторонней основе естественным образом вытекает из общих правил о взаимных зачетах. В других же странах, как отмечалось, даже двусторонние чистые расчеты невозможны без конкретного разрешения в законодательном порядке, а возможность применения многосторонних чистых расчетов без конкретного разрешения в законодательном порядке еще более сомнительна.

63. В качестве довода против введения в типовой закон какого-либо положения о чистых расчетах было заявлено, что оно излишне, поскольку развитие переводов значительных сумм кредита происходит в направлении оперативных платежей отправителей путем кредитования счета в центральном банке. Было также отмечено, что здесь затрагиваются более масштабные вопросы публичного порядка и что, хотя соглашения о чистых расчетах снижают лежащий на банках,

производящих такие расчеты, риск по кредиту, достигается это за счет сокращения объема активов, которые можно было бы распределить среди других кредиторов банка в том случае, если этот банк становится неплатежеспособным.

64. Рабочая группа отметила, что различными органами ведутся важные исследования по вопросу об использовании банками соглашений о чистых расчетах. В частности, действующий под председательством генерального управляющего Банка международных расчетов комитет центральных банков Группы десяти стран изучает "проблемы политики, порождаемые двусторонними и многосторонними соглашениями о валютных расчетах"; эти проблемы были определены в "Докладе о системах чистых расчетов", подготовленном в феврале 1989 года Группой экспертов по системам платежей центральных банков Группы десяти стран. В ведущихся в настоящее время исследованиях по чистым расчетам основное внимание уделяется рынкам иностранных валют в целом, однако будут также рассмотрены чистые расчеты по платежным обязательствам. Одна из рабочих групп рассмотрит юридические вопросы, связанные с чистыми расчетами.

65. Было принято решение о том, чтобы секретариат следил за ходом этих исследований и на одной из последующих сессий представил Рабочей группе доклад о сделанных выводах, включая представление проекта формулировки для возможного включения в типовой закон, если это окажется целесообразным.

С. Ответственность банка плательщика

66. Рабочая группа отметила, что на своей восемнадцатой сессии она постановила рассмотреть на следующей своей сессии предложение о включении в статью 5 положения, аналогичного первому предложению статьи 7(1)(c) и статье 7(1)(d), указав, что банк перевододателя несет ответственность перед перевододателем за надлежащее завершение перевода кредита (A/CN.9/318, пункт 155). Было отмечено, что на нынешней сессии Рабочая группа уже приняла решение о том, что статья 5(3)(b), в которой гарантируется возмещение средств в том случае, если платежное поручение, которое соответствует содержанию платежного поручения, выданного перевододателем, не акцептуется банком бенефициара, применяется даже в том случае, если банк перевододателя или последующий банк-посредник не способен взыскать средства, выплаченные им банку-получателю, по причине неплатежеспособности этого банка-получателя (см. пункт 58 выше).

67. Рабочая группа рассмотрела в общем виде вопрос об ответственности банка перевододателя перед перевододателем как за возмещение переводимой основной суммы - в соответствии со статьей 5(3)(b), так и за убытки - в соответствии со статьей 9. Согласно одной точке зрения, банк перевододателя и каждый последующий банк-получатель должны нести ответственность только за свои собственные операции. Согласно другой точке зрения, банк перевододателя должен нести ответственность перед перевододателем как за возвращение основной суммы, так и за убытки, в случае если перевод кредита не был произведен надлежащим образом. В соответствии с порядком регрессных требований, предусмотренным в статьях 5(3)(b) и 9(2), убытки в конечном итоге будут нести банк, в котором произошло неисполнение перевода кредита. Согласно еще одной точке зрения, гарантию возмещения средств необходимо сохранить для тех случаев, когда перевод кредита не завершен; однако в тех случаях, когда перевод завершен, каждый банк должен нести ответственность за убытки только в отношении своих собственных операций.

68. В качестве довода за широко понимаемую ответственность банка перевододателя перед перевододателем было выражено мнение, что банк перевододателя располагает гораздо большими, чем перевододатель, возможностями выяснить, где произошел срыв, и обеспечить возмещение - в зависимости от того, о чем идет речь - средств или убытков со стороны своего банка-получателя, особенно в том случае, когда банк-получатель расположен в другой стране. Ситуация, когда лицо, обязавшееся по договору осуществлять какую-либо деятельность и привлекающее для выполнения этого обязательства третьи стороны, продолжает нести ответственность за выполнение договорного обязательства этими третьими сторонами, была названа в качестве общего принципа права. Согласно выраженному мнению, речь здесь идет не об абсолютной ответственности, поскольку в статье 10 предусматривается ряд случаев, когда банк не несет никакой ответственности, а в статье 9(5)(d) предусматривается ограниченная ответственность как раз в том случае, когда убытки могут быть значительными, иными словами, когда идет речь о потере прибыли или аналогичных убытках, которые могут возникнуть вследствие неполного или ненадлежащего завершения операции по переводу кредита.

69. Было высказано мнение о том, что благодаря праву регресса финансовое бремя банка перевододателя в конечном счете не будет очень тяжелым. Было отмечено, что предлагаемое для типового закона правило в настоящее время действует в ряде стран и что банки в этих странах способны без затруднений нести лежащую на них ответственность.

70. В качестве довода за ограничение ответственности собственными операциями банка было заявлено, что в соответствии с общепризнанным принципом права лицо, заключающее договор на осуществление каких-либо действий, может ограничить свою ответственность наилучшим выбором компетентного субподрядчика, не давая гарантий надлежащего исполнения субподрядчиком. Это будет означать, что каждый банк берет на себя по договору только обязательство действовать надлежащим образом самому. Он не имеет возможности контролировать действия служб связи и других банков. Было отмечено, что было бы особенно неправомерно возлагать на банк перевододателя ответственность перед перевододателем за неправильные действия какого-либо банка, который был выбран перевододателем.

71. В порядке ответа на последнюю точку зрения было заявлено, что в проекте типового закона в статье 5(5) уже предусмотрено, что банк не всегда обязан выполнять инструкцию отправителя, в которой указывается банк-посредник, система перевода средств или средства передачи, которые должны быть использованы для осуществления перевода.

72. Что касается финансовых последствий предлагаемого правила, то они были отнесены к вопросу о расценках. Возрастание ответственности банков в тех странах, где предлагаемого правила в настоящее время не существует, приведет, вероятно, к возрастанию их затрат и расценок, устанавливаемых ими за переводы кредита.

73. Была высказана мысль о том, что, если типовой закон возложит на банк перевододателя ответственность перед перевододателем за успешное завершение перевода кредита, в типовом законе следует также предусмотреть за банком перевододателя и перевододателем возможность договориться о меньшем объеме ответственности. Вместе с тем было заявлено, что это может привести к досадной утрате желаемого единообразия правовой нормы.

74. После широкого обсуждения Рабочая группа подтвердила свое решение сохранить в статье 5(3)(b) гарантию возмещения средств (см. пункт 58 выше). Она приняла решение вернуться к вопросу об объеме ответственности банка перевододателя за убытки при обсуждении статьи 9 (см. пункт 144 ниже).

D. Инструкции банкам-получателям, статья 5(5)

75. Рабочая группа постановила принять статью 5(5) с добавлением "чрезмерных затрат" в качестве законного основания для банка-получателя не следовать данным ему инструкциям.

E. Срок для акцепта и исполнения платежного поручения или для уведомления, статья 7

Пункт 1

76. Было отмечено, что определения "даты исполнения", "даты платежа" и "даты зачисления" установлены в статье 2, а в статье 7 указываются сроки, в которые банк-получатель обязан принять меры в том, что касается этих дат.

77. Было заявлено, что вводная часть пункта 1 неправильна с той точки зрения, что в ней устанавливается обязательство банка-получателя акцептовать и исполнить платежное поручение, а не сроки, в которые банк-получатель обязан принять меры.

78. Было выражено мнение о том, что дата исполнения имеет значение лишь в случае возникновения обязательства отправителя произвести платеж банку-получателю в соответствии со статьей 4(4); если банк-получатель акцептует платежное поручение до наступления даты исполнения либо в явно выраженной форме, либо путем исполнения поручения, отправитель не обязан выплачивать банку-получателю сумму поручения до наступления даты исполнения. В этой связи досрочное исполнение создает для банка-получателя риск неплатежа по кредиту. В ответ на это было заявлено, что дата исполнения может иметь значение также в том случае, если одна из сторон становится неплатежеспособной до наступления этой даты. Кроме того, отправитель не должен терять право на отзыв своего платежного поручения до наступления даты исполнения. Рабочая группа договорилась о том, чтобы датой исполнения считать дату, когда банк-получатель обязан исполнить поручение.

79. Рабочая группа согласилась с определением "даты зачисления", содержащимся в статье 2(n). Однако было выражено мнение о том, что дата зачисления служит лишь указанием для банка-получателя на то, когда он может ожидать получения средств от отправителя. В соответствии со статьей 5(1) банк-получатель не обязан акцептовать поручение или уведомлять об отказе до тех пор, пока он фактически не получил достаточных средств.

80. Было заявлено, что если в платежном поручении указывается дата платежа, то как банк перевододателя, так и банк-посредник обязаны исполнить поручение в сроки, позволяющие банку бенефициара акцептовать его и предоставить средства в распоряжение бенефициара на эту дату.

Пункт 2

81. Было заявлено, что пункт 2 не применяется в отношении банка перевододателя, который получает платежное поручение слишком поздно для того, чтобы отправить его банку бенефициара в сроки, позволяющие этому банку предоставить средства в распоряжение бенефициара на дату платежа. В этом случае ожидается, что банк перевододателя уведомит перевододателя о том, что платеж не может быть осуществлен на установленную дату.

82. Было выражено мнение, что требование, согласно которому банку, может быть, придется принимать меры в тот день, когда он получает платежное поручение, нельзя считать реалистичным в том случае, когда банк имеет многочисленные отделения. Было заявлено, что эта проблема является особо трудной в случае, если некоторые отделения расположены за границей, но эти трудности существуют также и в случае с внутренними отделениями. В этой связи Рабочая группа напомнила, что на своей восемнадцатой сессии она приняла решение рассмотреть вопрос о статусе отделений в связи с каждой из основных норм типового закона отдельно (A/CN.9/318, пункт 53). Рабочая группа приняла решение, что касательно сроков, в которые банк обязан принять меры, отделения банка, включая национальные отделения, следует считать отдельными банками.

Пункт 3

83. Рабочая группа согласилась с текстом пункта 3.

Пункт 4

84. Согласно одной из точек зрения, положение, требующее, чтобы банк-получатель, который до наступления даты исполнения или платежа принимает решение отклонить платежное поручение, своевременно уведомлял об отказе, следует сохранить, поскольку оно отвечает интересам отправителя. Однако было предложено не определять сроки, когда должно быть сделано уведомление об отклонении, на основании даты, когда принимается решение об отказе, поскольку это создает трудные проблемы доказательства.

85. Согласно другой точке зрения, этот пункт не служит никакой реальной цели. Согласно статье 5(1) никакого уведомления об отклонении не требуется, если только банк-получатель не получил уже достаточных средств для осуществления платежа по поручению. Это редко случается задолго до момента принятия решения об отклонении платежного поручения.

86. После обсуждения Рабочая группа приняла решение исключить какое бы то ни было требование о раннем уведомлении об отклонении.

Пункт 5

87. Рабочая группа согласилась с текстом пункта 5.

Новое предложение

88. Рабочей группе в составе представителей Японии и Соединенных Штатов Америки и наблюдателя от Международной торговой палаты было предложено подготовить новый проект статьи 7 с учетом результатов обсуждения. Эта рабочая группа предложила следующее:

"Статья 7

1) Банк-получатель, который должен направить требуемое уведомление или исполнить поручение, как это предусмотрено в статье 5, должен действовать согласно тому, что из нижеперечисленного происходит раньше:

a) банк-получатель обязан исполнить поручение после получения им достаточных средств и i) на дату исполнения, указанную в платежном поручении, если такая дата указана, или ii) когда в платежном поручении не указана ни дата исполнения, ни дата платежа, на дату получения платежного поручения, если только характер поручения не свидетельствует о целесообразности другой даты исполнения;

b) когда в платежном поручении, акцептованном банком перевододателя или банком-посредником, указана дата платежа, этот банк обязан исполнить поручение в сроки, позволяющие банку бенефициара принять меры по исполнению платежного поручения к этой дате. Банк бенефициара, который акцептует платежное поручение на дату платежа или до нее, обязан предоставить средства в распоряжение бенефициара на эту дату.

- 2) Несмотря на положения пункта 1, когда в платежном поручении, акцептованном банком перевододателя, дата платежа не указана, этот банк обязан выставить платежное поручение на банк бенефициара в сроки, надлежащие для такого вида поручений.
- 3) Банк-получатель, который получает платежное поручение или достаточные средства слишком поздно для того, чтобы исполнить поручение в соответствии с его условиями, действует согласно положениям пунктов 1 и 2, если он исполняет поручение или же направляет уведомление об отклонении в соответствии со статьей 5 в день получения им как платежного поручения, так и достаточных средств.
- 4) Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем срока для исполнения платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения такого вида.
- 5) Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не открыт для исполнения платежных поручений данного вида, он должен принять требуемые меры в следующий день, когда он исполняет платежные поручения данного вида.
- 6) Для целей настоящей статьи отделение или отдельная контора любого банка, даже если они расположены в одной стране, являются отдельными банками.

Второе предложение статьи 2(1) следует исключить".

89. Было отмечено, что положение, касающееся истечения сроков, которое в настоящее время изложено в пункте 4 нового предложения, является слишком ограниченным, поскольку поручение может поступить и за несколько минут до истечения предельного срока. Было бы неразумно предполагать, что это поручение будет исполнено банком в тот же день. В ответе указывалось, что банк будет устанавливать свои предельные сроки на достаточно раннее время, с тем чтобы он мог исполнять поручения, получаемые до истечения предельного срока, в тот же день, когда они были получены. Отмечалось, что в зависимости от банка и вида поручения устанавливаемые банком предельные сроки в отношении поручений, исполняемых в тот же день, могут истекать уже в 12 часов дня.

90. Было отмечено, что исключение из первоначального текста пункта 4, в силу которого банк-получатель, принимающий решение об отклонении какого-либо платежного поручения до даты исполнения, должен уведомлять об отклонении в день принятия такого решения, создает неправильное положение, поскольку отправителю следует предоставлять максимум возможностей для исправления своего платежного поручения. Были затронуты и другие вопросы, касающиеся того, отвечают ли предлагаемые положения о дате исполнения и дате платежа предъявляемым требованиям. В частности, было предложено включить в пункт 1 ссылку на необходимость получения банком-получателем достаточных средств до того, как он начинает нести те или иные обязательства по исполнению платежного поручения или направлению уведомления об отклонении. В ответ отмечалось, что требование о предоставлении достаточных средств связано с основополагающим обязательством по исполнению или направлению уведомления, а не с требованиями, касающимися временных сроков, которые рассматриваются в статье 7.

91. Поскольку обсуждение нового предложения происходило в конце сессии, было решено, что делегациям Японии и Соединенных Штатов Америки следует учесть эти комментарии и сделать необходимые коррективы. Кроме того, было отмечено, что проводимая редакционной группой работа по изменению структуры текста (см. пункт 145) может затронуть структуру пунктов 1 и 2. Рабочая группа решила, что, поскольку у нее не будет возможности рассмотреть текст после того, как он будет переделан с учетом результатов обсуждения нового предложения и изменения структуры текста, она вернется к данному вопросу на одной из будущих сессий.

Г. Отзыв и изменение платежного поручения, статья 8

Пункты 1-3

92. Согласно одной точке зрения, право перевододателя на отзыв своего платежного поручения должно существовать в течение непродолжительного периода времени. Момент потери этого права может наступить, когда перевододатель направил свое платежное поручение своему банку или когда банк перевододателя принял меры по платежному поручению путем дебетования счета перевододателя или путем направления своего собственного поручения банку-получателю. Согласно этой точке зрения, необходимость сохранения пункта 2 отсутствует.

93. В поддержку этого мнения было заявлено, что использование современных электронных систем не оставляет достаточно времени для отзыва платежных поручений, как это предусматривается в пунктах 1 и 3, причем еще меньше времени остается для того, чтобы попытаться проследить движение платежного поручения по цепи банков и отозвать или изменить его, как предусматривается в пункте 2. Кроме того, если эти системы действительно призваны стать платежными системами, они не должны предусматривать возможность отзыва при каких бы то ни было условиях.

94. Согласно другой точке зрения, перевододатель должен иметь право отозвать свое платежное поручение вплоть до самого последнего момента, который наступит тогда, когда банк бенефициара акцептует направленное ему поручение. Если уведомление об отзыве не поступило вовремя из-за использования быстродействующих электронных систем, оно не будет иметь силы. Однако это не является достаточным основанием для лишения перевододателя возможности попытаться отозвать свое поручение. Поскольку на семнадцатой сессии Рабочая группа решила, что любой отзыв перевода кредита перевододателем после исполнения его платежного поручения его банком должен быть разрешен только путем отсылки распоряжения об отзыве через ту же цепь банков, через которую проходило платежное поручение, то пункт 2 необходимо сохранить (A/CN.9/317, пункт 125).

95. Отмечалось, что, согласно как пункту 1, так и пункту 3, отзыв имеет силу лишь в том случае, если он получен "достаточно заблаговременно" для того, чтобы банк-получатель мог принять соответствующие меры до исполнения поручения. Было указано на неясность смысла выражения "достаточно заблаговременно", в особенности поскольку этот момент времени может быть различным в отношении систем перевода крупных средств и систем групповой обработки поручений. В частности, не совсем ясно, ожидается ли, что банк-получатель будет действовать с обычной скоростью или что он будет использовать чрезвычайные средства для осуществления отзыва.

96. Поднимался вопрос о необходимости направления отзыва платежного поручения по тем же каналам, по которым было направлено само платежное поручение. Было указано, что данный вопрос имеет особую важность, когда платежное поручение было направлено по каналу связи с высокой степенью надежности, а распоряжение об отзыве - по менее надежному каналу связи. В этой связи была сделана ссылка на прозвучавшее на семнадцатой сессии предложение о том, что в типовом законе следует пояснить, что в отношении удостоверения подлинности инструкций об отзыве и ответственности за их неисполнение действуют те же нормы, что и в отношении самих платежных поручений (A/CN.9/317, пункт 125).

97. Было выражено общее мнение о том, что проект пункта 2 составлен недостаточно тщательно. Было заявлено, что в пункте 2 нет точного указания на то, что банк-получатель должен отозвать свое собственное поручение по получении соответствующей инструкции от своего отправителя и что в нем нет точного указания на то, в какой период времени банк-получатель должен принять меры, или на последствия непринятия мер. Было указано, что согласно тексту пункта в его нынешней формулировке отправитель может потребовать от "любого" банка-получателя отозвать или изменить свое платежное поручение, в то время как отправитель должен иметь возможность потребовать сделать это только от "своего" банка-получателя.

98. Было высказано предложение о том, что в типовом законе следует предусмотреть, что отправители и банки-получатели могут согласиться со своими отправителями об использовании других правил, согласно которым направленные отправителем платежные поручения становятся безотзывными или имеющими силу лишь в том случае, если они получены раньше сроков, предусмотренных в самом типовом законе.

99. При завершении обсуждения к представителю Соединенного Королевства и наблюдателю от Финляндии была обращена просьба подготовить новый проект, в котором были бы учтены результаты обсуждения и сохранены три имеющихся в настоящее время пункта, предусмотрена возможность отзыва платежного поручения до момента его исполнения в явно выраженной форме или наступления даты платежа, даже если это поручение было исполнено преждевременно, а также предусмотрено, что в отношении удостоверения подлинности в связи с отзывом действуют те же правила, что и в отношении платежных поручений.

100. Рабочая группа отметила, что в центре обсуждения находились вопросы об отзыве платежных поручений и что в связи с вопросами об изменении платежных поручений могут возникнуть дополнительные проблемы директивного характера.

Пункты 4 и 5

101. Рабочая группа отложила обсуждение этих пунктов до тех пор, пока ей не представится возможность рассмотреть новый проект, подготавливаемый Финляндией и Соединенным Королевством, который, как она понимает, может содержать новый текст этих пунктов.

Пункт 6

102. Было заявлено, что значение слова "недееспособность" неясно и его следует прояснить в будущем. Отмечалось, что по своему замыслу этот пункт не охватывает случаев принуждения. Было предложено пояснить в этом пункте, что он применяется лишь в отношении тех случаев, когда смерть или недееспособность наступают после выставления платежного поручения. Было также предложено предусмотреть в этом пункте случаи банкротства.

103. Рабочая группа решила сохранить этот пункт и добавить слово "банкротство".

Пункт 7

104. Согласно одной точке зрения, в типовом законе должно содержаться положение, в соответствии с которым банк бенефициара может вернуть кредитованные на счет бенефициара средства в случае явной ошибки или обмана. Было заявлено, что банки делают это регулярно и что четкое санкционирование и регулирование их действий было бы целесообразным. Было высказано предложение о возможности предусмотреть в этом пункте также случаи неисполнения банком-получателем имеющего силу отзыва платежного поручения.

105. Согласно другой точке зрения, этот пункт следует исключить. Было заявлено, что это положение касается не самого перевода кредита, а отношений между бенефициаром и банком бенефициара после перевода кредита. Было отмечено, что в любом принявшем типовой закон государстве будет действовать иное правило в отношении возвращения кредитов в рамках внутренних переводов кредитов, которые не будут регулироваться типовым законом. Было также заявлено о необходимости согласования положения, разрешающего возвращение переведенных на какой-либо счет кредитов, с общими принципами права в тех государствах, которые примут типовой закон. Было отмечено, что из-за сложности предмета эта задача является трудной.

106. После обсуждения Рабочая группа решила исключить этот пункт.

Пункт 8

107. Было отмечено, что вопрос о пределах, в которых суды должны предписывать банкам не высвобождать средства, полученные в связи с обманом или ошибкой при осуществлении сделки, как ожидается, будет рассмотрен Рабочей группой по международной договорной практике в контексте подготовки ею типового закона о гарантиях и резервных аккредитивах. Было указано на важность и сложность этого вопроса.

108. Поступило предложение исключить этот пункт. Содержащиеся в нем положения не вносят ничего нового в то, какой будет ситуация в любом случае. От банков всегда требуется подчиняться постановлениям судов при условии, что эти постановления имеют силу. Было указано на сложность подготовки какого-либо положения, которое содержало бы какие-либо новшества и могло бы быть принято.

109. Рабочая группа решила исключить этот пункт, но рассмотреть подлежащее представлению предложение, в соответствии с которым суды наделяются полномочиями ограничивать деятельность банков по исполнению платежных поручений при наличии надлежащих оснований.

Отделения

110. Рабочая группа постановила, что для целей настоящей статьи отделения банков, даже если они расположены в одной стране, должны рассматриваться как отдельные банки.

Новые предложения

111. Рабочая группа в составе наблюдателя от Финляндии и представителя Соединенного Королевства предложила новый текст данной статьи. Кроме того, делегации Италии, Соединенных Штатов Америки и Франции предложили новые тексты этой статьи, а наблюдатель от Банковской федерации Европейского сообщества предложил добавить к этой статье новый пункт. В связи с нехваткой времени Рабочая группа рассмотрела лишь текст, предложенный рабочей группой.

112. Предложение рабочей группы заключалось в том, чтобы заменить нынешние пункты 1-5 следующим текстом:

"1) Поручение об отзыве, выставленное на банк-получатель, который не является банком бенефициара, имеет силу, если:

а) оно было выставлено отправителем платежного поручения,

b) оно было получено достаточно заблаговременно до исполнения платежного поручения, чтобы банк-получатель мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, отменить исполнение платежного поручения, и

c) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

2) Поручение об отзыве, выставленное на банк бенефициара, имеет силу, если:

a) оно было выставлено отправителем платежного поручения,

b) оно было получено достаточно заблаговременно до акцепта платежного поручения, чтобы банк бенефициара мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, воздержаться от акцепта платежного поручения, и

c) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

3) Несмотря на положения пунктов 1 и 2, отправитель и банк-получатель могут договориться, что платежные поручения, выставленные отправителем на банк-получатель, являются безотзывными или что поручение об отзыве имеет силу лишь в том случае, если оно получено раньше сроков, указанных в пунктах 1 и 2.

4) Если поручение об отзыве получено банком-получателем слишком поздно для того, чтобы иметь силу в соответствии с пунктом 1, то банк-получатель с такой оперативностью, с какой позволяют обстоятельства, отзывает платежное поручение, которое он выставил на его банк-получатель, кроме тех случаев, когда платежное поручение является безотзывным в соответствии с договоренностью, упомянутой в пункте 3.

5) Отправитель, выставивший поручение об отзыве платежного поручения, которое согласно договоренности, упомянутой в пункте 3, является безотзывным, не обязан осуществлять платеж банку-получателю по платежному поручению:

a) если в результате отзыва перевод кредита не завершен,

b) если, несмотря на отзыв, перевод кредита был завершен в связи с тем, что банк-получатель или последующий банк-получатель не выполнили свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

6) Если отправитель, который, в соответствии с пунктом 5, не обязан платить банку-получателю, уже произвел платеж банку-получателю по отозванному платежному поручению, то этот отправитель имеет право взыскать уплаченную сумму.

7) Если плательщик не обязан платить по платежному поручению в соответствии с пунктом 5(b) или получил средства обратно в соответствии с пунктами 5(b) или 6, то любые права перевододателя на взыскание средств с бенефициара переходят к банку, который не выполнил свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4".

113. Рабочая группа постановила принять данное предложение. Поскольку предложение рассматривалось в конце сессии, высказанные по нему замечания имели целью обеспечить его доработку на следующей сессии. Другим делегациям, представившим предложения по статье 8, было предложено вновь представить их предложения на следующей сессии Рабочей группы, если они сочтут это целесообразным.

114. Было высказано мнение, что содержащееся в новом пункте 1(c) положение о том, что подлинность отзыва должна быть "удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения", может быть ошибочным. В качестве примера приводился случай, когда бумажное платежное поручение было отозвано заверенным телексным сообщением. В ответ было отмечено, что это положение явилось откликом на предыдущее решение Рабочей группы (см. пункт 96 выше). Была предпринята попытка сформулировать требование о том, что это удостоверение подлинности должно проводиться таким же или еще более надежным образом, чем удостоверение подлинности отзываемого платежного поручения, однако это оказалось невыполнимым.

115. Высказывалось опасение по поводу последствий нового пункта 3, поскольку перевододатель мог не знать, что между теми или иными банками, через которые может осуществляться перевод кредита, существуют соглашения, в соответствии с которыми платежные поручения между этими двумя банками являются безотзывными. Смысл другого замечания заключался в том, что сумма

средств, которые подлежат возврату в соответствии с пунктом 6, должна быть установлена в размере первоначальной суммы перевода за вычетом издержек. Было указано, что этот вопрос касается также возмещения средств в случае незавершенного перевода кредита и что его следует рассмотреть позднее.

116. Высказывалось также мнение, что формулировка "с такой оперативностью, с какой позволяют обстоятельства" в пункте 4 является расплывчатым критерием, который будет трудно применять в конкретных ситуациях. Поэтому можно предположить, что она еще более обострит споры между перевододателем и банком-получателем относительно того, принял ли банк своевременные меры для отзыва его платежного поручения. Указывалось также, что предлагаемые временные рамки представляются еще более жесткими, чем те, которые предусмотрены в типовом законе для банка-получателя в отношении того, когда он должен исполнять поручение путем выставления своего собственного платежного поручения на следующий банк в цепочке перевода. Было отмечено, что это нецелесообразно, поскольку функция банков заключается в том, чтобы своевременно и эффективно исполнять платежные поручения, в то время как отзыв поручений является помехой в осуществлении этой функции. Было предложено вместо нынешней формулировки использовать определение "разумный".

G. Ответственность и убытки, статья 9

Пункт 1

117. Как отмечалось, в пункте 1 рассматривается вопрос лишь о тех сторонах, перед которыми несет ответственность банк-получатель, не выполнивший своих обязательств. Вопрос о том, будет ли банк перевододателя нести ответственность перед перевододателем за успешное завершение перевода кредита, рассматривается в пункте 2. Вопрос о видах убытка, за которые банк может нести ответственность, рассматривается в пункте 5.

118. Было высказано мнение, что банк-получатель должен нести ответственность лишь перед той стороной, с которой он связан договорными отношениями, т.е. перед отправителем.

119. Другая точка зрения заключалась в том, что применение различных теорий обязательственного права, таких, как переуступка требований, позволит предыдущему участнику цепочки перевода кредита предъявлять к банку-получателю требования из договора. Поэтому было высказано мнение, что было бы более целесообразно в принципе определить, какие стороны могут предъявлять требования к банку, невыполнение которым своих обязательств явилось причиной убытков, и предоставить этим сторонам законное право требовать возмещения этих убытков. Это можно сделать, проанализировав различные возможные виды нарушения обязательств и определив сторону, которая понесла в результате этого нарушения экономические убытки.

120. Как отмечалось, Рабочая группа уже постановила, что в случае незавершенного перевода кредита перевододатель должен иметь право взыскать первоначальную сумму перевода с банка перевододателя и что каждый банк-отправитель в свою очередь имеет право взыскать любые средства, которые он заплатил своему банку-получателю (см. пункт 58 выше). Было отмечено также, что право перевододателя основывается на гарантии банка перевододателя возместить ему средства, а не на ответственности банка перевододателя за незавершенный перевод кредита.

121. Было указано, что, поскольку в пункте 5(d) нынешнего текста было существенно ограничено право требовать возмещения потерянной прибыли или аналогичных убытков, то основным видом убытков, который следует рассматривать, является потеря процентов в связи с задержкой в завершении перевода кредита.

122. Был приведен пример перевода, когда счет перевододателя был своевременно дебетован, однако в связи с задержкой в банке-посреднике счет бенефициара был кредитован позднее, чем это произошло бы, если бы перевод был осуществлен в соответствующие сроки. В таком случае банк, по вине которого произошла задержка, мог использовать эти средства в период задержки, получив таким образом выгоду от этой задержки. Рабочая группа согласилась, что такого быть не должно и что банк не может оставлять себе проценты за период задержки. Впоследствии Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, какая сторона должна обладать правом требовать от банка возмещения процентов.

123. Согласно одной точке зрения, при установлении того, кому - перевододателю или бенефициару - будет принадлежать право взыскивать с банка потерю процентов, необходимо учитывать отношения между перевододателем и бенефициаром по основной сделке. Было указано, что бенефициар должен взыскивать проценты с перевододателя, а перевододатель, в свою очередь, - с банка.

124. Согласно другой точке зрения, вопрос об определении стороны, которая имеет право взыскивать проценты в связи с задержкой в завершении перевода кредита, должен рассматриваться лишь с точки зрения перевода кредита, который, как утверждалось, не зависит от каких-либо основных сделок, которыми может быть вызван этот перевод.

125. Как было указано, в таком случае именно бенефициар, а не перевододатель несет экономические убытки, по крайней мере на начальном этапе. Убытки бенефициара не вызывают сомнений в том случае, когда он имеет в отношении перевододателя установленное в договоре право получить средства в установленный день и, таким образом, законно ожидает, что он сможет в этот день инвестировать или использовать эти средства иным образом. Как отмечалось, убытки бенефициара также не вызывают сомнений, когда он надеялся получить средства в установленный день, даже если он не имел установленного в договоре права получить их в этот день. Наименее очевидным примером является случай, когда бенефициар не мог предположить, в какой день будут получены средства. Кроме того, указывалось, что даже в таком случае бенефициар мог бы использовать средства, если бы они были получены в соответствующий срок. Если установлено, что банк не может оставлять себе проценты, полученные по причине задержки, то единственной стороной, которая может востребовать эти проценты, должен быть бенефициар.

126. Как отмечалось, в соответствии с нынешней банковской практикой, принятой во многих важных банковских центрах, банк, в котором произошла задержка перевода, приплюсовывает определенную сумму процентов к переводимой сумме. В результате бенефициар получает ее автоматически. Указывалось, что эта практика чрезвычайно эффективна и оперативна, что она не требует какого-либо выяснения обстоятельств основной сделки и что ее следует признать в правовой системе. Кроме того, во многих случаях проценты, полученные бенефициаром, приблизительно равны убыткам, которые он мог бы понести в результате задержки.

127. В ответ было заявлено, что, хотя эта практика представляется разумной, нет необходимости специально предусматривать ее в типовом законе.

128. Высказывалось беспокойство по поводу того, каким образом представление бенефициару законного права взыскивать проценты в связи с задержкой в завершении перевода кредита, затронет право бенефициара по отношению к перевододателю. Было отмечено, что во многих случаях задержки платежей по обязательствам процентная ставка по сумме задержанного платежа значительно превышает процентную ставку, по которой банк, вызвавший задержку, выплатил бы компенсацию бенефициару.

129. Было высказано мнение, что выплата банком процентов должна способствовать сокращению суммы требования бенефициара к перевододателю. Кроме того, отмечалось, что это оставляет открытым вопрос относительно того, сохраняются ли требования бенефициара к перевододателю на остальную сумму процентов, причитающуюся по основному обязательству согласно правовой норме, регулирующей это обязательство, и, если это так, должен ли перевододатель требовать от банка возмещения этой суммы.

130. Кроме того, высказывались опасения относительно того, какие права получит бенефициар, если банк не перечислит ему проценты в связи с задержкой. Поскольку, как представляется, предложение наделить бенефициара правом взыскивать проценты в связи с задержкой в завершении перевода требует, чтобы перевододатель также обладал таким правом в соответствующих случаях, был задан вопрос о необходимости установления относительной очередности этих двух требований. Кроме того, отмечалось, что могут возникнуть трудности в установлении ставки, по которой будут начисляться проценты.

131. Рабочая группа постановила с учетом результатов дискуссии сохранить принцип, содержащийся в пункте 1, но пока заключить этот пункт в квадратные скобки. Она также приняла решение, что будет целесообразно рассмотреть вопрос о том, чтобы предусмотреть в типовом законе положение о том, что бенефициар имеет право взыскивать проценты, образовавшиеся в результате задержки, непосредственно с банка, вызвавшего задержку. Поскольку это предложение вызвало ряд вопросов, которые могут потребовать проведения консультаций, Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положения для рассмотрения на следующей сессии.

132. Было предложено также просить секретариат рассмотреть вопрос о том, чтобы включить в это положение указание на право бенефициара взыскивать потери, вызванные изменением обменных курсов в период задержки. В связи с этой просьбой возникла дискуссия по вопросам о потерях в связи с изменением обменных курсов, по окончании которой просьба к секретариату была утверждена.

Пункт 5(b)

133. Согласно одной точке зрения, потери, вызванные изменением валютных курсов в связи с задержкой исполнения перевода кредита, не должны возмещаться. Было отмечено, что такие потери возникают нечасто. В тех случаях, когда счет перевододателя должен дебетоваться в какой-либо другой валюте, нежели валюта перевода, то банк перевододателя, как правило, осуществляет пересчет, с тем чтобы его платежное поручение было деноминировано в валюте перевода. Следовательно, потери, вызываемые изменением валютных курсов, могут быть обусловлены задержкой исполнения лишь в том случае, когда банк перевододателя не в состоянии сам осуществить пересчет. Такая ситуация возникает лишь тогда, когда банком перевододателя является небольшой банк, который редко осуществляет международные переводы, или когда валюта перевода является валютой, не часто используемой в международных переводах.

134. Было также отмечено, что, хотя тот факт, что такие потери могут возникнуть в случае задержки исполнения, можно предвидеть, но то, что такие потери возникнут, и возможную величину потерь предвидеть нельзя. В этой связи было подчеркнуто различие между потерей процентов, которая наступает автоматически вследствие задержки и за которую банк должен нести ответственность, и потерей, которая вызвана изменением валютных курсов и которая не является автоматическим следствием задержки. Было отмечено, что за период какой-либо задержки исполнения валютный курс может не измениться или измениться как в пользу перевододателя, так и в ущерб ему. Было предложено, чтобы потери сопоставлялись с такой ситуацией, когда цена товаров, которые должны быть приобретены на переводимые средства, повышается. Пункт 5(b) можно было бы опустить, а возмещение потерь, вызываемых изменением валютных курсов, могло бы осуществляться в соответствии с положениями пункта 5(d).

135. Согласно другой точке зрения, потери, вызываемые изменением валютных курсов, должны возмещаться. Было отмечено, что если они будут возникать редко, то это должно ослабить беспокойство, связанное с необходимостью их возмещения. Что касается тех случаев, когда потери возникают вследствие задержки в переводе, то непонятно, почему их должен нести перевододатель или бенефициар. Было указано, что это положение нельзя сопоставлять с ситуацией, когда цены на товары повышаются за время задержки исполнения, поскольку бенефициар получил бы меньше средств в валюте перевода, чем он должен был получить. Именно этот факт облегчает исчисление величины потерь.

136. После обсуждения Рабочая группа решила сохранить пункт 5(b).

Пункт 5(c)

137. Было отмечено, что нет какого-либо особого смысла в сохранении первой части пункта 5(c), касающейся расходов, понесенных в связи с новым платежным поручением. Такие расходы бывают весьма незначительными, и в обычной ситуации они в любом случае будут возлагаться на банки вследствие их обязательства по статье 5(3)(c) помогать перевододателю в исполнении перевода.

138. Что касается издержек, связанных с юридическим представительством, то было отмечено, что в процедурном праве многих стран имеются положения, предполагающие распределение таких расходов между сторонами. Было признано, что в некоторых других странах каждая из сторон в споре должна сама покрывать свои расходы по юридическому представительству и что положение, подобное тому, которое содержится в пункте 5(c), для этих стран может быть полезным. Кроме того, даже в тех странах, в которых в соответствии с процедурным правом расходы по обеспечению юридического представительства распределяются между сторонами, не всегда предусматривается распределение расходов, понесенных до судебного разбирательства.

139. Рабочая группа решила заключить вторую половину пункта 5(c) в квадратные скобки. Было также предложено включить в сноску слова "даже если возмещение не предусматривается гражданско-процессуальным правом", с тем чтобы учесть вышеизложенные соображения.

Пункт 5(d)

140. Что касается пункта 5(d), то было внесено предложение о его изъятии. Что касается аргументов в поддержку этого предложения, то было сказано, что пользователи, равно как и банки, хотят, чтобы система перевода кредита, в особенности используемая при переводе больших сумм, была динамичной, недорогой и эффективной. Важно, чтобы эта система действовала автоматически, причем отдельно взятым платежным поручениям уделялось бы минимальное внимание. Для определения ответственности за такие убытки, которые предусматриваются в пункте 5(d), было бы необходимо устанавливать факты, связанные с основными сделками, - процедура, которая потребует много времени и средств. Было отмечено, что убытки следует покрывать, если они вообще должны возмещаться, только в том случае, если на момент совершения

перевода банк предвидел возможность возникновения убытков, в том, что касается того факта, что убытки могут возникнуть, их характера и величины. Это влечет за собой непростые вопросы, связанные с тем, кто в банке может знать эти факты. Было также отмечено, что данный подпункт поставит банки в такое положение, когда они будут предлагать два различных вида услуг - услуги по переводу кредита и страхованию. Отмечалось, что если перевододатели пожелают заключить подобный страховой договор, то им лучше будет заключать его непосредственно со страховой компанией, которая может лучше определить риск убытков.

141. Что касается возражений против предложения об изъятии данного подпункта, то было сказано, что банки находятся по существу в том же положении, что и любое другое образование, предоставляющее услуги населению. Аналогичные аргументы были высказаны в отношении эффективности услуг и надлежащего распределения убытков, вызываемых ошибками. Было отмечено, что представляется неверным, будто переводы кредитов сопряжены со столь значительным риском для банков или будто они возлагают на них столь непомерное бремя ответственности за убытки, предусматриваемые строго оговоренными условиями, которые изложены в пункте 5(d).

142. Были высказаны критические замечания о том, что формулировка пункта 5(d) является неточной. Было отмечено, что она не проясняет вопроса о том, какие виды убытков должны возмещаться, и четко не устанавливает, что эти расходы должны являться прямым следствием ошибки со стороны банка. Различные замечания были представлены в отношении формулировки, взятой из статьи 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила). Было отмечено, что, хотя данная формулировка указывает на общий характер ограничения, которое должно устанавливаться в отношении права на возмещение, она была разработана с учетом проблем, связанных с морскими перевозками, а не с осуществлением переводов кредита.

143. После обсуждения было решено сохранить данный подпункт, но заключить в квадратные скобки как слова "любые другие", так и формулировку, взятую из Гамбургских правил.

Пункт 2

144. Хотя Рабочая группа смогла провести только непродолжительное обсуждение пункта 2 в связи с нехваткой времени, она признала, что основной вопрос о том, должен ли банк перевододателя нести ответственность перед перевододателем за успешное завершение перевода кредита, лежал в основе дискуссии по другим аспектам проекта типового закона, которые имели место в течение всей сессии, и стал предметом широкой дискуссии в начале сессии (см. пункты 66-74 выше). В заключение обсуждения было решено, что пока данный пункт будет сохранен в проекте типового закона, но что к этому вопросу Рабочей группе придется вернуться.

Н. Редакционная группа

145. Редакционной группе, состоящей из представителей Соединенных Штатов и наблюдателей от Финляндии и Швейцарии, было предложено внести структурные изменения в проект типового закона и подготовить новый текст для обсуждения на следующей сессии Рабочей группы. Новый текст, который должен отражать решения, принятые Рабочей группой на нынешней сессии, содержится в приложении I к настоящему докладу.

II. БУДУЩИЕ СЕССИИ

146. Рабочая группа отметила, что двадцатая сессия состоится в Вене с 27 ноября по 8 декабря 1989 года и что двадцать первая сессия состоится в Нью-Йорке с 9 по 20 июля 1990 года.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Проект типового закона о международных переводах кредита,
подготовленный по результатам работы девятнадцатой сессии
Рабочей группы по международным платежам а/

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения*

- 1) Настоящий закон применяется к переводам кредита, если банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных странах.
- 2) Для цели определения сферы применения настоящего закона отделения банков в различных странах считаются отдельными банками.

* Настоящий закон подпадает под любое национальное законодательство, регулирующее права и обязанности потребителей.

Статья 2. Определения

- a) "Перевод кредита" означает полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару в соответствии с платежным поручением, полученным банком перевододателя [непосредственно] от перевододателя. Перевод кредита может включать одно или несколько платежных поручений.
- b) "Перевододатель" означает лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе операции по переводу кредита.
- c) "Бенефициар" означает конечное лицо, которое должно получить средства в результате перевода кредита.
- d) "Отправитель" означает лицо, которое направляет платежное поручение, в том числе перевододателя и любой банк-отправитель.
- e) "Банк" означает финансовое учреждение, в сферу обычной деятельности которого входят переводы кредита для других лиц.
- f) "Банк-получатель" означает банк, получающий платежное поручение.
- g) "Банк-посредник" означает любой банк, исполняющий платежное поручение, помимо банка перевододателя и банка бенефициара.
- h) "Средства" или "деньги" включают кредит на счете, который ведется банком, и включают кредит, выраженный в валютно-расчетной единице, установленной межправительственным учреждением или соглашением двух или более государств, при условии, что настоящий закон применяется без ущерба для правил такого межправительственного учреждения или положений такого соглашения.
- i) "Платежное поручение" означает сообщение, в письменной или устной форме, в котором содержится распоряжение банку-получателю произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату указанному лицу установленной или подлежащей установлению суммы денег.

а/ На девятнадцатой сессии редакционная группа изменила структуру текста проекта типового закона и был подготовлен новый текст для обсуждения на двадцатой сессии Рабочей группы. Представленный в настоящем приложении новый текст призван отразить решения Рабочей группы, принятые на девятнадцатой сессии.

ж) "Удостоверение подлинности" означает процедуру, которая позволяет установить, санкционировано ли платежное поручение частично или полностью, и которая является результатом соглашения.

к) "Покрытие" означает предоставление средств банку в качестве возмещения по направленному ему платежному поручению. Предоставление покрытия может предшествовать исполнению поручения банком-получателем или следовать за ним.

л) "Дата исполнения" означает дату, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение в соответствии с указанием отправителя. Если в платежном поручении не указывается даты исполнения, то датой исполнения этого поручения считается дата получения поручения, за исключением тех случаев, когда характер поручения указывает на то, что датой исполнения считается иная дата.

м) "Дата платежа" означает дату, когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара в соответствии с указанием перевододателя.

н) "Дата зачисления" означает дату, когда средства должны поступить в распоряжение банка-получателя.

Статья 3. Содержание платежного поручения

В платежном поручении должны быть указаны прямо или косвенно по крайней мере следующие данные:

- i) наименование отправителя,
- ii) наименование банка-получателя,
- iii) сумма перевода, в том числе валюта или расчетная единица,
- iv) наименование бенефициара,
- v) наименование банка бенефициара.

ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Статья 4. Обязанности отправителя

1) Вариант А

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если он санкционировал его или если оно было выдано лицом, которое согласно применимому [агентскому] праву иным образом имело полномочия возложить на предполагаемого отправителя ответственность, выдав платежное поручение.

Вариант В

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если оно было выдано предполагаемым отправителем или другим лицом, которое имело полномочия возложить ответственность на предполагаемого отправителя.

2) Независимо от любых содержащихся в пункте 1 положения об обратном, в том случае, когда подлинность платежного поручения должна быть удостоверена, предполагаемый отправитель такого поручения несет ответственность, если:

- a) данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений;
- b) сумма платежного поручения обеспечена отзывным положительным сальдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе или если между отправителем и банком-получателем существует соглашение, согласно которому подобные платежные поручения должны исполняться, несмотря на отсутствие таких сальдо или овердрафтов; и
- c) банк-получатель выполнил удостоверение подлинности.

3) Вариант А

Предполагаемый отправитель [не являющийся банком] не несет, однако, ответственности по платежному поручению в силу пункта 2, если:

- а) фактический отправитель не является действующим или бывшим служащим предполагаемого отправителя и
- б) фактический отправитель получил доступ к процедуре удостоверения подлинности без вины на то со стороны предполагаемого отправителя.

Вариант В

Никакой отправитель не может считаться несущим ответственность в силу пункта 2, если отправитель докажет, что платежное поручение было исполнено

- а) действующим или бывшим служащим или агентом банка-получателя или
 - б) лицом, действовавшим сообща с лицом, указанным в пункте (а), или
 - с) любым другим лицом, которое без санкции отправителя получило конфиденциальную информацию в отношении удостоверения подлинности из источника, контролируемого банком-получателем, невзирая на наличие вины.
- 4) На отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его, однако, при отсутствии иной договоренности, срок платежа наступает лишь с даты исполнения поручения.

Статья 5. Акцепт или отклонение платежного поручения банком-получателем, не являющимся банком бенефициара

- 1) Если банк-получатель принимает решение не акцептовать платежное поручение, то он обязан уведомить об этом отправителя, если только одной из причин неакцепта не является недостаток средств. Уведомление об отклонении платежного поручения должно быть направлено не позднее даты исполнения.
- 2) Банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, акцептует платежное поручение отправителя в ближайший из нижеуказанных моментов времени:
 - а) когда время, в течение которого должно было быть направлено требуемое уведомление об отклонении, истекло, а уведомление не было отправлено,
 - б) когда банк получает платежное поручение при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять полученные от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия,
 - с) когда он уведомляет отправителя об акцепте, или
 - д) когда он направляет платежное поручение, предназначенное для исполнения полученного платежного поручения.

Статья 6. Обязанности банка-получателя, не являющегося банком бенефициара

- 1) Положения настоящей статьи применяются к банку-получателю, не являющемуся банком бенефициара.
- 2) Когда получено платежное поручение, содержащее информацию, которая указывает, что оно направлено не по адресу, и содержит достаточные сведения для установления личности и адреса отправителя, банк-получатель уведомляет отправителя об ошибочном адресовании.
- 3) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется расхождение, банк-получатель обязан уведомить отправителя об этом расхождении, если только отправитель и банк не договорились о том, что банк будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от договоренности.
- 4) Банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим платежным поручением в срок, указанный в статье 9, выдать банку бенефициара или надлежащему банку-посреднику платежное поручение, которое соответствует содержанию платежного поручения,

полученного банком-получателем, и которое содержит инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом.

5) Банк-получатель не обязан выполнять инструкцию отправителя, в которой указывается банк-посредник, система перевода средств или способ передачи, которые должны быть использованы для осуществления перевода кредита, если банк-получатель добросовестно установит, что эта инструкция невыполнима или что выполнение этой инструкции вызовет чрезмерные расходы или задержку в осуществлении перевода кредита. Банк-получатель действует в сроки, установленные в статье 9, если он добросовестно и в сроки, установленные в этой статье, запрашивает отправителя в отношении дальнейших действий, которые ему следует предпринять с учетом этих обстоятельств.

Статья 7. Акцепт или отклонение банком бенефициара

1) Если банк бенефициара принимает решение не акцептовать платежное поручение отправителя, то он обязан уведомить об этом отправителя, если только одной из причин неакцепта не является недостаток средств. Уведомление об отклонении платежного поручения должно быть направлено не позднее даты исполнения.

2) Банк бенефициара акцептует платежное поручение в ближайший из нижеуказанных моментов времени:

- a) когда время, в течение которого должно было быть направлено требуемое уведомление об отклонении, истекло, а уведомление не было отправлено,
- b) когда банк получает платежное поручение при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять полученные от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия,
- c) когда он уведомляет отправителя об акцепте,
- d) когда банк кредитует счет бенефициара или совершает платеж бенефициару каким-либо иным образом,
- e) когда банк уведомляет бенефициара о том, что у него есть право затребовать кредит или средства,
- f) когда банк использует кредит каким-либо иным образом в соответствии с инструкцией, содержащейся в платежном поручении,
- g) когда банк использует кредит для покрытия долга бенефициара банку или применяет его в соответствии с постановлением суда.

Статья 8. Обязательства банка бенефициара

1) Когда получено платежное поручение, содержащее информацию, которая указывает, что оно направлено не по адресу, и содержит достаточные сведения для установления личности и адреса отправителя, банк бенефициара уведомляет отправителя об ошибочном адресовании.

2) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется расхождение, банк бенефициара обязан уведомить отправителя об этом расхождении, если только отправитель и банк не договорились о том, что банк будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от договоренности.

3) Когда бенефициар обозначен и словами, и цифрами и предполагаемого бенефициара невозможно установить с разумной определенностью, банк бенефициара должен в срок, предусмотренный в пункте 4 статьи 9, уведомить своего отправителя, а также банк перевододателя, если он указан в платежном поручении.

4) Вариант А

Банк бенефициара обязан после акцепта полученного платежного поручения предоставить средства в распоряжение бенефициара в соответствии с платежным поручением и применимым правом, регулирующим отношения между банком и бенефициаром.

Вариант В

Банк бенефициара, который акцептует платежное поручение, выполняет свои обязательства в соответствии с платежным поручением,

а) если бенефициар имеет счет в банке бенефициара, на который обычно начисляются средства установленным образом и в сроки, установленные законом, включая статью 9, или соглашением между бенефициаром и банком, путем

- i) кредитования счета,
- ii) предоставления средств в распоряжение бенефициара и
- iii) уведомления бенефициара; или

б) если бенефициар не имеет счета в банке бенефициара, путем

- i) осуществления платежа способами, указанными в поручении, или любыми другими коммерчески обоснованными способами или
- ii) уведомления бенефициара о том, что банк держит для него средства.

Статья 9. Сроки, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение

1) Банк-получатель обязан исполнить платежное поручение в день его получения, за исключением случаев, когда

а) в поручении указана более поздняя дата исполнения, и в этом случае поручение исполняется в эту дату,

б) в поручении содержится указание о дате платежа и из этой даты следует, что исполнение целесообразно перенести на более поздний срок, с тем чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение и предоставил средства в распоряжение бенефициара к дате платежа.

2) Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем предельного срока для исполнения платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения такого вида.

3) Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не открыт для исполнения платежных поручений соответствующего вида, он должен принять требуемые меры в следующий день, когда он исполняет платежные поручения данного вида.

4) Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком.

Статья 10. Отзыв

1) Поручение об отзыве, выданное банку-получателю, который не является банком бенефициара, имеет силу, если:

а) оно было выдано отправителем платежного поручения,

б) оно было получено достаточно заблаговременно до исполнения платежного поручения, чтобы банк-получатель мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, отменить исполнение платежного поручения, и

с) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

2) Поручение об отзыве, выданное банку бенефициара, имеет силу, если:

а) оно было выдано отправителем платежного поручения,

б) оно было получено достаточно заблаговременно до акцепта платежного поручения, чтобы банк бенефициара мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, воздержаться от акцепта платежного поручения, и

с) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

3) Несмотря на положения пунктов 1 и 2, отправитель и банк-получатель могут договориться, что платежные поручения, выданные отправителем банку-получателю, являются безотзывными или что поручение об отзыве имеет силу лишь в том случае, если оно получено раньше сроков, указанных в пунктах 1 и 2.

4) Если поручение об отзыве получено банком-получателем слишком поздно для того, чтобы иметь силу в соответствии с пунктом 1, то банк-получатель с такой оперативностью, с какой позволяют обстоятельства, отзывает платежное поручение, которое он выдал своему банку-получателю, кроме тех случаев, когда платежное поручение является безотзывным в соответствии с договоренностью, упомянутой в пункте 3.

5) Отправитель, выдавший поручение об отзыве платежного поручения, которое является безотзывным согласно договоренности, упомянутой в пункте 3, не обязан осуществлять платеж банку-получателю по платежному поручению:

а) если в результате отзыва перевод кредита не завершен,

б) если, несмотря на отзыв, перевод кредита был завершен в связи с тем, что банк-получатель или последующий банк-получатель не выполнили свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

6) Если отправитель, который, в соответствии с пунктом 5, не обязан платить банку-получателю, уже произвел платеж банку-получателю по отозванному платежному поручению, то этот отправитель имеет право взыскать уплаченные средства.

7) Если перевододатель не обязан платить по платежному поручению в соответствии с пунктом 5(б) или получил возмещение в соответствии с пунктами 5(б) или 6, то любые права перевододателя на взыскание средств с бенефициара переходят к банку, который не выполнил свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

8) Ни смерть, ни банкротство, ни недееспособность отправителя или перевододателя не влияют на сохранение юридической силы платежного поручения, которое было выдано до наступления этого события.

9) Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком.

ГЛАВА III. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕИСПОЛНЕНИЯ, ОШИБОЧНОГО ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ ЗАДЕРЖКИ ИСПОЛНЕНИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

Статья 11. [Помощь и возмещение средств]

Не являющийся банком бенефициара, банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим поручением:

а) когда банку бенефициара выдано платежное поручение на сумму, меньшую суммы, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя - помогать перевододателю и каждому последующему банку-отправителю и добиваться помощи от своего банка-получателя в получении платежного поручения банком бенефициара на сумму разницы между суммой, выплаченной банку бенефициара, и суммой, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя;

б) когда платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выданного перевододателем и содержащего инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом, не выдано банку бенефициара или не акцептовано им - возместить своему отправителю любые средства, полученные от своего отправителя, и банк-получатель имеет право на возврат любых средств, которые он выплатил своему банку-получателю.

Статья 12. Ответственность и убытки

[1] Банк-получатель, не выполнивший своих обязательств, вытекающих из статьи 5, несет в связи с этим ответственность перед отправителем и перевододателем.]

- 2) Банк перевододателя и каждый банк-посредник, который акцептует платежное поручение, несет ответственность перед своим отправителем и перед перевододателем за убытки, указанные в пункте 5 настоящей статьи, вызванные неисполнением или ненадлежащим исполнением перевода кредита в соответствии с инструкциями, изложенными в платежном поручении перевододателя. Перевод средств является соответствующим образом исполненным, если платежное поручение, соответствующее платежному поручению, выданному перевододателем, акцептуется банком бенефициара в срок, установленный в статье 9.
- 3) Банк-посредник не несет ответственности в соответствии с пунктом 2, если платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному банком-посредником, и если он исполнил полученное им платежное поручение в срок, установленный в статье 9.
- 4) Банк бенефициара несет ответственность
- a) перед бенефициаром за ненадлежащее исполнение или за неисполнение акцептованного им платежного поручения в той степени, в какой это предусмотрено правом, регулирующим [отношения между владельцами счетов и банками] [взаимоотношения между бенефициаром и банком], и
 - b) перед своим отправителем и перевододателем за любые убытки, причиненные тем, что банк не предоставил средств в распоряжение бенефициара в соответствии с указанными в платежном поручении условиями, касающимися даты платежа или даты исполнения, как это предусмотрено в статье 9.
- 5) Если какой-либо банк несет ответственность в соответствии с настоящей статьей перед перевододателем или перед отправителем, он обязан компенсировать
- a) потерю процентов,
 - b) потери, вызванные изменением обменных курсов,
 - c) расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением [, а также в связи с разумными издержками, связанными с юридическим представительством],*
 - d) [любые другие убытки], которые могут возникнуть вследствие того, что ненадлежащее исполнение [или задержка в исполнении] или неисполнение платежного поручения [явились результатом действия или упущения банка, совершенного либо с намерением вызвать такое ненадлежащее исполнение [или задержку в исполнении] или неисполнение, либо вследствие безответственности и с пониманием вероятности возникновения такого ненадлежащего исполнения [или задержки в исполнении] или неисполнения поручения].
- 6) Если банк-получатель не уведомляет отправителя об ошибочном адресовании платежного поручения, как это предусмотрено в статьях 6(2) или 8(1), и перевод кредита задерживается, банк-получатель несет ответственность за уплату:
- a) при наличии средств - процентов с поступивших средств за время, которое они находятся в распоряжении банка-получателя; или
 - b) при отсутствии средств - процентов с суммы платежного поручения за соответствующий период времени, не превышающий 30 дней.
- 7) Банки по соглашению могут изменять положения настоящей статьи в той степени, в какой это увеличивает или уменьшает ответственность банка-получателя перед другим банком, и в той степени, в какой соответствующее действие или бездействие не будет подпадать под положения пункта 5(d). Банк может согласиться увеличить свою ответственность перед перевододателем, не являющимся банком, но не может уменьшить свою ответственность перед таким перевододателем.

* Можно рассмотреть вопрос о возмещении разумных издержек, связанных с юридическим представительством, даже если они не возмещаются в соответствии с гражданско-процессуальным правом.

8) Средства правовой защиты, предусмотренные в настоящей статье, не зависят от наличия ранее существовавших взаимоотношений между сторонами, будь то договорных или иных. Перечень этих средств правовой защиты является исчерпывающим, и никакое другое средство правовой защиты, возникающее из других правовых концепций, не применяется.

Статья 13. Освобождение от ответственности

Банк-получатель и любой банк, перед которым банк-получатель прямо или косвенно несет ответственность в соответствии со статьей 12, освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если банк докажет, что неисполнение было вызвано приказом суда, нарушением работы средств связи или поломкой оборудования, приостановлением платежей другим банком, войной, чрезвычайными условиями или другими обстоятельствами, учета которых банком во время перевода кредита было бы неразумно ожидать, или банк докажет, что он, приняв разумные меры, не мог избежать данного обстоятельства или преодолеть его или его последствия.

ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

Статья 14. Платеж и исполнение денежных обязательств; обязательство банка перед владельцем счета

- 1) Если стороны не согласились об ином, платеж по денежному обязательству может производиться посредством перевода кредита на счет бенефициара в каком-либо банке.
- 2) Обязательство дебитора является исполненным и банк бенефициара становится должником бенефициара в размере платежного поручения, полученного банком бенефициара, когда платежное поручение акцептуется банком бенефициара.
- 3) Если один или несколько банков-посредников вычитают комиссионный сбор из суммы перевода кредита, обязательство является выполненным на сумму этих сборов в дополнение к сумме платежного поручения, полученного банком бенефициара. Если не согласовано иное, дебитор обязан компенсировать кредитору сумму этих сборов.
- 4) В той степени, в какой банк-получатель имеет право на получение возмещения от отправителя путем дебетования счета, который имеет этот отправитель в банке-получателе, счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем.

ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА

Статья 15. Коллизия норм права

- 1) Лица, ожидающие, что они будут отправлять и получать платежные поручения, могут согласиться на то, что их взаимные права и обязанности, возникающие в связи с платежными поручениями, будут регулироваться правом государства-отправителя, государства-получателя или того государства, в валюте которого будут выражены платежные поручения. При отсутствии такого соглашения права и обязанности, возникающие в связи с платежным поручением, будут регулироваться правом государства банка-получателя.
- 2) При отсутствии соглашения об обратном взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара при переводе кредита регулируются правом того государства, в котором должно быть выполнено обязательство. Если в отношениях между сторонами какое-либо обязательство может быть выполнено за счет перевода кредита на счет в каком-либо одном или нескольких государствах или если перевод совершается не с целью выполнения какого-либо обязательства, взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара регулируются правом того государства, в котором расположен банк бенефициара.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Таблица согласований, внесенных в текст

Проект типового закона о международных переводах кредита
с указанием источников внесенных изменений

A/CN.9/328, приложение I	A/CN.9/318, приложение	Источник изменений (Номера пунктов относятся к настоящему докладу. WP.41 соответствует A/CN.9/WG.IV/WP.41)
1	1	
2(a)-(g)	2(a)-(g)	
2(h)	2(h)	WP.41, статья 2, комментарий 16
2(i)	2(i)	WP.41, статья 2, комментарий 18
2(j)-(n)	2(j)-(n)	
3	2(i)	WP.41, статья 2, комментарий 18
4	4	
5(1)	5(1), 7(1), (4)	Формулировка изменена редакционной группой
5(2) Вступительная формулировка	6(1)	
5(2)(a)	6(1)(b)	Формулировка изменена редакционной группой
5(2)(b)	6(2)(a)	Пункт 32
5(2)(c)		Пункт 31
5(2)(d)	6(1)(a)	
6(1)		
6(2)	5(1 бис)	Редакционная группа
6(3)	3(1)	Пункт 20
6(4)	5(3)(a)	
6(5)	5(5)	Пункт 75
7(1)	5(1), 7(1), (4)	Формулировка изменена редакционной группой
7(2) Вступительная формулировка	6(2)	
7(2)(a)		
7(2)(b)	6(2)(a)	Пункт 44
7(2)(c)		Пункт 49
7(2)(d)	6(2)(c) Вариант А	Пункт 44
7(2)(e)-(g)	6(2)(c) Вариант В-(e)	Пункт 60
8(1)	5(1 бис)	Пункт 20
8(2)	3(1)	
8(3)	3(2)	
8(4) Вариант А		Редакционная группа
8(4) Вариант В	5(4)	
9(1)	7(1)	Формулировка изменена редакционной группой
9(2)	7(3)	
9(3)	7(5)	
9(4)		
10(1) - (7)		Пункт 82
10(8)		Пункты 112-113
Глава III (Название)	8(6)	Пункты 102-103
11 Вступительная формулировка	5(3)	Редакционная группа
11(a)	5(3)(c)	Редакционная группа вставила слово "меньшую" вместо слов "отличную от"
11(b)	5(3)(b)	

A/CN.9/328, приложение I

A/CN.9/318, приложение

Источник изменений (Номера пунктов относятся к настоящему докладу. WP.41 соответствует A/CN.9/WG.IV/WP.41)

12(1)
12(2) - (5)(b)

9(1)
9(2) - (5)(b)

Пункт 131
В пункте 4(b) исключены слова "дата зачисления"

12(5)(c)
12(5)(d)
12(6)

9(5)(c)
9(5)(d)
5(1 бис)

Пункт 139
Пункт 143
Формулировка изменена редакционной группой

12(7) - (8)
13
14
15

9(6) - (7)
10
11
12

- В. Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря а/ (А/CN.9/WG.IV/WR.41) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	72
КОММЕНТАРИИ К ПРОЕКТУ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА	72
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	72
Статья 1. Сфера применения	72
Статья 2. Определения	74
Статья 3. Расхождения в платежном поручении	79
ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН	81
Статья 4. Обязанности отправителя	81
Статья 5. Обязанности банка-получателя	83
Статья 6. Акцепт платежного поручения	87
Статья 7. Срок для акцепта и исполнения платежного поручения или для уведомления	89
Статья 8. Отзыв и изменение платежного поручения	90
ГЛАВА III. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	92
Статья 9. Ответственность банка-получателя	92
Статья 10. Освобождение от ответственности	94
ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА СРЕДСТВ	95
Статья 11. Платеж и исполнение денежных обязательств; обязательство банка перед владельцем счета	95
ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА	96
Статья 12. Коллизия норм права	96

а/ Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международным платежам на ее девятнадцатой сессии.

ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия в связи с принятым ею на девятнадцатой сессии в 1986 году решением о том, чтобы поручить секретариату опубликовать Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств (A/CN.9/SER.B/1) как результат работы секретариата, постановила приступить к разработке типовых норм, касающихся электронного перевода средств, и поручить эту задачу Рабочей группе по международным платежам (A/41/17, пункт 230).
2. Рабочая группа приступила к выполнению этой задачи на своей шестнадцатой сессии, проходившей в Вене 2-13 ноября 1987 года. На этой сессии Рабочая группа рассмотрела ряд правовых вопросов, изложенных в докладе, который был подготовлен секретариатом (A/CN.9/WG.IV/WR.35). В конце сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положений на основе состоявшихся в ходе сессии прений для рассмотрения на ее следующей сессии (A/CN.9/297, пункт 98).
3. На своей семнадцатой сессии, состоявшейся в Нью-Йорке 5-15 июля 1988 года, Рабочая группа рассмотрела текст подготовленного секретариатом проекта положений типовых норм, касающихся электронного перевода средств (A/CN.9/WG.IV/WR.37). В конце сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить пересмотренный проект положений типовых норм (A/CN.9/317, пункт 10).
4. Пересмотренный проект, который Рабочая группа просила подготовить, был опубликован в документе A/CN.9/WG.IV/WR.39 и снабжен комментарием. Части статей 1-6 были рассмотрены Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии, состоявшейся в Вене 5-16 декабря 1988 года. Текст статей, рассмотренных Рабочей группой на этой сессии, а также тех, которые она не рассмотрела, был включен в приложение к докладу о работе этой сессии (A/CN.9/318).
5. Настоящий доклад содержит комментарий к этому проекту статей с изложением истории вопроса и информации об их связи с другими нормами.
6. В сопутствующем докладе A/CN.9/WG.IV/WR.42 содержится информация об обсуждении основных вопросов, по которым должно быть принято решение при подготовке окончательного текста проекта статей.

КОММЕНТАРИИ К ПРОЕКТУ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА

Комментарии

1. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение о том, чтобы в названии использовались слова "типовой закон", с тем чтобы отразить тот факт, что этот документ предназначен для использования национальными законодателями и что пока еще он не должен принимать форму какой-либо конвенции (A/CN.9/318, пункты 12 и 13).
2. Слова "переводы кредита" использованы в соответствии с решением о том, что будут учитываться переводы кредита, а не дебетовые переводы (A/CN.9/318, пункт 14). Это решение изложено в качестве правила в статье 1(1). Переводы кредита определены в статье 2(а).
3. Слово "электронный" не используется в названии в соответствии с решением о том, что типовой закон будет применяться для переводов кредита с помощью бумажных документов, а также с помощью электронных средств (A/CN.9/318, пункты 15-17).
4. Рабочая группа приняла решение о том, что типовой закон должен быть ограничен международными переводами кредита и что это решение должно быть отражено в его названии (A/CN.9/318, пункт 18). Критерии определения международного характера перевода кредита изложены в статье 1.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения*

- 1) Настоящий закон применяется к переводам кредита, если банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных странах.

2) Для цели определения сферы применения настоящего закона отделения банков в различных странах считаются отдельными банками.

*Настоящий закон подпадает под любое национальное законодательство, регулирующее права и обязанности потребителей.

Комментарии

Международный характер перевода

1. Как указано в названии, типовой закон будет применяться только к тем переводам кредита, которые носят международный характер. В соответствии с пунктом 1 международного характера заключается в том, что банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных странах.
2. Поскольку применение закона зависит от наличия двух банков в разных странах, то, как правило, закон не будет применяться в тех случаях, когда перевододатель и бенефициар имеют счета в одном и том же банке. Однако в соответствии с пунктом 2 для цели определения сферы применения настоящего закона отделения банков в разных странах считаются отдельными банками. Поэтому какой-либо перевод может подпадать под действие закона, даже если в этой операции участвует только один банк, а счета находятся в отделениях этого банка в разных странах.
3. Положение о том, что типовой закон применяется в случае, когда перевододатель и бенефициар имеют счета в одном и том же банке, распространяется также на какой-либо банк, который осуществляет перевод за свой счет. Такой банк является перевододателем, а не банком перевододателя. Аналогичным образом банк, который получает кредит на свой счет, является бенефициаром, а не банком бенефициара. Поэтому перевод кредита банком А со своего собственного счета на счет банка В, осуществляемый путем передачи их общему корреспонденту, банку С, инструкции о дебетовании и кредитовании соответствующих счетов, которые в нем открыты, не является международным переводом кредита, и типовой закон не будет применяться, даже если эти три банка находятся в разных государствах. Однако, если перевод в банк В предназначался для кредитования счета его клиента, банк В будет считаться банком бенефициара. Этот перевод будет носить международный характер, если банк В и банк С находятся в разных государствах. Если желательно, чтобы типовой закон применялся во всех случаях, когда два банка находятся в разных государствах, то следовало бы рассмотреть вопрос о введении определения банка перевододателя в качестве "1) банка-получателя, которому перевододатель выдает платежное поручение, если перевододатель не является банком, или 2) перевододателя, если этот перевододатель является банком" с аналогичным определением "банка бенефициара". Если это предложение будет принято, то в статьях 2(а), 5(3)(с), 7(1)(а) и 7(1)(d) следует сделать редакционные изменения, предусматривающие использование термина "банк перевододателя". Аналогичные редакционные изменения необходимо предусмотреть в отношении "банка бенефициара".
4. В некоторых случаях перевода средств со счета клиента в каком-либо финансовом учреждении в государстве А на какой-либо счет в финансовом учреждении в государстве В применение закона будет зависеть от того, считаются ли оба этих финансовых учреждения банками в соответствии с определением банка в статье 2(е). Если одно из этих финансовых учреждений не определено в качестве банка, поскольку оно не выполняет в рамках сферы обычной деятельности перевод кредита для других лиц, то другое финансовое учреждение будет как банком перевододателя, так и банком бенефициара и типовой закон применяться не будет. Такая ситуация может возникнуть в тех случаях, когда одно из этих финансовых учреждений является посредником, который по инструкции клиента переводит кредитную сумму на брокерский счет клиента, но который не занимается переводом кредита для своих клиентов в рамках сферы обычной деятельности. См. комментарии 10 и 11 к статье 2.
5. Определение международного характера перевода кредита зависит также от схемы перевода. На восемнадцатой сессии Рабочей группы был приведен один пример, когда банк перевододателя в государстве А возмещает средства банку бенефициара в государстве В несколькими различными способами. Было отмечено, что эти различные способы возмещения банка бенефициара за перевод определяют, носят ли некоторые или все виды операций по данному переводу международный характер и входят ли они в сферу применения типового закона или будут ли они сочтены внутренними и не подпадут под его действие (A/CN.9/318, пункты 25-26). Такой подход был сочтен нецелесообразным, поскольку данный перевод был бы в ином случае аналогичным с экономической точки зрения. Хотя определение перевода кредита в статье 2(а) как включающего "полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару" может привести к тому, что данный типовой закон будет применяться ко всем элементам перевода кредита, несущего

международный характер в соответствии со статьей 1, положение о территориальном применении закона может привести к различным результатам. См. комментарий 8 ниже.

6. Международные переводы кредита могут осуществляться в валюте страны, где находится банк перевододателя, в валюте страны, где находится банк бенефициара, или в какой-либо другой валюте или расчетной единице. Если банк перевододателя и банк бенефициара находятся в одной и той же стране, то типовой закон не будет применяться к данному переводу, даже если перевод указан в валюте какой-либо третьей страны. Этот результат был принят, поскольку, хотя расчет между банком перевододателя и банком бенефициара мог бы осуществляться через банки страны, валюта которой указана в переводе, возможно также, что данный расчет будет осуществлен в рамках страны, в которой находятся эти два банка (A/CN.9/318, пункт 21).

7. Ограничение применения настоящего типового закона международными переводами кредита означает, что какое-либо государство, которое принимает данный типовой закон, потенциально будет иметь два различных законодательства, регулирующих переводы кредита, причем одно из них будет применяться к внутренним переводам кредита, а типовой закон будет применяться к международным переводам кредита. В некоторых странах не существует внутренних переводов кредита или внутренние элементы международных переводов отделены от чисто внутренних переводов. В других странах внутренние переводы кредита и внутренние элементы международных переводов проходят через аналогичные банковские каналы. В таких странах целесообразно в максимально возможной степени согласовать оба комплекса правовых норм.

8. Поскольку типовой закон разрабатывается для международных переводов кредита, возникают, естественно, вопросы коллизии права. Проекты положений о территориальном применении этого закона содержатся в статье 12. Дополнительные соображения по этому вопросу приведены в сопутствующем докладе A/CN.9/WG.IV/WP.42.

Потребительские переводы

9. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение, что типовой закон должен применяться ко всем международным переводам кредита, включая переводы в потребительских целях. Это не только сохранит основополагающее единство этого закона, но и поможет избежать трудной проблемы, связанной с определением перевода кредита для потребительских целей. Этому также придавалось большое значение, поскольку специальное законодательство о защите потребителей, касающееся переводов кредита, существует в настоящее время и его появления можно ожидать в перспективе только в некоторых странах, которые могут рассмотреть вопрос о принятии этого типового закона.

10. В то же время было признано, что специальное законодательство о защите потребителей, которое существует в некоторых странах и которое может быть принято в других странах, возможно, окажет влияние на некоторые международные переводы кредита, а также на внутренние переводы кредита. Для того чтобы предусмотреть эту возможность, в статью 1 было включено примечание, указывающее на то, что типовой закон подпадает под любое национальное законодательство, регулирующее права и обязанности потребителя, независимо от того, дополняют положения этого законодательства положения типового закона или противоречат им (A/CN.9/318, пункты 30-33).

Последствия договорного соглашения

11. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение, что объем, в котором типовой закон будет регулироваться встречной договоренностью заинтересованных сторон, будет рассмотрен в связи с его отдельными положениями (A/CN.9/318, пункт 34). В данном проекте упоминание о последствиях договорных правил включено в статьи 3(1), 4(2)(b), 5(1), 5(4)(a), 6(2)(a), 7(1)(a), 9(6), 11(1), 11(3), 12(1) и 12(2).

Статья 2. Определения

- a) "Перевод кредита" означает полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару в соответствии с платежным поручением, полученным банком перевододателя [непосредственно] от перевододателя. Перевод кредита может включать одно или несколько платежных поручений.
- b) "Перевододатель" означает лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе операции по переводу кредита.
- c) "Бенефициар" означает конечное лицо, которое должно получить средства в результате перевода кредита.

- d) "Отправитель" означает лицо, которое направляет платежное поручение, в том числе перевододателя и любой банк-отправитель.
- e) "Банк" означает финансовое учреждение, в сферу обычной деятельности которого входят переводы кредита для других лиц.
- f) "Банк-получатель" означает банк, получающий платежное поручение.
- g) "Банк-посредник" означает любой банк, исполняющий платежное поручение, помимо банка перевододателя и банка бенефициара.
- h) "Средства" или "деньги" включают кредит на счете, который ведется банком. Кредит может быть выражен в любой национальной валюте или валютно-расчетной единице, установленной межправительственным учреждением или соглашением двух или более государств, при условии, что настоящий закон применяется без ущерба для правил такого межправительственного учреждения или положений такого соглашения.
- i) "Платежное поручение" означает сообщение в письменной или устной форме, в котором прямо или косвенно указаны по крайней мере следующие данные:
- i) распоряжение банку-получателю произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату указанному лицу установленной или подлежащей установлению суммы денег;
 - ii) наименование отправителя;
 - iii) наименование банка-получателя;
 - iv) сумма перевода, в том числе валюта или расчетная единица;
 - v) наименование бенефициара;
 - vi) наименование банка бенефициара.
- j) "Удостоверение подлинности" означает процедуру, которая позволяет установить, санкционировано ли платежное поручение частично или полностью, и которая является результатом договоренности.
- k) "Покрытие" означает предоставление средств банку в качестве возмещения по направленному ему платежному поручению. Предоставление покрытия может предшествовать исполнению поручения банком-получателем или следовать за ним.
- l) "Дата исполнения" означает дату, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение в соответствии с указанием отправителя. Если в платежном поручении не указывается дата исполнения, дата зачисления средств или дата платежа, то датой исполнения этого поручения считается дата получения поручения, за исключением тех случаев, когда характер поручения указывает на то, что датой исполнения считается иная дата.
- m) "Дата платежа" означает дату, когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара в соответствии с указанием перевододателя.
- n) "Дата зачисления" означает дату, когда средства должны поступить в распоряжение банка-получателя.

Комментарии

1. На своей шестнадцатой сессии Рабочая группа высказала мнение, что для максимально возможного согласования терминов, используемых в банковских кругах и правовых нормах, регулирующих переводы кредита, следует предпринять усилия для использования терминологии, принятой Комитетом по банкам и соответствующим финансовым службам Международной организации по стандартизации (ИСО) в документе ISO 7982-1 (A/CN.9/297, пункты 25-28). Однако, учитывая тот факт, что терминология ИСО была утверждена не в юридических целях, необходимо ожидать определенных отклонений как от этой терминологии, так и от определений.

2. Приведенные ниже комментарии характеризуют степень, в которой используемые термины и определения отличаются от терминов и определений, содержащихся в документе ISO 7982-1.

"Перевод кредита"

3. Это определение основывается на определении "перевод средств" в ISO 7982-1. Слова "в соответствии с платежным поручением, полученным банком перевододателя [непосредственно] от перевододателя" добавлены Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии, с тем чтобы уточнить разницу между переводом кредита и переводом дебета (A/CN.9/318, пункт 36). Слово "непосредственно" заключено в квадратные скобки в связи с тем, что оно может исключить некоторые виды перевода, которые следует рассматривать в качестве переводов кредита.

4. На восемнадцатой сессии была высказана озабоченность Рабочей группы в связи с использованием слов "полный цикл движения средств" (A/CN.9/318, пункт 37). Эти слова являются частью определения ИСО, и рабочая группа не рассматривала их отдельно. Они, по-видимому, означают, что термин "перевод кредита" включает все операции от выдачи платежного поручения перевододателем до кредитования счета бенефициара или другого действия, означающего завершение перевода. Эти слова указывают также, что возмещение банку бенефициара и любому банку-посреднику является частью перевода. Поэтому потенциально эти слова имеют важное значение для сферы применения типового закона. См. комментарий 5 к статье 1.

5. Во втором предложении упоминается "одно или несколько платежных поручений", а не одна или несколько "операций по переводу средств", как это указывается в ISO 7982-1, или один или несколько "компонентов" в соответствии с проектом, представленным Рабочей группе на ее восемнадцатой сессии. Хотя это изменение формулировки сужает значение этого предложения, представляется, что оно не сужает его практические последствия.

"Перевододатель"

6. Это определение отличается от формулировки в определении ISO 7982-1, но не от его смысла. Оно было утверждено Рабочей группой на ее семнадцатой и восемнадцатой сессиях (A/CN.9/317, пункт 32; A/CN.9/318, пункт 41). В соответствии с этим определением банк, выдающий платежное поручение в своих собственных интересах, является перевододателем. Последствия для сферы применения типового закона и предложение в отношении определений "банк перевододателя" и "банк бенефициара" см. комментарий 3 к статье 1.

"Бенефициар"

7. Это определение отличается от формулировки ISO 7982-1 в том смысле, что лицо, счет которого кредитуются по ошибке, не является бенефициаром (A/CN.9/318, пункт 42). Хотя это не указано в определении, представляется, что лицо, которое должно получить средства, является лицом, указанным в качестве бенефициара в платежном поручении перевододателя. В отношении случая, когда бенефициар обозначается и словами, и номером счета и между ними есть расхождение, см. статью 3(2). Аналогично правилу в отношении перевододателя бенефициаром перевода может быть любой банк.

"Отправитель"

8. На своих семнадцатой и восемнадцатой сессиях Рабочая группа приняла решение, что этот термин должен включать перевододателя, а также любой банк-отправитель (A/CN.9/317, пункт 46; A/CN.9/318, пункт 44). В ISO 7982-1 "банк-отправитель" определяется как "банк, который направляет сообщение с распоряжением оказать услугу", однако в нем нет никакого термина, который определяет перевододателя в качестве отправителя. Такой термин в контексте ISO 7982-1 не является необходимым.

"Банк"

9. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа согласилась использовать слово "банк", поскольку оно является кратким, хорошо известным и охватывает центральную задуманную концепцию (A/CN.9/318, пункт 46). Это определение в типовом законе непременно будет отличаться от определения, используемого в национальном законодательстве, поскольку в разных странах существуют разные определения и в некоторых странах в различных целях используются два и более определений.

10. В соответствии с определением, содержащимся в ISO 7982-1, банк является "депозитным финансовым учреждением". Рабочая группа высказала мнение, что наличие у финансового учреждения прав и обязанностей банка в соответствии с типовым законом будет зависеть от того, осуществляет ли оно в рамках "сферы обычной деятельности переводы кредита для других сторон" или занимается совершенно не связанными с этими операциями по размещению вкладов. В результате некоторые отдельные финансовые учреждения, которые обычно не будут рассматриваться в качестве банков, как, например, торговцы ценными бумагами, которые занимаются переводами

кредита для своих клиентов в качестве обычного элемента своей деловой практики, будут рассматриваться в качестве банков для целей типового закона.

11. Распространение этого определения на такие финансовые учреждения может в будущем расширить сферу применения типового закона. Если данная брокерская фирма отвечает определению банка, то это будет либо банк перевододателя, либо банк бенефициара (поскольку можно предположить, что такие учреждения не будут функционировать в качестве банков-посредников) и платежные поручения, выдаваемые ему клиентом, будут регулироваться настоящим законом, а не другим законодательством. Если другая брокерская фирма не считается банком в соответствии с этим определением, то ее платежное поручение какому-либо банку о переводе средств будет исходить как бы от перевододателя, даже если в данном случае это распоряжение отдано по поручению одного из ее клиентов. Такое распоряжение брокерской фирме от клиента не будет подпадать под сферу применения типового закона. Ср. комментарий 4 к статье 1.

"Банк-получатель"

12. Хотя на своей восемнадцатой сессии Рабочая группа изменила формулировку этого определения по сравнению с формулировкой, содержащейся в ISO 7982-1, ее смысл остается прежним (A/CN.9/318, пункты 55-57). Банк, который получает платежное поручение, является банком-получателем, даже если это платежное поручение адресовано не ему. (Проблема ошибочно направляемых платежных поручений рассматривается в статье 5(1 бис)). Банк, которому адресовано платежное поручение, но который не получает его, банком-получателем не является.

13. Банк-получатель несет ответственность в связи с платежным поручением только тогда, когда это платежное поручение им получено. Рабочая группа сделала замечание о том, что если используется слово "получено", то данное определение может не включить ту ситуацию, когда платежное поручение было отправлено, но не получено (A/CN.9/317, пункт 45). Однако пока платежное поручение не получено, считается, что отправитель не сделал сообщения.

"Банк-посредник"

14. Это определение было предложено Рабочей группой на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 41). Оно отличается от определения в ISO 7982-1 в трех важных аспектах: во-первых, оно включает все банки помимо банка перевододателя и банка бенефициара, в то время как ISO 7982-1 включает только те банки, которые находятся в цепочке между данным банком-получателем и банком бенефициара; во-вторых, ISO 7982-1 включает только те банки в цепочке между банком-получателем и банком бенефициара, "через которые должен пройти данный перевод, если это обусловлено банком-отправителем, и, в-третьих, в это определение включаются банки, осуществляющие возмещение, даже если может считаться, что данный перевод не проходит через них и они не находятся в цепочке движения платежных поручений от перевододателя до банка бенефициара. Это определение не рассматривалось Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии.

"Средства" или "деньги"

15. Это определение сформулировано по типу определения "денег" или "валюты", содержащегося в статье 5(1) Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях. Однако в нем указывается, что этот термин включает кредит по какому-либо счету, что уместно в контексте типового закона.

16. Чтобы приблизить это определение к определению в Конвенции, его начало можно было бы сформулировать следующим образом:

"Средства" или "деньги" включают кредит на счете, который ведется банком, и кредит, выраженный в любой валютно-расчетной единице счета, который открыт ...".

"Платежное поручение"

17. В соответствии с предложением, внесенным на семнадцатой сессии Рабочей группы, в определение этого термина были включены минимальные элементы данных, необходимые для платежного поручения (A/CN.9/317, пункт 54). Включение этих элементов данных в типовой закон будет выполнять информационные функции. Другие элементы данных могут потребоваться в соответствии с конкретной системой перевода средств (см. комментарий 22 ниже). Невключение отправителем одного из необходимых элементов данных явится фактором распределения потерь в случае, если данный перевод не выполняется, выполняется с опозданием или выполняется неправильно.

18. Поскольку какое-либо сообщение может не рассматриваться в качестве платежного поручения в случае отсутствия одного из перечисленных элементов данных, можно рассмотреть вопрос о следующей формулировке этого текста:

"Платежное поручение" означает сообщение в письменной или устной форме, в котором содержится распоряжение банку-получателю произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату указанному лицу установленной или подлежащей установлению суммы денег. Необходимо, чтобы в платежном поручении указывались прямо или косвенно по крайней мере следующие данные:

- 1) наименование отправителя;
....."

19. Удостоверение подлинности было исключено из числа необходимых элементов данных, содержащихся в платежном поручении. Однако оно определено в подпункте (j). В соответствии с предложением, внесенным на семнадцатой сессии Рабочей группы, последствия невозможности удостоверить подлинность платежного поручения или другого сообщения рассматриваются в статье 4 об обязанностях отправителя (A/CN.9/317, пункт 55).

20. Хотя Рабочая группа испытывала некоторые сомнения в отношении необходимости указывать, что платежное поручение может быть в письменной или устной форме (A/CN.9/317, пункт 53), эта формулировка была сохранена, поскольку представлялось, что она добавляет ясность в это определение.

21. Тот факт, что необходимые элементы данных могут быть указаны в платежном поручении "прямо или косвенно", также, по-видимому, более четко устанавливает, что стороны-партнеры могут договориться о конкретных форматах, как это было предложено Рабочей группой (A/CN.9/317, пункт 53). Наименование валюты или расчетной единицы может быть косвенным в случае, когда используемая система перевода средств ограничивается какой-либо конкретной валютой или расчетной единицей.

22. В предварительном варианте проекта предложений ISO 7982-2 "Универсальный комплекс компонентов и элементов данных для электронных сообщений о переводе средств", содержащемся в документе ISO/TC68/SC5/N230 от 8 августа 1988 года, содержится ряд обязательных элементов данных. В соответствии с этим предложением те обязательные элементы данных, присутствие которых всегда необходимо в сообщении, называются "обязательными первичными элементами". Те элементы данных, которые необходимо либо указывать в сообщении, либо которые могут быть получены из других компонентов обязательных данных и/или элементов данных этого сообщения или обусловлены характером функционирования используемой системы, упоминаются в этом предложении в качестве "обязательных вторичных элементов". В этом документе перечисляются некоторые элементы данных в качестве либо обязательных первичных, либо обязательных вторичных данных, которые не учитываются в настоящем определении платежного поручения, например дата и время доставки сообщения с помощью какого-либо вида связи.

"Удостоверение подлинности"

23. Цель процедуры удостоверения подлинности заключается в том, чтобы банк-получатель мог установить, является ли данное платежное поручение санкционированным. Даже если платежное поручение фактически не санкционировано, предполагаемый отправитель будет нести ответственность в случае соблюдения требований статьи 4(2), включая требование о том, что "данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений".

24. В этом определении четко указывается, что удостоверение подлинности платежного поручения не означает официального удостоверения подлинности нотариальным или аналогичным образом, как это может пониматься в некоторых правовых системах. Это определение также отличается от определения "сообщения об удостоверении подлинности" в ISO 7982-1 в том смысле, что данное в нем определение удостоверения подлинности не включает аспект удостоверения "части или всего текста" платежного поручения. Это необходимо, даже несмотря на то, что большинство методов электронного удостоверения подлинности позволяют проводить обе операции, поскольку типовой закон применяется также к платежным поручениям, оформленным в виде бумажных документов. Однако любое определение удостоверения подлинности, которое включает удостоверение части или всего текста, может быть целесообразным, если представляется желательным распространить последствия статьи 4(2) на содержание платежного поручения. См. комментарии 11 и 12 к статье 4.

25. Определение, принятое Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии, включает положение о том, что процедура удостоверения подлинности является результатом договоренности между отправителем и банком-получателем. Однако в соответствии со статьей 4(2) эта процедура

удостоверения подлинности должна быть "коммерчески обоснованной", с тем чтобы предполагаемый отправитель нес ответственность по несанкционированному платежному поручению, даже если отправитель согласился с использованным методом удостоверения подлинности.

"Покрытие"

26. Первое предложение имеет аналогичный смысл, хотя и не такую же формулировку, что и определение "платежного покрытия" в ISO 7982-1. Второе предложение было добавлено по предложению Рабочей группы на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 33).

27. Несколько раз в Рабочей группе выражалась озабоченность в связи с использованием слова "покрытие". В настоящем проекте это слово используется в статьях 4(2)(b) (другое значение), 6(2)(a) и 6(2)(c), вариант А.

"Дата исполнения"

28. В ISO 7982-1 эквивалентный термин отсутствует. Датой исполнения является дата, когда данное платежное поручение должно быть исполнено в соответствии с указанием отправителя. Поскольку перевод кредита может потребовать нескольких платежных поручений, каждое из этих платежных поручений может иметь дату исполнения и каждая из этих дат исполнения может быть различной.

29. На восемнадцатой сессии Рабочей группы к этому определению было добавлено второе предложение, которое ранее было частью статьи 7(1)(b) (A/CN.9/318, пункты 104, 106). Статья 7(1)(b) по-прежнему содержит правило определения даты исполнения, если в платежном поручении не указывается дата зачисления или платежа.

30. Правило о том, что в отсутствие другого указания датой исполнения платежного поручения является дата получения этого поручения, представляется адекватным правилом для международных переводов кредита.

31. Наиболее четким указанием даты исполнения, отличной от даты получения поручения, является положение о четкой дате исполнения или дате зачисления или, в случае банка-бенефициара, дате платежа. Кроме того, дата исполнения не является датой получения, если "характер платежного поручения указывает на то, что датой исполнения считается иная дата". Эта фраза, которая сначала была добавлена в это правило до того, как сфера применения настоящего типового закона была ограничена международными переводами кредита, может легко применяться к массовым переводам незначительных сумм кредита через систему, которая действует на основании установленного графика, например, на основании исполнения на третий день после получения платежных поручений, записанных на магнитную ленту. Такой способ, возможно, реже применяется в международных переводах кредита.

"Дата платежа"

32. Термин "дата платежа" используется также в ISO 7982-1 для обозначения даты, когда средства должны быть предоставлены бенефициару. В ISO 7982-1 термин "дата платежа" используется для обозначения даты осуществления платежа.

33. Данное определение термина "дата платежа" отличается от определения, содержащегося в ISO 7982-1, в том смысле, что в последнем датой платежа является "дата, когда средства обеспечиваются бенефициару для их получения наличными". В типовом законе датой платежа является дата, "когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара". Это определение оставляет открытым вопрос о том, когда и при каких обстоятельствах эти средства предоставляются в распоряжение бенефициара, даже если они не могут быть получены наличными. Наиболее характерным является пример, когда перевод осуществляется в какой-либо расчетной единице и может находиться в распоряжении бенефициара для дальнейшего перевода, но не может быть получен наличными в какой-либо расчетной единице либо, возможно, в местной валюте.

"Дата зачисления"

34. Это определение аналогично тому, которое содержится в ISO 7982-1. Как и в отношении "даты платежа", остается открытым вопрос о том, когда и при каких обстоятельствах средства поступают в распоряжение банка-получателя.

Статья 3. Расхождения в платежном поручении

1) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется несоответствие, банк-получатель обязан уведомить отправителя об этом

расхождении, если только отправитель и банк-получатель не договорились о том, что банк-получатель будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от случая.

2) Когда бенефициар обозначен и словами, и цифрами и предполагаемого бенефициара невозможно установить с разумной определенностью, банк бенефициара должен в срок, предусмотренный в пункте 4 статьи 7, уведомить своего отправителя, а также банк перевододателя, если он указан в платежном поручении.

Комментарии

1. Статья 3 касается только ответственности банка-получателя, когда он получает платежное поручение, в котором определяется либо сумма, подлежащая переводу, либо обозначение бенефициара словами и цифрами, причем между ними существует расхождение. Распределение убытков, возникающих в связи с действиями какой-либо недобросовестной третьей стороны, которые не приводят к такому расхождению, регулируются положениями об ответственности (A/CN.9/318, пункт 63). Ср. комментарий 24 к статье 2 и комментарии 11 и 12 к статье 4.

2. Настоящий текст принят Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии (A/CN.9/318, пункты 60-69).

Пункт 1

3. Если сумма обозначена и словами, и цифрами и между ними существует расхождение, то банк-получатель должен уведомить отправителя. Если банк-получатель не сделает этого и если он проведет операцию с неправильной суммой, то он несет ответственность за последствия, даже если он субъективно не знал об этом расхождении.

4. Это правило сформулировано в общих терминах, с тем чтобы оно могло применяться к платежным поручениям между любым отправителем и банком-получателем. Однако Рабочая группа выразила надежду, что пункт 1 будет фактически применяться только к отношениям между перевододателем и банком-перевододателя, поскольку при электронном переводе межбанковских платежных поручений сумма перевода передается только в цифрах (A/CN.9/318, пункты 61 и 63).

5. Пункт 1 ставит это общее правило в зависимость от договоренности между отправителем и банком-получателем о том, что банк-получатель будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от случая. Такая договоренность могла бы предварительно достигаться между банком и его клиентами. Если такая договоренность существует, то в ней можно было бы установить, что банк будет полагаться на сумму в цифрах.

Пункт 2

6. Пункт 2 применяется только к платежному поручению, полученному банком бенефициара и содержащему расхождение между обозначением бенефициара словами и цифрами. Предполагается, что ни один банк не может ранее банка бенефициара иметь информацию, способную выявить наличие такого расхождения.

7. Любое решение рассматриваемого случая связано с существенными трудностями. Хотя какое-либо расхождение в обозначении бенефициара может быть результатом ошибки, оно может также свидетельствовать об обмане. Не желая, чтобы имело место кредитование неправильного счета, Рабочая группа решила, что данный перевод следует приостанавливать и банк бенефициара должен уведомлять об этом расхождении отправителя, а также банк перевододателя, если этот банк указан в платежном поручении (A/CN.9/318, пункт 64).

8. Для сведения к минимуму срока, на который приостанавливается перевод, уведомление отправителя и банка перевододателя должно быть совершено в срок, указанный в статье 7(4), т.е. в день принятия соответствующего решения, но не позднее дня, когда банк-получатель должен выполнить данное поручение. Предполагается, что в течение разумного срока банк бенефициара получит дополнительные инструкции в отношении правильного обозначения бенефициара или о том, что указание о переводе было подложным.

ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Статья 4. Обязанности отправителя

1) Вариант А

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если он санкционировал его или если оно было выдано лицом, которое согласно применимому [агентскому] праву иным образом имело полномочия возложить на предполагаемого отправителя ответственность, выдав платежное поручение.

Вариант В

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если оно было выдано предполагаемым отправителем или другим лицом, которое имело полномочия возложить ответственность на предполагаемого отправителя.

2) Независимо от любых содержащихся в пункте 1 положения об обратном, в том случае, когда подлинность платежного поручения должна быть удостоверена, предполагаемый отправитель такого поручения несет ответственность, если:

a) данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений;

b) сумма платежного поручения обеспечена отзывным положительным сальдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе или если между отправителем и банком-получателем существует соглашение, согласно которому подобные платежные поручения должны исполняться, несмотря на отсутствие таких сальдо или овердрафтов; и

c) банк-получатель выполнил удостоверение подлинности.

3) Вариант А

Предполагаемый отправитель, не являющийся банком, не несет, однако, ответственности по платежному поручению в силу пункта 2, если

a) фактический отправитель не является действующим или бывшим служащим предполагаемого отправителя, и

b) фактически отправитель получил доступ к процедуре удостоверения подлинности без вины на то со стороны предполагаемого отправителя.

Вариант В

Никакой отправитель не может считаться несущим ответственность в силу пункта 2, если отправитель докажет, что платежное поручение было исполнено

a) действующим или бывшим служащим или агентом банка-получателя или

b) лицом, действовавшим сообща с лицом, указанным в пункте (а), или

c) любым другим лицом, которое без санкции отправителя получило конфиденциальную информацию в отношении удостоверения подлинности из источника, контролируемого банком-получателем, независимо от наличия вины.

4) На отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его, однако, при отсутствии иной договоренности, срок платежа наступает лишь с даты исполнения поручения.

Комментарии

1. В пунктах 1 и 3 предусматриваются случаи, когда предполагаемый отправитель платежного поручения несет ответственность по этому поручению. В пункте 4 предусматривается только обязательство отправителя в отношении платежного поручения, по которому он несет ответственность, т.е. осуществление по нему платежа банку-получателю.

Пункт 1

2. В пункте 1 устанавливается базисное правило, что предполагаемый отправитель несет ответственность по надлежащим образом санкционированному платежному поручению. На восемнадцатой сессии Рабочей группы была выражена озабоченность в связи с необходимостью найти средство выразить это правило без упоминания агентского права, с тем чтобы не возникла

проблема расхождений, существующих в правовых системах по этому вопросу. Вариант В был предложен в качестве формулировки, позволяющей избежать этой проблемы (А/СN.9/318, пункты 72, 73 и 83).

Пункт 2

3. Пункт 2 сформулирован как исключение из пункта 1, но с точки зрения банковских операций он является базисным правилом. Почти во всех случаях подлинность платежного поручения должна быть удостоверена. Надлежащее удостоверение подлинности означает должную санкцию, и банк-получатель будет действовать в соответствии с платежным поручением. Даже если платежное поручение не санкционировано должным образом в соответствии с пунктом 1, предполагаемый отправитель несет ответственность по этому поручению в случае соблюдению всех трех требований пункта 2.

4. Первое требование состоит в том, что предусмотренное удостоверение подлинности должно быть коммерчески обоснованным. Дискуссия в Рабочей группе проходила на той основе, что именно банк-получатель определяет вид удостоверения подлинности, который обеспечивается отправителем. Поэтому на банк-получатель возлагается ответственность обеспечения того, чтобы процедура удостоверения подлинности была коммерчески обоснованной. Отправитель и банк-получатель не могут договариваться о более низких стандартах (А/СN.9/318, пункт 75).

5. Не было предпринято попыток установить какой-либо стандарт в отношении того, что является коммерчески обоснованной процедурой удостоверения подлинности. Этот стандарт зависит от факторов, связанных с конкретным платежным поручением, включая такие факторы, как оформлено ли данное платежное поручение в виде бумажного документа, устного распоряжения, телекса или электронного перевода данных, его сумма и личность предполагаемого отправителя. Можно предположить, что стандарт в отношении коммерчески разумного критерия может со временем измениться по мере развития технологии.

6. Второе требование о том, что сумма платежного поручения обеспечивается отзывным положительным салдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе, обеспечивает в некоторых странах защиту перевододателей. Ограничивая сумму, на которую какой-либо счет может дебетоваться, клиент может ограничить сумму потенциального ущерба. Такое ограничение может также в некоторой степени являться свидетельством того, что платежное поручение на чрезмерно большую сумму может быть ошибкой или обманом.

7. Последняя оговорка была добавлена для обеспечения того, чтобы данное положение не вызвало проблем в случае системы чистых расчетов, когда банк-отправитель не имеет счета в банке-получателе (А/СN.9/318, пункты 84 и 86). Представляется также, что это положение применимо к случаю, когда банк-получатель должен был получить возмещение путем кредитования его счета в каком-либо третьем банке. Кроме того, предполагалось применить это к тому случаю в некоторых странах, где соглашения между банками и их клиентами предусматривают, что банку разрешается, но не требуется допускать овердрафт при получении платежного поручения от своего клиента (А/СN.9/318, пункты 84 и 86). Однако императивный характер слов "должны исполняться" может оставить этот случай вне сферы действия данного положения в его нынешней формулировке.

8. Третье требование заключается в том, чтобы банк-получатель выполнил процедуры удостоверения подлинности. Если банк не выполняет процедуры удостоверения подлинности, а платежное поручение было санкционировано, то тем не менее предполагаемый отправитель несет ответственность согласно пункту 1.

Пункт 3

9. На восемнадцатой сессии Рабочей группы были подготовлены два варианта этого пункта. В целом те, кто выступал за то, чтобы возложить на банк-получатель основной риск фальсификации удостоверения подлинности известным или неизвестным третьим лицом, высказались за вариант А. Такой порядок был сочтен целесообразным, поскольку, как правило, процедуру удостоверения подлинности определяет банк-получатель (см. комментарий 4). В целом те, кто выступал за то, чтобы возложить основной риск на отправителя, отдали предпочтение варианту В. Этот порядок был сочтен целесообразным, поскольку метод передачи конкретного платежного поручения выбирается отправителем. Кроме того, вариант В обеспечил бы для отправителей стимул для защиты находящейся в их распоряжении процедуры удостоверения подлинности или средств кодирования (А/СN.9/318, пункты 88-90).

10. На восемнадцатой сессии было высказано предложение, что для лучшего сопоставления преимуществ и недостатков этих двух вариантов следует изменить формулировку варианта А, с тем чтобы, как и в варианте В, указать, кто и какие факты должен доказывать. Поскольку, как

представляется, даже по мнению сторонников варианта А, бремя доказывания условий освобождения от ответственности должно лежать на отправителе (см. А/CN.9/318, пункт 91), то вступительная формулировка варианта А могла бы быть следующей:

"Предполагаемый отправитель [не являющийся банком] не несет ответственности в силу пункта 2; если предполагаемый отправитель докажет, что

а) ...".

Измененные платежные поручения

11. Может быть сочтено целесообразным распространить принцип, лежащий в основе пунктов 2 и 3, на ситуации, когда платежное поручение, полученное банком-получателем, отличается от посланного платежного поручения. Установленная в настоящее время норма заключается в том, что банк-получатель несет ответственность только по акцептованному платежному поручению (статья 5(3)(а)). Таким образом, риск, связанный с каким-либо мошенничеством или подлогом данных, которые могли произойти до получения платежного поручения банком, лежит на отправителе.

12. Однако некоторые из процедур, применяемые для удостоверения подлинности источника платежного поручения, могут быть использованы для частичной или полной проверки содержания поручения. Когда использование такой процедуры согласовано отправителем и банком-получателем, а банк-получатель не выполняет этой процедуры, то он должен покрывать любые убытки, которые могут быть вызваны тем, что неправильное содержание поручения не было установлено.

Пункт 4

13. Разграничение обязательства отправителя произвести платеж банку-получателю, возникающего, когда банк-получатель акцептует платежное поручение, и обязательства исполнения платежа, которое должно быть выполнено в дату исполнения, обосновано, когда дата исполнения находится в будущем. На восемнадцатой сессии использование даты исполнения в качестве даты, на которую отправитель обязан предоставить банку-получателю средства, ставилось под сомнение на том основании, что дата исполнения была определена в статье 2(1) в качестве даты, когда банк-получатель обязан произвести операции, а не даты, на которую банк-получатель выполнил свое обязательство (А/CN.9/318, пункт 104).

14. Можно высказать сомнения относительно того, что банки-получатели будут часто акцептовать платежные поручения для последующего исполнения до даты исполнения, если только отправитель уже не произвел платеж по поручению. Однако, если банк-получатель исполняет платежное поручение до даты исполнения, то он акцептует поручение в момент исполнения. Хотя получатель более не может отозвать поручение (статья 8(1) и (2)) и обязан произвести платеж по нему, банк-получатель не может дебетовать счет отправителя или иным образом потребовать платежа по поручению до наступления даты исполнения. Следует, однако, обратить внимание на статью 11(4).

Статья 5. Обязанности банка-получателя

1) При отсутствии иной договоренности:

- а) банк-получатель не обязан исполнять платежное поручение отправителя;
- б) банк-получатель, принявший решение не исполнять платежное поручение отправителя, обязан уведомить отправителя о своем решении в срок, указанный в статье 7, если только одной из причин неисполнения не является нехватка средств.

Если банк-получатель не уведомляет отправителя в указанный срок о том, что он не будет исполнять поручение, он уже не может направлять такое уведомление и обязан исполнить поручение.

1 бис) Когда получено платежное поручение, содержащее информацию, указывающую, что оно направлено не по адресу, банк-получатель уведомляет отправителя об ошибочном адресовании. [Если банк-получатель не направляет уведомления и перевод кредита задерживается, банк-получатель несет ответственность за уплату:

- а) при наличии средств - процентов с поступивших средств за время, которое они находятся в распоряжении банка-получателя; или
- б) при отсутствии средств - процентов с суммы платежного поручения за соответствующий период времени, не превышающий 30 дней.]

2) Исключен.

3) Не являющийся банком бенефициара банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим платежным поручением:

а) в срок, указанный в статье 7, выдать банку бенефициара или надлежащему банку-посреднику платежное поручение, которое соответствует содержанию платежного поручения, полученного банком-получателем, и которое содержит инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом;

б) когда платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выданного перевододателем и содержащего инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом, не выдано банку бенефициара или не акцептовано им - возместить своему отправителю любые средства, полученные от своего отправителя, и банк-получатель имеет право на возврат любых средств, которые он выплатил своему банку-получателю; и

с) когда банку бенефициара выдано платежное поручение на сумму, отличную от суммы, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя - помогать перевододателю и каждому последующему банку-отправителю и добиваться помощи от своего банка-получателя в получении платежного поручения банком бенефициара на разницу между суммой, выплаченной банку бенефициара, и суммой, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя.

4) Банк бенефициара, который акцептует платежное поручение, выполняет свои обязательства по этому платежному поручению:

а) если бенефициар имеет счет в банке бенефициара, на который обычно начисляются средства установленным образом и в сроки, установленные законом, включая статью 7, или соглашением между бенефициаром и банком, путем

i) кредитования счета,

ii) предоставления средств в распоряжение бенефициара и

iii) уведомления бенефициара; или

б) если бенефициар не имеет счета в банке бенефициара, путем

i) осуществление платежа способами, указанными в поручении, или любыми другими коммерчески обоснованными способами; или

ii) уведомления бенефициара о том, что банк держит для него средства.

5) Банк-получатель не обязан выполнять инструкцию отправителя, в которой указывается банк-посредник, система перевода средств или способ передачи, которые должны быть использованы для осуществления перевода средств, если банк-получатель добросовестно установит, что эта инструкция невыполнима или что выполнение этой инструкции вызовет излишнюю задержку в осуществлении перевода средств. Банк-получатель действует в сроки, установленные в статье 7, если он добросовестно и в сроки, установленные в этой статье, запрашивает отправителя в отношении дальнейших действий, которые ему следует предпринять с учетом этих обстоятельств.

Комментарии

Пункт 1

1. По общему принципу банк-получатель не обязан ни исполнять полученное им платежное поручение, ни обосновывать неисполнение этого поручения. Однако эта норма может быть изменена соглашением между отправителем и банком-получателем.

2. Тем не менее поскольку ожидается, что банк-получатель исполнит полученное им платежное поручение, он должен уведомить отправителя о своем решении не исполнять его.

3. Единственное исключение из требования об уведомлении отправителя заключается в том, что банк-получатель может не направлять уведомления, если одной из причин неисполнения является нехватка средств. Это исключение охватывает ряд различных практических ситуаций, которые,

возможно, следовало бы рассматривать по-разному. Наиболее ясно это исключение применимо в том случае, когда перевододатель не имеет достаточного положительного сальдо или договоренности о кредите для покрытия дебетования его счета в банке перевододателя. Здесь можно исходить из предположения о том, что перевододателю известно состояние его счета и нет необходимости информировать его о нехватке средств (A/CN.9/317, пункт 82)

4. Однако исключение также применяется к платежным поручениям, выдаваемым банком перевододателя или банком-посредником банку-посреднику или банку бенефициара. Недостаток средств может возникнуть из-за того, что положительное сальдо счета банка-отправителя в банке-получателе является недостаточным. Недостаток средств может возникнуть из-за того, что банк-отправитель и банк-получатель могут иметь соглашение о чистых расчетах и суточный предельный размер чистого кредита банка-отправителя уже достигнут. Недостаток средств также может возникать из-за того, что банк-получатель не получил уведомления о кредитовании его счета в банке-корреспонденте. С точки зрения банка-получателя возникает та же ситуация, что и в случае, когда положительное сальдо счета перевододателя является недостаточным. С точки зрения перевододателя возникает совершенно иная ситуация, поскольку он не имеет возможности узнать о том, что перевод кредита задерживается. Можно предположить, в особенности для случая задержки уведомления о кредите, когда возникшая трудность может быть неизвестна банку-отправителю, что перевод кредита не должен задерживаться на неопределенный срок без подачи соответствующего уведомления.

5. Если банк-получатель должен направить уведомление, но не направляет его в срок, указанный в статье 7, то он уже не может направлять такое уведомление и обязан исполнить поручение. Неисполнение поручения может повлечь ответственность банка-получателя на основании статьи 9.

6. Кроме того, согласно статье 6(1)(b), считается, что банк-получатель, если он не является банком бенефициара, акцептовал поручение с теми последствиями, которые сопряжены для него в силу обязательств по статье 5(3). Текст статьи 6(2) в его настоящем виде не содержит аналогичной нормы для случаев, когда банк-получатель является банком бенефициара.

Пункт 1 бис

7. Рабочая группа на своей восемнадцатой сессии приняла решение о том, что банк-получатель должен нести обязанность уведомлять отправителя в тех случаях, когда имеются указания на то, что полученное платежное поручение направлено не по адресу. Установление такого обязательства будет способствовать обеспечению надлежащего функционирования системы перевода средств (A/CN.9/318, пункт 122). Это обязательство возникает независимо от того, имели ли отправитель и банк-получатель какие-либо ранее установленные отношения.

8. В большинстве случаев нарушения обязательства по типовому закону понесенный ущерб относительно очевиден, и вопрос о возмещении понесшей убытки стороне может быть решен на основании общих положений статьи 9. Этого нельзя сказать о случае нарушения обязанности уведомлять отправителя об ошибочном адресовании платежного поручения. Поэтому Рабочая группа постановила подготовить специальное положение и до принятия соответствующего решения сохранить его в квадратных скобках в статье 5(1 bis). Ожидается, что впоследствии это положение будет перенесено на соответствующее место в статью 9.

Пункт 3

9. На восемнадцатой сессии Рабочей группы бывшие пункты 2 и 3 были исключены и был принят пункт 3 в его настоящем виде (A/CN.9/318, пункты 151-154). В новую структуру статьи 5 включены только положения, касающиеся операций, которые должны осуществляться банками-получателями при переводе кредита, и операций, необходимых для исправления положения при возникновении проблем. В пункте 3, касающемся обязательств банка-получателя, не являющегося банком бенефициара и акцептовавшего платежное поручение, эти обязательства группируются по трем категориям, соответствующим трем подпунктам: а) направление соответствующего платежного поручения в соответствующий банк в течение соответствующего срока, б) возмещение суммы, выплаченной ему отправителем, если перевод кредита не был успешно осуществлен, и с) помощь в проверке того, что перевод кредита, который первоначально был осуществлен на сумму, уступающую по размерам той, что предусмотрена в платежном поручении перевододателя, успешно осуществлен на надлежащую сумму.

10. Первое обязательство банка-получателя, устанавливаемое в подпункте 3(а), представляет собой обычное обязательство банка-получателя исполнить акцептованное им поручение. Когда он направляет свое собственное платежное поручение своему банку-получателю, он становится банком-отправителем и принимает на себя обязательства такого банка по статье 4.

11. В подпункте 3(b) предусматриваются две различные ситуации: банк бенефициара не акцептовал никакого платежного поручения (возможно, из-за того, что такого поручения ему не выдавалось) и платежное поручение акцептовано, но оно каким-либо образом не соответствует платежному поручению перевододателя, за исключением тех случаев, когда оно выдано на слишком маленькую сумму. Подпункт 3(b) в его настоящей редакции будет также применяться к случаям, когда платежное поручение выдается на слишком маленькую сумму, но здесь этот подпункт будет применяться только к недостающей сумме и только, если положение не исправлено на основании подпункта 3(c).

12. Причина того, что перевод кредита успешно не осуществлен, может заключаться в том, что указание бенефициара или банка бенефициара было неверным в результате ошибки или мошенничества. Другими причинами, по которым перевод кредита может быть успешно не осуществлен, являются введение валютных ограничений, препятствующих осуществлению перевода; невозможность, по различным причинам, осуществления перевода в банк бенефициара или в страну, где находится банк бенефициара; отказ банка бенефициара акцептовать адресованное ему платежное поручение или закрытие счета бенефициара для получения переводов кредита. В большинстве случаев, когда указание ненадлежащего бенефициара или банка бенефициара является результатом ошибки, можно ожидать, что ошибка будет исправлена и перевод кредита будет осуществлен согласно указанию, хотя, возможно, и в более поздние сроки. Для случаев, когда выяснение ошибки или мошенничества требует обратного перевода, в статье 8(7) предусматривается, что банк бенефициара может вернуть средства, если они были зачислены не на тот счет, который был указан перевододателем. В подпункте 3(b) предусматривается механизм возмещения средств по всей банковской цепи.

13. Если средства кредитуются на счет бенефициара с превышением суммы, указанной в платежном поручении перевододателя, то подпункт 3(b) этой статьи и статья 8(7) позволят возместить излишне выплаченные суммы.

14. В подпункте 3(b) воплощается принципиальное решение, которое неоднократно подтверждалось Рабочей группой и которое заключается в том, что перевододатель может считать свой банк ответственным за надлежащее выполнение перевода кредита. Банк перевододателя может соответствующим образом дебетовать счет перевододателя после исполнения платежного поручения перевододателя, но он должен вновь начислить соответствующие суммы на счет перевододателя, если перевод кредита не осуществлен должным образом. В свою очередь, он имеет право на возмещение от своего банка-получателя в отношении любых средств, которые он уплатил этому банку. На основании этого основополагающего принципиального решения Рабочая группа отклонила предложение о том, что обязательство банка-получателя должно заключаться в передаче своему отправителю права на возмещение, которое он мог бы получить от своего банка-получателя (A/CN.9/318, пункт 153). В результате этого предложения на перевододателя была бы возложена обязанность предъявлять свои претензии о возмещении к любому последующему банку по всей цепи перевода и нести риск того, что возмещение, возможно, не будет получено в полном объеме.

15. Хотя подпункт 3(c) касается только платежного поручения, выданного банку бенефициара на сумму, отличную от суммы, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя, он будет применяться только в том случае, если в платежном поручении банку бенефициара указана меньшая сумма. Возможно, следует рассмотреть вопрос о распространении действия этого подпункта на случай, когда банку бенефициара не выдается никакого платежного поручения. Обязательство банка-получателя оказывать помощь в проверке того, что перевод кредита осуществлен на правильную сумму, не связано с риском для банка-получателя. Перевод кредита, заверченный согласно подпункту 3(c), обычно будет осуществлен с задержкой в том, что касается первоначально недопереведенной суммы, и может возникнуть ответственность за задержку согласно статье 9.

Пункт 4

16. Рабочей группе на ее восемнадцатой сессии не хватило времени для рассмотрения пункта 4, за исключением его вводной формулировки. Вводная формулировка была изменена для приведения ее в соответствие с вводной формулировкой пункта 3 (A/CN.9/318, пункт 156).

17. Рабочая группа еще не пришла к решению о том, в какой степени типовой закон должен затрагивать отношения между бенефициаром и банком бенефициара. Целесообразность включения пункта 4 в типовой закон, возможно, зависит от окончательного решения о том, считать ли, со всеми вытекающими отсюда юридическими последствиями, перевод кредита заверченным, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение или только когда банк бенефициара кредитует счет бенефициара или осуществляет аналогичную операцию. В первом случае пункт 4, возможно, не понадобится, поскольку соответствующие нормы будут установлены на основании права, регулирующего связанные со счетами отношения. Во втором случае пункт 4 будет играть важную роль в определении обязательств банка бенефициара в отношении перевода кредита. Кроме того,

если будет сочтено целесообразным предусмотреть в типовом законе, когда средства предоставляются в распоряжение бенефициара и таким образом выполняются обязательства различных банков при указании перевододателем "даты платежа", то пункт 4 будет уместным (см. статьи 2(м) и 8(1)(с) и (d)).

18. Хотя в пункте 4 устанавливаются виды операций, которые должны быть осуществлены, в нем не определяются ни способ их проведения, ни срок их завершения. Эти два элемента оставлены на урегулирование на основании других норм права или соглашения между бенефициаром и банком. Единственным исключением является ссылка на некоторые положения статьи 7 в том, что касается срока осуществления операции банком бенефициара.

Пункт 5

19. Хотя банк-получатель обычно должен выполнять любые инструкции в платежном поручении, указывающие банк-посредник, систему перевода средств или способ передачи, могут возникнуть ситуации, когда выполнить эти инструкции невозможно или когда их выполнение вызовет излишнюю задержку в осуществлении перевода. На основании этого пункта банку-получателю предоставляется возможность принимать соответствующее решение при условии, что он действует добросовестно. В качестве другого возможного варианта банк-получатель может запросить отправителя в отношении дальнейших действий, однако это должно быть сделано в сроки, установленные в статье 7.

Статья 6. Акцепт платежного поручения

1) Банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, акцептует платежное поручение отправителя в ближайший из нижеуказанных моментов времени:

- a) когда он направляет платежное поручение, предназначенное для исполнения полученного платежного поручения; или
- b) когда он должен был направить уведомление, требуемое согласно статье 5(1).

2) Банк бенефициара акцептует платежное поручение в ближайший из нижеуказанных моментов времени:

- a) когда банк получает платежное поручение при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять полученные от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия [или порядок действий в этой связи между ними был установлен];
- b) исключен;
- c) Вариант А
когда банк кредитует счет бенефициара [не оставляя за собой права аннулировать кредит в случае отсутствия покрытия] или совершает платеж бенефициару каким-либо иным образом;

Вариант В
исключен;

Вариант С
когда банк уведомляет бенефициара о том, что у него есть право затребовать кредит или средства;

- d) когда банк использует кредит каким-либо иным образом в соответствии с инструкцией, содержащейся в платежном поручении;
- e) когда банк использует кредит для покрытия долга бенефициара банку или применяет его в соответствии с постановлением суда.

Комментарии

1. Поскольку банк-получатель, в том числе банк бенефициара, в целом не обязан выполнять платежные поручения отправителя, обязательства банка-получателя (за исключением некоторых обязательств по направлению уведомления) возникают лишь в том случае, если банк-получатель акцептовал платежное поручение (статья 5(3) и (4)). В настоящем проекте акцепт платежного поручения также используется для определения момента возникновения обязательства отправителя произвести платеж банку-получателю по платежному поручению (статья 4(4)), для установления

ограничения на право отзываться или изменять платежное поручение (статья 8(3)), для установления момента исполнения обязательства дебитора (статья 11(2)) и для обеспечения нормы, устанавливающей, когда счет может считаться дебетованным (статья 11(4)).

2. В статье 6 излагаются операции банка-получателя, представляющие собой акцепт. В статье 7 устанавливается срок для акцепта платежного поручения или представления уведомления. В статье 9 устанавливается ответственность лица, которое не выполнило свои обязательства, включая обязательства, принятые в силу акцепта платежного поручения.

3. На восемнадцатой сессии Рабочей группы было проведено подробное обсуждение использования концепции "акцепта", но не было достигнуто окончательного решения по вопросу о целесообразности ее сохранения. В качестве довода в пользу ее сохранения было отмечено, что эта концепция служит для обозначения одним словом целого ряда различных действий различных банков-получателей таким образом, чтобы это слово можно было использовать в различных основных положениях. В ответ было высказано предположение, что было бы лучше полагаться на выполнение платежного поручения банком-получателем как на юридически значимый факт. Также высказывалось мнение, что использование термина "акцепт" вызывает трудности во многих правовых системах, поскольку, как представляется, он предполагает возникновение договора в результате действий банка-получателя (A/CN.9/318, пункты 127-130). Значение использования концепции акцепта более подробно рассматривается в сопутствующем докладе A/CN.9/WG.IV/WR.42.

Пункт 1

4. Обычным путем акцепта платежного поручения банком-получателем, не являющимся банком бенефициара, является направление своего собственного платежного поручения, предназначенного для исполнения полученного платежного поручения. Если направленное платежное поручение соответствует полученному платежному поручению, то принятие на себя обязательств банком-получателем и исполнение наиболее важных из этих обязательств по статье 5(3)(а) происходят одновременно. Однако банк-получатель акцептует платежное поручение даже в том случае, когда он направляет поручение на неверную сумму, ненадлежащему банку или на кредитование счета ненадлежащего бенефициара в той мере, в которой направленное платежное поручение предназначено для исполнения полученного платежного поручения. Если направляется такое ненадлежащее платежное поручение, то принятие обязательств и невыполнение этих обязательств также происходят одновременно.

5. Акцепт платежного поручения происходит через определенный срок, когда банк-получатель должен направить уведомление согласно статье 5(1)(b) и не делает это в установленный срок. Статья 5(1)(b) предусматривает, что банк-получатель после этого уже не может направлять такое уведомление и обязан исполнить поручение. Статья 6(1)(b) предусматривает, что в этом случае банк-получатель акцептует платежное поручение со всеми последствиями, вытекающими из акцепта.

6. Помимо двух способов акцепта платежного поручения, установленных в пункте 1, статья 4(4) предусматривает, что банк-получатель может акцептовать платежное поручение в первый день с его датой исполнения на пятый день (см. A/CN.9/318, пункт 100). Можно предположить, что акцепт в этих условиях примет форму прямого действия со стороны банка-получателя, возможно, форму уведомления кредитора о своем намерении исполнить поручение.

Пункт 2

7. Акцепт платежного поручения банком бенефициара имеет особое значение, поскольку он в сущности указывает на завершение перевода кредита. Отправитель уже не может отозвать или изменить платежное поручение (статья 8(3)), банк бенефициара имеет задолженность перед бенефициаром и основное обязательство, если оно существует, считается исполненным (статья 11(2)).

8. Обсуждение пункта 2 на восемнадцатой сессии Рабочей группы проходило по двум направлениям. Первым из них было обсуждение и изменение проекта текста, находившегося на рассмотрении Рабочей группы в документе A/CN.9/WG.IV/WR.39 (A/CN.9/318, пункты 135-141). На основании этого обсуждения рабочая группа малого состава подготовила новый проект, в котором слово "акцепт" не используется, а рассматриваются ситуации, при которых банк бенефициара обязан исполнить платежное поручение. Рабочая группа приняла к сведению данное предложение, однако у нее не было времени рассмотреть его по существу (A/CN.9/318, пункты 142 и 143). Таким образом, текст остается в том виде, в каком он был представлен Рабочей группе и изменен ею на ее восемнадцатой сессии.

9. Если банк и отправитель договорились, что банк будет исполнять платежные поручения, полученные от отправителя, без уведомления о наличии надлежащего покрытия, то основная причина отказа банка в акцепте поручения отпадает. Подпункт (а) предусматривает, что, когда

такая договоренность имеется, банк бенефициара акцептует платежное поручение по его получению. Банк не может ни по каким причинам отклонить платежное поручение после его получения. Бывший подпункт (b) обеспечивал аналогичный порядок для случая, когда банк бенефициара получал уведомление о наличии покрытия.

10. На восемнадцатой сессии Рабочей группы такой порядок вызвал озабоченность и было подчеркнуто, что при всех обстоятельствах даже банк бенефициара должен иметь возможность отклонить платежное поручение, например, когда он не удовлетворен покрытием (этот вопрос поднимался в бывшем подпункте (b)), когда он считает, что то или иное платежное поручение сделано в рамках операции "отмывания" незаконных доходов, или когда бенефициар поручил банку не акцептовать то или иное конкретное поручение или тот или иной вид поручений. В результате обсуждения бывший подпункт (b) был исключен и было принято решение добавить к подпункту (a) волевое требование. Однако, учитывая тот факт, что прилагались усилия к выработке альтернативного положения, предложенное добавление на восемнадцатой сессии Рабочей группы сделано не было.

11. Рабочая группа отметила, что варианты A и C подпункта (c) являются совместимыми и могут быть сохранены в типовом законе. С тем чтобы не вводить на этом этапе новых редакционных формулировок, эти варианты были временно оставлены в их первоначальном виде. Проект, подготовленный Рабочей группой и не рассмотренный из-за нехватки времени, содержит предложения о том, чтобы банк бенефициара также рассматривался обязанным исполнить платежное поручение, когда банк подготавливает зачисление средств в кредит счета или когда предварительный или аннулируемый кредит становится безотзывным или неаннулируемым за исключением случаев исправления ошибки (A/CN.9/318, пункт 142).

Статья 7. Срок для акцепта и исполнения платежного поручения или для уведомления

- 1) Банк-получатель, который обязан в силу статьи 5 акцептовать платежное поручение или направить уведомление о том, что он не сделает этого, должен акцептовать и исполнить платежное поручение или направить требуемое уведомление в срок, соответствующий условиям поручения, в частности следующим условиям:
 - a) Если в платежном поручении указывается дата исполнения, банк-получатель обязан исполнить поручение в эту дату. Если в платежном поручении указывается дата зачисления средств, но не дата исполнения, то датой исполнения считается дата зачисления средств. Если не согласовано иное, банк-получатель не может дебетовать счет отправителя до даты исполнения.
 - b) Если в платежном поручении не указывается дата зачисления средств или платежа, то датой исполнения этого поручения считается дата получения поручения, за исключением того случая, когда характер поручения указывает на то, что датой исполнения считается иная дата.
 - c) Если в платежном поручении, акцептованном банком перевододателя, указана дата платежа, обязанность банка перевододателя заключается в том, чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение к этому сроку. Банк-посредник, акцептующий платежное поручение, в котором указана дата платежа, обязан принять все возможные меры для обеспечения того, чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение к этой дате. Банк бенефициара, акцептовавший платежное поручение в дату платежа или до наступления этой даты, обязан предоставить средства в распоряжение бенефициара в эту дату.
 - d) Если в платежном поручении, акцептованном банком перевододателя, не указана дата платежа, обязанность этого банка заключается в том, чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение в течение обычного срока для данного вида поручений.
- 2) Банк-получатель, который получает платежное поручение слишком поздно для исполнения его в соответствии с положениями пункта 1, тем не менее действует в соответствии с этими положениями, если он исполняет поручение в тот день, когда оно было получено, независимо от указанной в поручении даты исполнения, даты зачисления средств или даты платежа.
- 3) Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем предельного срока для исполнения платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения данного вида.
- 4) Уведомление о том, что платежное поручение не будет акцептовано, должно быть дано в день принятия этого решения, но не позднее того дня, в который банк-получатель должен был исполнить поручение.

5) Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не открыт для исполнения платежных поручений соответствующего вида, он должен принять требуемые меры в следующий день, когда он исполняет платежные поручения данного вида.

Комментарии

1. На восемнадцатой сессии статья 7 не рассматривалась Рабочей группой за тем исключением, что часть статьи 7(1)(b) была исключена и добавлена к определению термина "дата исполнения" в статье 2(b) (A/CN.9/318, пункты 104-106). При этом Рабочая группа приняла решение о том, что остальная часть статьи 7(1)(b) будет рассмотрена позже.

2. Во втором предложении подпункта 1(a) рассматривается проблема, которая связана с существенными трудностями, т.е. с вопросом о значении указания в платежном поручении "даты зачисления". Определение термина "дата зачисления" в статье 2(n): "дата, когда средства должны поступить в распоряжение банка-получателя" - соответствует ISO 7982-1 и общей международной практике. Однако в некоторых странах понимают, что от банка-получателя ожидается исполнение платежного поручения, когда оно сопровождается необходимыми средствами, начиная с даты зачисления, в то время как в других странах понимается, что дата зачисления представляет собой инструкцию исполнить платежное поручение только на эту дату. В проекте используется второе толкование. Хотя единообразное толкование этого термина будет иметь большое значение, выбор того или иного толкования не влияет на другие положения типового закона.

3. Подпункт 1(c) соответствует положению статьи 9(2) о том, что банк перевододателя, акцептующий платежное поручение, в котором указана дата платежа, несет ответственность за своевременное осуществление перевода. Банк-посредник обязан лишь принять к этому все возможные меры.

4. Определение термина "дата платежа" в статье 2(m) гласит, что эта дата означает дату, когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара. Подпункт 1(c) статьи 7 соответствует общей идее проекта типового закона в его настоящем виде, которая заключается в том, что банк перевододателя и банки-посредники считают выполненными свои обязательства после акцепта банком бенефициара платежного поручения.

5. Хотя согласно статье 11(2) любое обязательство перевододателя перед бенефициаром также считается выполненным, когда банк бенефициара акцептует полученное им платежное поручение, перевододатель, который оговорил дату платежа, часто будет иметь особые причины желать предоставления средств в распоряжение бенефициара именно на эту дату. Поэтому в подпункте 1(c) далее предусматривается, что банк бенефициара обязан предоставить средства в распоряжение бенефициара в эту дату. Банк бенефициара будет также нести ответственность перед отправителем и перевододателем, если он не предоставит средства в распоряжение бенефициара в соответствии с указанной датой платежа. Такое обязательство перед перевододателем представляется уместным, даже если перевод кредита обычно считается завершенным, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение.

6. В подпункте 1(d) устанавливается обязательство банка перевододателя за своевременное осуществление перевода кредита, когда перевододатель не предоставил ему никаких специальных инструкций через указание даты платежа или даты исполнения. Никаких норм для определения того, что является обычным сроком, не устанавливается, однако можно ожидать, что в большинстве ситуаций обычный срок будет определяться на разумных основаниях.

Статья 8. Отзыв и изменение платежного поручения

1) Отзыв или изменение платежного поручения, выданного банку-получателю, который не является банком бенефициара, имеют силу, если они получены достаточно заблаговременно для того, чтобы банк-получатель мог принять в связи с этим меры до дальнейшей передачи этим банком-получателем платежного поручения.

2) Отправитель может потребовать от банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, отозвать или изменить платежное поручение, которое было передано банком-получателем. Отправитель может также потребовать от банка-получателя поручить последующему банку, которому тот передал поручение, отозвать или изменить любое поручение, которое этот последующий банк в свою очередь, возможно, передал.

3) Отзыв или изменение платежного поручения, выданного банку бенефициара, имеют силу, если они получены этим банком своевременно для принятия соответствующих мер, прежде чем этот банк акцептует поручение.

4) Отправитель может отозвать или изменить платежное поручение после срока, указанного в пунктах 1 или 3, только с согласия банка-получателя.

5) Отправитель, который эффективно отозвал платежное поручение, не обязан платить возмещение банку-получателю [за исключением издержек или комиссионного сбора], и, если отправитель уже предоставил банку-получателю возмещение по любой части платежного поручения, он имеет право взыскать уплаченную сумму с банка-получателя.

6) Ни смерть, ни недееспособность отправителя или перевододателя не влияют на сохранение юридической силы платежного поручения.

7) Банк бенефициара может вернуть средства, кредитованные на счет бенефициара с превышением суммы, указанной в платежном поручении перевододателя, если это произошло в результате двойного кредитования по одному и тому же платежному поручению перевододателя или же если средства были зачислены не на тот счет, который был указан перевододателем.

[8) Банк не обязан высвобождать полученные средства, если по постановлению компетентного суда он не должен этого делать [в связи с обманом или ошибкой при переводе средств].]

Комментарии

1. Статья 8 на восемнадцатой сессии Рабочей группы не рассматривалась.

Пункты 1-3

2. Пункты 1, 2 и 3 содержат базовые нормы для отзыва и изменения платежного поручения. Согласно пункту 1 перевододатель в качестве отправителя может отозвать или изменить платежное поручение до того момента, пока банк перевододателя в качестве банка-получателя не выдал свое собственное платежное поручение, предназначенное для исполнения поручения перевододателя. Можно отметить, что обычно, хотя и не всегда, это будет происходить одновременно с акцептом поручения банком перевододателя согласно статье 6(1). Поскольку для осуществления соответствующих операций банку перевододателя требуется определенное время, отзыв или изменение имеют силу, только если они получены достаточно заблаговременно для того, чтобы банк-получатель мог принять в связи с этим меры до выдачи своего собственного поручения.

3. Если банк перевододателя уже выставил свое собственное платежное поручение, то пункт 2 предусматривает, что ему могут быть даны инструкции отозвать или изменить свое собственное поручение, выданное банку-получателю. Эффективность такого отзыва или изменения определяется на основании пункта 1. Такая серия отправок может передаваться из банка в банк до того момента, пока платежное поручение не будет отозвано или изменено или пока оно не поступит в банк бенефициара. После того как банк бенефициара акцептовал поручение, на основании которого осуществляется перевод, перевод кредита уже не может быть прерван на основании отзыва или изменения платежного поручения.

Пункт 4

4. Даже несмотря на то, что отправитель может уже и не иметь права отозвать или изменить платежное поручение на основании пунктов 1 или 3, банк-получатель, возможно, согласится признать отзыв или изменение, особенно если ему известно, что он может вернуть любой кредит, уже предоставленный кредитору. В частности, банк бенефициара согласно пункту 7 при определенных обстоятельствах имеет право возвращать кредит.

Пункт 6

5. Несмотря на то, что юридическая недееспособность при международных переводах кредита может, наиболее вероятно, возникнуть в связи с возбуждением процедур признания неплатежеспособности, Рабочая группа на своей семнадцатой сессии приняла решение не пытаться решить эту проблему на настоящем этапе (A/CN.9/317, пункт 132).

Пункт 7

6. Если средства, кредитованные на счет бенефициара, не соответствуют платежному поручению перевододателя, то это может быть вызвано ошибкой одного из банков в цепи перевода кредита или же мошенничеством. Пункты 1-4, касающиеся отзыва и изменения платежного поручения, применяются, если ошибка была сделана банком до поступления поручения банку бенефициара и была обнаружена до акцепта этим банком платежного поручения. Пункт 7 применяется, когда ошибка была сделана банком бенефициара или, если она была сделана каким-либо предыдущим банком, была обнаружена слишком поздно для отзыва или изменения платежного поручения до акцепта банком бенефициара.

7. Пункт 7 разрешает банку бенефициара возвращать средства, кредитованные им на счет бенефициара, но не требует этого. Он выходит за рамки положения, на основании которого банку бенефициара предоставлялось бы право на возвращение средств, которое при отсутствии согласия бенефициара на обратный перевод кредитованных средств могло бы быть осуществлено на основании судебного разбирательства. Однако право на возвращение кредитованных средств предоставляется согласно пункту 7 только в том случае, если средства, кредитованные на счет, объективно не соответствуют платежному поручению перевододателя.

Пункт 8

8. Рабочая группа решила поместить пункт 8 в квадратные скобки до принятия Комиссией решения о том, будет ли она проводить рассмотрение этой проблемы в контексте резервных аккредитивов и гарантий (A/CN.9/317, пункт 133).

ГЛАВА III. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Статья 9. Ответственность банка-получателя

- 1) Банк-получатель, не выполнивший своих обязательств, вытекающих из статьи 5, несет в связи с этим ответственность перед отправителем и перевододателем.
- 2) Банк перевододателя и каждый банк-посредник, который акцептует платежное поручение, несет ответственность перед своим отправителем и перед перевододателем за убытки, указанные в пункте 5 настоящей статьи, вызванные неисполнением или ненадлежащим исполнением перевода средств в соответствии с инструкциями, изложенными в платежном поручении перевододателя. Перевод средств является соответствующим образом исполненным, если платежное поручение, соответствующее платежному поручению, выданному перевододателем, акцептуется банком бенефициара в срок, установленный в статье 7.
- 3) Банк-посредник не несет ответственности в соответствии с пунктом 2, если платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному банком-посредником, и если он исполнил полученное им платежное поручение в срок, установленный в статье 7.
- 4) Банк бенефициара несет ответственность
 - a) перед бенефициаром за ненадлежащее исполнение или за неисполнение акцептованного им платежного поручения в той степени, в какой это предусмотрено правом, регулирующим [связанные со счетами отношения] [взаимоотношения между бенефициаром и банком], а также
 - b) перед своим отправителем и перевододателем за любые убытки, причиненные тем, что банк не предоставил средств в распоряжение бенефициара в соответствии с указанными в платежном поручении условиями, касающимися даты платежа, даты исполнения или даты зачисления, как это предусмотрено в статье 7.
- 5) Если какой-либо банк несет ответственность в соответствии с настоящей статьей перед перевододателем или перед отправителем, он обязан компенсировать
 - a) потерю процентов,
 - b) потери, вызванные изменением обменных курсов,
 - c) расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением, а также в связи с разумными издержками, связанными с юридическим представительством,
 - d) любые другие убытки, которые могут возникнуть вследствие того, что ненадлежащее исполнение [или задержка в исполнении] или неисполнение платежного поручения явились результатом действия или упущения банка, совершенных либо с намерением вызвать такое ненадлежащее исполнение [или задержку в исполнении] или неисполнение, либо вследствие безответственности и с пониманием вероятности возникновения такого ненадлежащего исполнения [или задержки в исполнении] или неисполнения поручения.
- 6) Банки по соглашению могут изменять положения настоящей статьи в той степени, в какой это увеличивает или уменьшает ответственность банка-получателя перед другим банком, и в той степени, в какой соответствующее действие или бездействие не будет подпадать под положения пункта 5(d). Банк может согласиться увеличить свою

ответственность перед перевододателем, не являющимся банком, но не может уменьшить свою ответственность перед таким перевододателем.

7) Средства правовой защиты, предусмотренные в настоящей статье, не зависят от наличия ранее существовавших взаимоотношений между сторонами, будь то договорных или иных. Перечень этих средств правовой защиты является исчерпывающим, и никакое другое средство правовой защиты, возникающее из других правовых концепций, не применяется.

Комментарии

Пункт 1

1. В пункте 1 устанавливается ответственность банка-получателя за невыполнение его обязательства по статье 5.

Пункт 2

2. Общая система ответственности, устанавливаемая в пункте 2, состоит в том, что перевододатель может считать банк перевододателя ответственным за надлежащее осуществление перевода кредита. Это означает, что банк будет нести ответственность перед перевододателем за убытки во всех случаях, когда такие убытки возникают. Для того, чтобы избежать ответственности, банк перевододателя будет должен доказать наличие одного из условий освобождения от ответственности, установленных в статье 10. Если убытки, за которые банк перевододателя несет ответственность перед перевододателем, вызваны событиями, произошедшими в последующем банке цепи перевода кредита, то банк перевододателя может получить от своего банка-получателя возмещение убытков и каждый банк поочередно будет требовать возмещения от своего банка-получателя до того момента, пока на основании пункта 3 какой-либо банк не докажет, что платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному этим банком.

3. Такая система ответственности может быть сопоставлена с обязательством банка-получателя по статье 5(3)(b) возместить своему отправителю любые полученные от него средства, если перевод кредита успешно не завершён.

4. На семнадцатой сессии Рабочей группы было принято решение о том, что перевододатель должен также иметь возможность взыскивать понесенные убытки непосредственно с банка-посредника, поскольку могут возникнуть обстоятельства, когда взыскать возмещение с банка перевододателя будет невозможно (A/CN.9/317, пункт 139).

Пункт 3

5. Пункт 3 ставит ограничение на действие пункта 2 в случае, когда перевод кредита завершён, хотя и не соответствующим платежному поручению перевододателя образом. Ни один банк, который вступает в процесс перевода кредита после возникновения ошибки или мошенничества, приведший к такому несоответствию, не несет ответственности за то, что перевод кредита был осуществлён не должным образом. У такого банка в силу статьи 5(3)(b) или (c) могут, однако, возникнуть обязательства помочь в исправлении создавшегося положения.

Пункт 4

6. Положение лица, понесшего убытки в результате невыполнения своих обязанностей банком бенефициара, в значительной мере зависит от норм, касающихся завершения перевода. Согласно тексту в его настоящем виде перевод считается завершённым, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение. Любые обязательства банка бенефициара предоставить средства в распоряжение бенефициара возникают после перевода. Согласно этой точке зрения можно считать, что подпункт 4(a) выпадает из сферы применения типового закона. На семнадцатой сессии Рабочая группа постановила отложить любое решение об исключении этого подпункта до того момента, пока у нее не создастся более полного представления о всем тексте (A/CN.9/317, пункт 150). Ср. статью 5(4) и комментарий 17 к статье 5.

7. Несмотря на то, что перевод обычно может быть завершён, когда банк бенефициара акцептует полученное им платежное поручение, в платежном поручении могут указываться дата платежа, дата исполнения или дата зачисления. Особенно в тех случаях, когда указывается дата платежа, но также и при указании даты исполнения или зачисления, перевододатель или отправитель указали, что время, когда банк бенефициара должен провести операцию, имеет для них важное значение. Если банк бенефициара не выполняет этого указания, то перевододатель или отправитель платежного поручения, равно как и бенефициар, могут понести убытки. Подобные ситуации рассматриваются в пункте 4(b).

Пункт 5

8. Пункт 5 по своей сути применяется к убыткам, понесенным в результате задержки в осуществлении или незавершении перевода кредита. В этом смысле своевременное завершение перевода в неполной сумме может рассматриваться в качестве задержки перевода в том, что касается разницы между надлежащей и фактически переведенной суммой.

9. Убытки, понесенные в результате несанкционированного платежного поручения, распределяются на основании статьи 4(2) и (3). Обязательство каждого банка-получателя возместить своему отправителю любые полученные от него средства, когда перевод успешно не завершен, устанавливается в статье 5(3)(b). Особая норма, применяемая в случае, когда банк-получатель не уведомляет отправителя о получении отправленного не по адресу платежного поручения, временно содержится в статье 5(1 бис).

10. В результате перевода кредита, проведенного ненадлежащим образом, могут, по различным причинам, быть вызваны потери процентов. Банк мог получить средства от своего отправителя и задержать исполнение платежного поручения. В этом случае отправитель (который может быть либо перевододателем, либо банком-отправителем) может понести убытки в связи с потерей процентов. Если в результате задержки задерживается весь перевод кредита, то можно говорить о том, что убытки в связи с потерей процентов понес бенефициар. Если бенефициар может возместить свои убытки в связи с потерей процентов у перевододателя на основании задержки в оплате основного обязательства, то, как представляется, перевододатель должен иметь возможность получить возмещение этой суммы от банка перевододателя.

11. Вторым наиболее вероятным видом убытков, обусловленных задержкой в международных переводах кредита, являются потери, вызванные изменением обменных курсов, как это предусматривается в подпункте 5(b).

12. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение о том, что в обмен на относительно жесткий режим ответственности несущий ответственность банк не должен нести ответственность за косвенные убытки, если не будут соблюдены определенные требования, более строгие чем те, которые были установлены в связи с другими элементами убытков (A/CN.9/317, пункты 115-117). Это решение было вновь подтверждено в ином контексте на восемнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/318, пункты 146-150). Формула, используемая в настоящем тексте, была взята из статьи 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила). Для того, чтобы получить возмещение косвенных убытков, истец будет должен доказать наличие намерения или халатности со стороны банка.

13. С этим положением связана одна менее и одна более значительная трудность. Менее значительная трудность заключается в том, что при настоящей формулировке намерение или халатность должны будут, как представляется, рассматриваться как намерение или халатность со стороны банка-ответчика, а не со стороны "какого-либо" банка в цепи перевода кредита. Более трудная проблема заключается в том, что, хотя банк будет иметь возможность относительно легко возместить за счет банка-получателя сумму компенсации, которую он должен был уплатить согласно подпунктам (a)-(c) в случае, когда ошибка, мошенничество или задержка произошли на последующем этапе в цепи перевода, возместить убытки согласно подпункту (d) ему будет, возможно, сложнее. Во встречном иске банк-получатель может оспорить как основания ответственности, так и сумму.

Пункт 6

14. Пункт 6 содержит важную норму, устанавливающую степень, в которой положения этой статьи могут быть изменены соглашением сторон.

Пункт 7

15. Пункт 7, который устанавливает, что положения об ответственности, содержащиеся в этой статье, не зависят от договорных взаимоотношений и носят исключительный характер, был добавлен по предложению Рабочей группы на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 119).

Статья 10. Освобождение от ответственности

Банк-получатель и любой банк, перед которым банк-получатель прямо или косвенно несет ответственность в соответствии со статьей 9, освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если банк докажет, что неисполнение было вызвано приказом суда, нарушением работы средств связи или поломкой оборудования, приостановлением платежей другим банком, войной, чрезвычайными условиями или другими обстоятельствами, учета которых банком во время перевода средств было бы неразумно ожидать, или банк докажет, что он, приняв разумные меры, не мог избежать данного обстоятельства или преодолеть его или его последствия.

Комментарии

1. Поскольку ответственность банка-получателя за потерю процентов, потери, вызванные изменением обменных курсов, и расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением, возникнет лишь в силу неосуществления перевода, статья 10 предоставляет банку-получателю его единственное основание для защиты в подобных случаях.

2. Банк должен доказать наличие условия освобождения от ответственности. Хотя имеется перечень конкретных условий, на основании которых банк может быть освобожден от ответственности, можно сослаться также на другие, неперечисленные условия.

ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА СРЕДСТВ

Статья 11. Платеж и исполнение денежных обязательств; обязательство банка перед владельцем счета

- 1) Если стороны не согласились об ином, платеж по денежному обязательству может производиться посредством перевода кредита на счет бенефициара в каком-либо банке.
- 2) Обязательство дебитора является исполненным и банк бенефициара становится должником бенефициара в размере платежного поручения, полученного банком бенефициара, когда платежное поручение акцептуется банком бенефициара.
- 3) Если один или несколько банков-посредников вычитают комиссионный сбор из суммы перевода кредита, обязательство является выполненным на сумму этих сборов в дополнение к сумме платежного поручения, полученного банком бенефициара. Если не согласовано иное, дебитор обязан компенсировать кредитору сумму этих сборов.
- 4) В той степени, в какой банк-получатель имеет право на получение возмещения от отправителя путем дебетования счета, который имеет этот отправитель в банке-получателе, счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем.

Комментарии

1. Эта статья содержит ряд важных положений, связанных с переводом кредита, хотя они непосредственно к нему и не относятся. Во многих странах подобные положения в закон, регулирующий перевод средств, включены бы не были, а в других бы - были. В настоящий проект они были включены, поскольку их необходимо учитывать, даже если на более позднем этапе будет принято решение о частичном или полном исключении этой статьи из заключительного текста типового закона. Кроме того, если какая-либо часть этой статьи будет исключена из окончательного текста, то, возможно, следует рассмотреть подготовку отдельного текста, содержащего положения по этим вопросам, с тем чтобы обеспечить соответствие этих норм нормам, касающимся собственно перевода кредита.

Пункт 1

2. Пункт 1 касается важной нормы, состоящей в том, что денежные обязательства могут быть осуществлены путем межбанковских переводов кредита, в результате которых кредитуются какой-либо счет. Хотя это общее положение сегодня широко признается, иногда по-прежнему возникают остаточные возражения, связанные с законодательством о законных платежных средствах. Кроме того, в некоторых странах четко не устанавливается, что какое-либо лицо помимо владельца счета имеет право вносить на этот счет средства. В результате Рабочая группа пришла к согласию относительно целесообразности включения этой нормы (A/CN.9/317, пункт 158).

3. Рабочая группа пришла к согласию об ограничении пункта 1 положением о том, что обязательство может быть исполнено путем перевода средств без указания, на какой счет может направлять средства должник/перевододатель (A/CN.9/317, пункт 159).

Пункт 2

4. Пункт 2 предусматривает, что обязательство должника исполнено, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение. В этот момент банк бенефициара становится должником бенефициара. Использование акцепта платежного поручения в качестве надлежащего момента времени соответствует статьям 7(1)(с) и (d) и 8(3).

5. В рамках Рабочей группы указывалось, что в некоторых странах обязательство считается исполненным, когда банк перевододателя получает от должника-перевододателя платежное поручение и покрытие. Было высказано мнение, что другие страны могут установить, что

исполнение обязательств будет осуществлено позже, чем это предусматривается в пункте 2. Поэтому Рабочая группа приняла решение рассмотреть на одной из будущих сессий вопрос о том, какое воздействие такие национальные нормы об исполнении основного обязательства окажут на соответствующие нормы, касающиеся завершения операции по переводу кредита, учитывая ее позицию, заключающуюся в том, что нормы об исполнении как в рамках типового закона, так и в рамках национального законодательства, и нормы, регулирующие завершение операции, должны соответствовать друг другу (A/CN.9/317, пункты 160-162).

Пункт 3

6. В пункте 3 рассматривается сложная проблема, когда перевод кредита осуществляется с помощью нескольких банков. Перевододатель несет ответственность за все сборы, взимаемые вплоть до банка бенефициара. Поскольку все эти сборы переводятся на перевододателя, никаких трудностей не возникает. Когда же возникают какие-либо трудности, банк может вычесть сумму своих сборов из суммы переводимых средств. Поскольку перевододатель может не знать, будут ли и в каком порядке будут взиматься подобные сборы, особенно если речь идет о международном переводе кредита, предусмотреть подобную возможность он не способен. Поэтому в пункте 3 устанавливается, что обязательство является выполненным на сумму этих сборов в дополнение к сумме, полученной банком-бенефициаром; перевододатель не будет считаться нарушившим договор в результате задержки в оплате или ненадлежащей уплаты. Тем не менее, если только бенефициар не согласится уплатить эти сборы, как это часто происходит на практике, перевододатель будет обязан выплатить бенефициару соответствующее возмещение.

Пункт 4

7. Пункт 4 дополняет пункт 2 в том, что он устанавливает норму о том, когда счет отправителя, включая счет перевододателя, но не ограничиваясь им, считается дебетованным, и сумма, которую банк должен отправителю, сокращается или же сумма, которую отправитель должен банку, увеличивается. Это происходит в момент, когда банк-получатель акцептует платежное поручение. Это может произойти и раньше, и позже бухгалтерской операции дебетования счета. Наиболее важным применением пункта 4 может быть для определения того, имеется ли положительное сальдо на счету лица, распоряжающегося этим счетом, если в отношении этого счета было возбуждено юридическое разбирательство или же в отношении отправителя были возбуждены процедуры о признании неплатежеспособности. В обычной ситуации, когда банк-получатель не является банком бенефициара, этот момент наступает, когда он исполняет платежное поручение, отправив новое платежное поручение следующему банку. Этот пункт следует рассматривать в свете статьи 4(4).

ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА

Статья 12. Коллизия норм права

1) Лица, ожидающие, что они будут отправлять и получать платежные поручения, могут согласиться на то, что их взаимные права и обязанности, возникающие в связи с платежными поручениями, будут регулироваться правом государства-отправителя, государства-получателя или того государства, в валюте которого будут выражены платежные поручения. При отсутствии такого соглашения права и обязанности, возникающие в связи с платежным поручением, будут регулироваться правом государства банка-получателя.

2) При отсутствии соглашения об обратном взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара при переводе кредита регулируются правом того государства, в котором должно быть выполнено обязательство. Если в отношениях между сторонами какое-либо обязательство может быть выполнено за счет перевода кредита на счет в каком-либо одном или нескольких государствах или если перевод совершается не с целью выполнения какого-либо обязательства, взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара регулируются правом того государства, в котором расположен банк бенефициара.

Комментарии

1. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положения о коллизии норм права (A/CN.9/317, пункт 165). Приведенный выше проект положения был подготовлен на восемнадцатой сессии Рабочей группы, но не был рассмотрен на этой сессии.

2. Проблема коллизии норм права более подробно рассматривается в сопроводительном докладе Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WR.42), особенно в свете решений Рабочей группы на ее восемнадцатой сессии о том, что соответствующий текст должен быть подготовлен в виде типового закона для принятия национальными законодательными органами и что он должен быть ограничен международными переводами кредита.

С. Международные переводы кредита: основные вопросы
применительно к типовому закону о международных переводах кредита:
Доклад Генерального директора а/
(А/CN.9/WG.IV/WR.42) [Подлинный текст на английском языке]

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
I. АКЦЕПТ	2-42	98
A. Обязанности банка-получателя	7-23	98
1. Обязанности по уведомлению - отсутствие необходимости в акцепте	7	98
2. Обязанность исполнить платежное поручение	8-16	99
a) Наличие обязанности	8-12	99
b) Оценка использования акцепта	13-16	100
3. Обязательство надлежащего исполнения	17-18	100
4. Оказание помощи в исправлении ошибок	19-23	100
a) Банк-получатель, не являющийся банком бенефициара	19-22	100
b) Банк бенефициара	23	101
B. Платеж отправителя по поручению	24-26	101
C. Отзыв или изменение платежного поручения	27	101
D. Завершение перевода кредита	28-42	102
1. Последствия завершения	28-31	102
2. Критерии завершения/акцепта	32-42	102
II. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКА ДЛЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА	43-57	104
III. ПОСЛЕДСТВИЯ ТИПОВОГО ЗАКОНА ДЛЯ СВЯЗАННЫХ СО СЧЕТАМИ ОТНОШЕНИЙ	58-68	107
IV. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА	69-80	108

1. Дискуссия, проходившая на восемнадцатой сессии Рабочей группы, показала, что в отношении общей структуры проекта типового закона о международных переводах кредита, который содержится в приложении к докладу о работе этой сессии Рабочей группы (A/CN.9/318), было выражено общее удовлетворение. Дискуссия выявила также наличие некоторых основных вопросов, которые не удалось надлежащим образом решить путем постатейного анализа. Цель настоящего доклада заключается в создании основы для более подробного обсуждения этих вопросов.

I. АКЦЕПТ

2. Наибольшие споры в Рабочей группе вызвал вопрос о том, следует ли сохранить в типовом законе концепцию акцепта платежного поручения банком-получателем. В защиту использования этой концепции приводились доводы о том, что она является удобным средством для описания одним словом ряда различных действий различных банков-получателей, которые будут иметь аналогичные правовые последствия, что делает возможным использование этого слова в различных основных положениях. В то же время утверждалось, что использование термина "акцепт" не является необходимым и что это вызовет трудности во многих правовых системах, поскольку этот термин, как представляется, предполагает, что в результате действий банка-получателя создаются договорные отношения.

3. Хотя споры в Рабочей группе в отношении использования концепции акцепта были горячими, они, по-видимому, не являются отражением какого-либо конфликта во взгляде на основные права и обязанности сторон в связи с переводом кредита. Наоборот, они, по-видимому, отражают только проблему подхода к формулировке соответствующих решений основных проблем.

4. Решение в отношении сохранения в типовом законе концепции акцепта зависит от того, является ли она наиболее эффективным путем отражения желаемых правовых результатов. Это в свою очередь предполагает обсуждение как критериев для определения момента акцепта банком-получателем платежного поручения, так и последствий этого акцепта. На нынешнем этапе разработки типового закона, когда вопрос самого использования этого понятия не урегулирован, не удивительно, что ни критерии, ни последствия акцепта не согласованы и что текст проекта типового закона в том виде, как он содержится в приложении к документу A/CN.9/318, не является в полной мере последовательным.

5. Вопросы существа, которые рассматриваются в настоящем проекте с помощью концепции акцепта, имеют огромное значение. Многие из них еще подробно не обсуждались Рабочей группой. Поэтому, даже если окончательное принятие решения по существу этих вопросов будет отделено от вопроса о том, будут ли они регулироваться на основании использования концепции акцепта, в настоящем докладе рассматриваются обе эти проблемы.

6. В соответствии с существующим текстом акцепт платежного поручения банком-получателем имеет следующие последствия:

- a) банк-получатель берет на себя некоторые обязательства по исполнению данного платежного поручения или по оказанию помощи в решении возникающих в ходе его исполнения проблем;
- b) отправитель обязан вернуть банку-получателю платеж по платежному поручению, и если банк-получатель имеет право на получение возмещения от правителя путем дебетования какого-либо счета, имеющегося в банка-получателе на имя отправителя, то считается, что данный счет дебетован;
- c) если банк-получатель является банком бенефициара, то право отправителя на отзыв выданного банку-получателю платежного поручения аннулируется;
- d) если банк-получатель является банком бенефициара, то банк бенефициара становится должником этого бенефициара и обязательство перевододателя перед бенефициаром считается исполненным.

A. Обязанности банка-получателя

1. Обязанности по уведомлению - отсутствие необходимости в акцепте

7. Единственными обязанностями, налагаемыми в соответствии с проектом типового закона на банк, который получает платежное поручение, являются некоторые обязанности по уведомлению о возникающих проблемах. Эти обязанности по уведомлению возникают независимо от акцепта платежного поручения банком-получателем; они скорее основываются на предположении, что данное платежное поручение не акцептовано. Обязанности по уведомлению, предусматриваемые в проекте типового закона, являются следующими:

а) банк-получатель должен уведомить отправителя о расхождении в сумме платежного поручения, указанной словами и цифрами. Эта обязанность может быть аннулирована по договоренности между отправителем и банком-получателем (статья 3(1));

б) банк бенефициара должен уведомить отправителя и банк перевододателя, если банк перевододателя упомянут в платежном поручении, о расхождении в указании бенефициара словами и цифрами (статья 3(2));

с) в отсутствие иной договоренности банк-получатель, который принимает решение не исполнять платежное поручение, должен уведомить отправителя, если только одной из причин неисполнения не является нехватка средств (статья 5(1));

д) банк-получатель должен уведомить отправителя в случае, когда полученное платежное поручение содержит информацию, указывающую на ошибочное адресование (статья 5(1 бис)).

2. Обязанность исполнить платежное поручение

а) Наличие обязанности

8. В соответствии со статьей 5(1) проекта типового закона обязанность принять меры по исполнению платежного поручения возникает только в том случае, если банк-получатель акцептует платежное поручение. В некоторых случаях банки соглашаются с конкретными отправителями или в рамках межбанковского соглашения, например, соглашения о клиринговых расчетах, исполнять платежные поручения, полученные от других отправителей. Однако даже в этих случаях эта обязанность остается только договорной до момента акцепта каждого конкретного платежного поручения, когда возникает дополнительное обязательство в соответствии с типовым законом. Тем не менее, следует отметить, что в соответствии со статьей 9(7) средства правовой защиты, предусмотренные на случай невыполнения этого договорного обязательства, ограничиваются теми, которые предусмотрены в типовом законе.

9. Обязанность принимать меры по исполнению платежного поручения в отличие от обязанности надлежащим образом исполнить данное поручение является обязанностью принять меры в будущем. В соответствии с проектом типового закона такая обязанность, как правило, не возникает в случае, когда банк-получатель не является банком бенефициара, поскольку наиболее распространенным средством акцепта является отправление платежного поручения, предназначенного для исполнения полученного платежного поручения (статья 6(1)(а)). В соответствии со статьей 5(4) банк бенефициара всегда берет на себя обязательства принять меры в будущем, однако, если в платежном поручении не указывается какая-либо дата исполнения или дата платежа, то такие обязательства касаются только бенефициара и возникают после завершения перевода кредита.

10. В статье 4(4), которая регулирует обязанности отправителя по уплате банку-получателю, предусматривается случай, когда банк-получатель может взять на себя обязательство исполнить платежное поручение в будущем. Предусматривается, что банк-получатель может акцептовать поручение в какой-либо день за пять дней до даты исполнения или может акцептовать поручение, которое предусматривает ряд платежей, подлежащих осуществлению в различные даты в будущем. Такой банк-получатель может быть любым банком в цепочке перевода кредита, но наиболее вероятно, что это будет банк перевододателя.

11. В настоящем проекте нет положения, указывающего на то, каким образом банк-получатель будет акцептовать данное поручение до даты его исполнения. Предположительно, он сделает это путем прямого действия, как, например, уведомления кредитуемой стороны о получении поручения и о своем намерении исполнить его. (Банк мог бы также акцептовать поручение путем его исполнения до даты исполнения. См. документ A/CN.9/WG.IV/WP.41, комментарий 14 к статье 4. Однако такая возможность не имеет отношения к настоящей дискуссии, поскольку у банка не будет оставаться никакой обязанности исполнить данное платежное поручение в будущем). Если банк-получатель акцептует поручение при таких обстоятельствах, то он уже больше не может отклонить это поручение по каким-либо причинам, включая отсутствие средств. Можно отметить, что отправитель утратит свое право отозвать или исправить платежное поручение, если банк-получатель является банком бенефициара (статья 8(3)), но это не относится к другим банкам-получателям (статья 8(1)). См. пункт 27 ниже.

12. Обязанность принять меры, направленные на исполнение платежного поручения, может возникать также тогда, когда данное платежное поручение требует немедленного исполнения, если банк-получатель не в состоянии действовать в предписанные сроки. В соответствии со статьей 6(1)(b) банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, акцептует платежное поручение, если он не направляет требуемое по статье 5(1) уведомление о том, что он не выполнит данное платежное поручение. Поскольку в данном случае имеет место акцепт поручения,

но не его исполнение, банк обязан принять меры, причем это обязательство он вряд ли выполнит, но оно дает основу для применения средств защиты, имеющихся у перевододателя или отправителя. В нынешнем тексте статьи 6(2) нет аналогичного положения в отношении банка бенефициара.

b) Оценка использования акцепта

13. Представляется трудным избежать использования концепции акцепта или ее эквивалента в отношении статьи 4(4) при сохранении смысла этой статьи, т.е. что банк может акцептовать платежное поручение после его получения и до даты его исполнения в целях исполнения в дату исполнения. Хотя обязательство исполнить поручение в дату исполнения можно было бы рассматривать как чисто договорное, как это происходит в случае обязательства, возникающего в связи с договоренностью действовать в соответствии с платежными поручениями, которые должны быть получены в будущем, представляется более целесообразным, чтобы это юридическое обязательство было основано на типовом законе. Это особенно справедливо, поскольку не ясно, имеются ли в данном случае во всех правовых системах необходимые договорные элементы.

14. Возможно, что использование концепции акцепта не является необходимым, когда обязательство исполнить поручение возникает в связи с ненаправлением, применительно к какому-либо платежному поручению, надлежащего уведомления о том, что оно подлежит немедленному исполнению. В большинстве случаев исполнения не произойдет, и ответственность банка-получателя могла бы быть основана на ненаправлении уведомления, требуемого согласно статье 5(1), нежели на неисполнении платежного поручения. В редких случаях, когда исполнение имеет место, хотя и поздно, режим ответственности мог бы быть сформулирован таким образом, чтобы давать необходимый результат без ссылки на акцепт. Однако использование концепции акцепта в этих случаях приводит к надлежащим результатам.

15. Поскольку акцепт банком бенефициара свидетельствует по существу о завершении перевода средств, целесообразность сохранения этой концепции в отношении банка бенефициара обсуждается в этой связи в пунктах 28-42 ниже.

16. Следует отметить, что в нынешнем тексте статьи 5 типового закона конкретно не указывается, что банк-получатель, который акцептует платежное поручение, должен исполнять его. Вместо этого в ней предусматриваются конкретные обязанности банка-получателя, которые приведут к надлежащему исполнению платежного поручения.

3. Обязательство надлежащего исполнения

17. Банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии со статьей 5 не только принять меры, направленные на исполнение полученного платежного поручения, но также фактически действовать в соответствии с полученным распоряжением. Если банк-получатель не является банком бенефициара, то это обязательство в соответствии со статьей 5(3) заключается в выдаче надлежащего платежного поручения надлежащему банку в надлежащий срок. Кроме того, в соответствии со статьей 9(2) он несет ответственность перед своим отправителем и перед перевододателем за убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением платежного поручения перевододателя, с правом на получение возмещения от своего банка-получателя, если только он сам не является банком, который допустил неисполнение или ненадлежащее исполнение. Применительно к банку бенефициара его обязательство заключается в предоставлении средств бенефициару в соответствии с тем, как это указано в статье 5(4).

18. В этом контексте нет необходимости использовать концепцию акцепта. Статью 5(3)(а) и статью 9(2) можно было бы сформулировать заново, чтобы указать, что банк-получатель, который не является банком бенефициара и который берет на себя обязательство исполнить платежное поручение, должен принять определенные меры и будет нести ответственность за определенные последствия. Однако формулирование таких положений было бы более сложным делом. В отношении банка бенефициара целесообразность сохранения концепции акцепта обсуждается ниже в пунктах 28-42 в контексте завершения перевода кредита.

4. Оказание помощи в исправлении ошибок

a) Банк-получатель, не являющийся банком бенефициара

19. Независимо от того, выполняет банк-получатель полученное поручение или нет, может случиться, что перевод успешно не завершён. Если перевод осуществить не удалось, то банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, обязан, в соответствии со статьей 5(3)(b), возместить своему отправителю любые полученные средства. В статье 5(3)(c) предусматривается обязательство банка-получателя помогать в завершении перевода правильной суммы в случаях, когда совершён перевод меньшей суммы.

20. В целом нет необходимости использовать концепцию акцепта для этих двух ситуаций. И без упоминания об акцепте полученного поручения это обязательство могло бы рассматриваться как обязательство банка-получателя, который не является банком бенефициара и который выдал платежное поручение для исполнения полученного поручения.

21. Использование концепции акцепта или ее эквивалента было бы необходимым в случае, когда банк-получатель берет на себя обязательство принять меры в будущем, особенно как это предусматривается в статье 4(4), но не выдает своего собственного платежного поручения, как это требуется. Хотя неисполнение банком своего обязательства по исполнению платежного поручения, которое он акцептовал, рассматривается так же, как и в пунктах 11-13 выше, это неисполнение влечет за собой убытки согласно статье 9 и обязательство по оказанию помощи в решении этой проблемы согласно статье 5(3)(b) и (c).

22. В статье 5(3)(b) ситуация, которая представляет собой неисполнение перевода, описана с точки зрения надлежащего платежного поручения, которое "не было выдано банку бенефициара или не акцептовано им". Несомненно, можно было бы найти другую формулировку, однако такое положение было бы, возможно, более сложным.

b) Банк бенефициара

23. В соответствии со статьей 8(7) банк бенефициара имеет право вернуть средства, кредитованные на счет бенефициара, в некоторых случаях допущения ошибки, но от него не требуется делать этого. Право возврата кредитованных средств излагается без ссылки на акцепт банком бенефициара полученного платежного поручения, хотя фактически он должен был делать это согласно статье 6(2).

В. Платеж отправителя по поручению

24. В соответствии со статьей 4(4)

"На отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его, однако при отсутствии иной договоренности срок платежа наступает лишь с даты исполнения поручения".

25. Обязательство отправителя произвести платеж банку-получателю возникает одновременно с принятием на себя банком-получателем обязательств в отношении платежного поручения, поскольку эти обязательства являются встречными. Без использования концепции акцепта было бы затруднительно сформулировать такое положение, которое было бы в равной степени применимо и к банкам-получателям, которые являются и которые не являются банком бенефициара, и к банкам-получателям, которые берут на себя обязательство исполнить поручение в будущем и которые исполнили поручение на дату исполнения, до или после нее. Однако не представляется целесообразным, чтобы на отправителя возлагалось обязательство произвести платеж банку-получателю, когда акцепт наступает в результате ненаправления банком-получателем необходимого уведомления в соответствии со статьей 5(1) о том, что он не будет исполнять платежное поручение.

26. Если платеж должен быть произведен путем дебетования счета, который имеется у отправителя в банке-получателе, в статье 11(4) предусматривается, что этот счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем, даже если в отношении этого счета не было еще произведено никакой проводки. Это положение является лишь конкретным применением статьи 4(4). Оно будет иметь наиболее важные последствия в случае возбуждения в отношении счета отправителя процессуальных действий, например, блокирования счета или наложения ареста на средства, или в случае возбуждения действий по признанию отправителя неплатежеспособным.

С. Отзыв или изменение платежного поручения

27. Концепция акцепта не используется в отношении момента, до которого отправитель может отозвать или изменить платежное поручение, направленное какому-либо банку-получателю, не являющемуся банком-бенефициара. Вместо этого в статье 8(1) предусматривается, что отзыв или изменение имеют силу, "если они получены достаточно заблаговременно, для того чтобы банк-получатель мог принять в связи с этим меры до дальнейшей передачи этим банком-получателем платежного поручения". Если платежное поручение имеет дату исполнения в будущем, то отзыв или изменение будут иметь силу до исполнения данного поручения, даже если распоряжение об отзыве или изменении получено после акцепта поручения банком-получателем, что предусматривается в статье 4(4).

D. Завершение перевода кредита

1. Последствия завершения

28. Типовой закон предусматривает, что, если платежное поручение акцептуется банком бенефициара, то

- a) платеж, и таким образом перевод, уже не может быть отозван или изменен (статья 8(3));
- b) банк бенефициара становится должником бенефициара (статья 11(2));
- c) обязательство перевододателя перед бенефициаром выполняется (статья 11(2));
- d) банк бенефициара принимает на себя определенные обязательства, с тем чтобы предоставить средства бенефициару (статья 5(4) и 7(1)(с));
- e) можно установить, был ли перевод кредита исполнен в надлежащие сроки (статья 9(2), 7(1)(с) и (d)).

В целом можно считать, что эти последствия акцепта означают собой завершение перевода кредита.

29. В соответствии с этим комплексом положений любой конкретный перевод кредита будет почти во всех целях считаться завершенным в конкретный момент времени, то есть когда банк бенефициара акцептует платежное поручение. Действия и обязательства банка бенефициара после акцепта, за незначительными исключениями, будут иметь значение лишь для бенефициара.

30. Аналогичный результат может быть получен при использовании в типовом законе другого слова, такого, как "завершенный" или "окончательный". Вместе с тем использование такого слова в тексте типового закона может привести к возникновению своих собственных затруднений, поскольку оно может предполагать, что у банка бенефициара согласно типовому закону или другому применимому праву не имеется других обязательств выполнять какие-либо операции в результате перевода. Кроме того, во многих случаях полные и окончательные расчеты между всеми банками в цепи перевода кредита могут быть не завершены. Поэтому наиболее целесообразным решением было бы применение концепции акцептов в тексте типового закона.

31. В отношении выполнения основного обязательства в Рабочей группе была высказана точка зрения, что в типовом законе не следует включать какие-либо нормы, поскольку такая норма уместна в правовом тексте, касающемся исполнения денежных обязательств, а не в правовом тексте о переводах кредита. Кроме того, хотя этот аспект глубоко еще не обсуждался, высказывалось мнение, что моментом исполнения обязательства, определен ли он в типовом законе или в отдельном документе, возможно, целесообразно считать иной момент, чем момент завершения перевода кредита. Было высказано также мнение, что в нынешнем проекте типового закона используется правильный подход; момент исполнения обязательства следует установить в типовом законе и, даже если он установлен в отдельном документе, исполнение обязательства должно иметь место одновременно с завершением других аспектов перевода кредита.

2. Критерии завершения/акцепта

32. Хотя в проекте типового закона предусматривается, что пять последствий, упомянутых в пункте 28, имели бы место при акцепте платежного поручения банком бенефициара, в статье 6(2) указывается, что различные платежные поручения могут быть акцептованы в различные моменты времени. Акцепт данного платежного поручения зависит от различных факторов во взаимоотношениях между отправителем и банком бенефициара, от методов, которыми банк бенефициара обрабатывает платежные поручения, и соответствующего кредитования счета бенефициара.

33. Возможно наступление одного события или момента времени, когда можно считать, что все банки бенефициара акцептовали все полученные платежные поручения. Можно было бы использовать любой из моментов времени, указанных в главе IV Правового руководства ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств 1/. Однако использование одного события или момента времени для урегулирования всех переводов кредита и операций всех банков бенефициара было бы наилучшим вариантом, если бы все банки бенефициара обрабатывали все платежные поручения

аналогичным образом и в аналогичной последовательности. В одних странах это возможно, в других - нет и, разумеется, это невозможно во всемирном масштабе. Поэтому для формулирования четкого правила, которое могло бы применяться во многих различных ситуациях, необходимо выбрать событие, которое по своему значению является как объективным, так и универсальным.

34. Этим критериям будет отвечать получение банком бенефициара платежного поручения, однако в большинстве случаев это событие будет слишком ранним. Кредитование счета бенефициара без права на отзыв кредита, за исключением исправления ошибки согласно статье 8(7), было бы существенным событием, но во многих случаях трудно определить момент этого события при использовании электронных средств. Кроме того, во многих ситуациях момент кредитования счета определяется функциональными правилами данного банка, нежели соображениями, связанными с упомянутыми выше последствиями акцепта. Самое позднее событие, которое можно было бы выбрать, будет заключаться в уведомлении бенефициара о том, что кредитом можно воспользоваться.

35. Можно было бы считать нежелательным, чтобы последствия завершения международного перевода кредита для кредитования счета бенефициара происходили в такой поздний момент времени, как уведомление бенефициара. Практически при всех переводах кредита с кредитованием счета бенефициара банк бенефициара выбирается бенефициаром. Риск ошибок или задержек в кредитовании счета бенефициара должен нести сам бенефициар, а не перевододатель или какой-либо банк, предшествующий банку бенефициара. Особенно уместно то соображение, что задержка в кредитовании счета или в уведомлении о кредитовании счета бенефициара может быть результатом банковской практики в том государстве, в котором расположен банк бенефициара, или соглашения между бенефициаром и его банком, причем такая практика или соглашение могут быть совершенно неизвестны перевододателю или банкам, предшествующим банку бенефициара. Этот анализ предполагает, что перевод следует рассматривать завершающим в ближайший возможный момент времени.

36. Если данный анализ верен, то в дальнейшем следует рассмотреть относительно редкие случаи, когда бенефициар не имеет счета в банке бенефициара.

37. нынешняя формулировка проекта подпункта (а) статьи 6(2) закрепляет принцип раннего завершения перевода. Если отправитель и банк бенефициара договорились о том, что этот банк будет исполнять платежные поручения, полученные от отправителя, без уведомления о покрытии, то считается, что банк бенефициара акцептует платежное поручение в момент его получения. Это правило могло бы применяться к лондонской Системе автоматизированных клиринговых расчетов (ЧАПС), но не к нью-йоркской Системе межбанковских клиринговых расчетов (ЧИПС). Подпункт (а) может расходиться с правилом, регулирующим действия банка-получателя, который не является банком бенефициара. В соответствии со статьей 5(1) такой банк будет в договорном отношении обязан исполнить платежное поручение, но он не будет нести обязательств банка, который акцептовал данное платежное поручение до тех пор, пока он не выставил свое собственное платежное поручение, предназначенное для исполнения полученного платежного поручения.

38. В подпункте (b) проекта статьи 6(2), представленном Рабочей группе на ее восемнадцатой сессии в документе A/CN.9/WG.IV/WP.39, также используется тот подход, что банк бенефициара следует рассматривать как акцептовавший платежное поручение в ближайший возможный момент времени. В подпункте (b) предусматривается, что акцепт происходит

"в момент получения банком как платежного поручения, так и уведомления о наличии покрытия при условии, что банк и отправитель поддерживают ранее установленные отношения".

39. Эти два положения отражали также ту мысль, что существует только одна обоснованная причина непринятия банком бенефициара мер в соответствии с платежным поручением, которое, по-видимому, полностью и правильно заполнено, а именно тот факт, что этот банк еще не получил возмещения от отправителя. В подпункте (b) не затрагивается вопрос о том, в какой степени можно ожидать, что банк-получатель примет платеж путем кредитования своего счета в банке-отправителя или своего счета в каком-либо третьем банке.

40. Другие основания исполнения поручения, о которых говорилось применительно к банкам перевододателей или банкам-посредникам, как, например, подозрения в "отмывании" денег, полученных от незаконного сбыта наркотических средств, представляются в меньшей степени применимыми к банку бенефициара, который должен кредитовать счет бенефициара. Представляется маловероятным, что этот банк мог бы быть достаточно подозрительным в отношении какого-либо отдельного перевода для отказа в акцепте платежного поручения, если только ранее не наблюдалось случаев подозрительных переводов. В таком случае можно ожидать, что этот банк закроет счет или информирует о своих подозрениях соответствующие органы, нежели отклонит платежное поручение.

41. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа отказалась от такого подхода в проекте текста в документе A/CN.9/WG.IV/WP.39, исключив статью 6(2)(b) и приняв решение о добавлении в статью 6(2)(a) волевого требования, хотя она не ввела это требование в текст в связи с отсутствием времени (A/CN.9/318, пункт 137). Она указала, что банк бенефициара может иметь другие основания для отклонения платежного полученного поручения помимо неполучения платежа по поручению. Было высказано предположение, что бенефициар мог дать банку указание не акцептовать конкретное платежное поручение или не акцептовать конкретный вид платежных поручений. Кроме того, банк бенефициара нельзя считать акцептовавшим платежное поручение, которое является в такой степени неполным или неправильно заполненным, что не может или не должно исполняться. Эту ситуацию можно сравнить с положением банка-получателя, которое создается в силу статьи 4(2), когда удостоверение подлинности поручения представляется несоответствующим. Представляется, однако, что эти конкретные проблемы могли бы быть учтены в общем правиле о раннем завершении перевода. В любом случае Рабочая группа пока не сформулировала альтернативный подход в отношении того, в каких случаях банк бенефициара следует рассматривать как акцептовавший платежное поручение или, в другом случае, когда данный перевод кредита следует считать завершенным.

42. Подпункты (c), (d) и (e) отражают три различных волевых действия, которые могут осуществляться банком бенефициара в рамках данного перевода и могут считаться акцептом платежного поручения, завершая таким образом его исполнение. Они могут применяться к тем ситуациям, когда банк бенефициара исполнил платежное поручение до осуществления платежа в соответствии либо с подпунктом (a), либо с уже исключенным подпунктом (b).

II. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ БАНКА ДЛЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

43. Неплатежеспособность какого-либо банка может оказывать влияние на перевод кредита несколькими различными путями. В нынешнем тексте проекта типового закона не имеется положений, предназначенных для решения этой проблемы. Однако существующие положения предусматривают решения для некоторых из этих ситуаций.

44. В статье 5(3)(b) предусматривается, что если банк бенефициара не акцептует платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выданного перевододателем, то каждый банк-получатель должен возместить своему отправителю любые средства, полученные от этого отправителя. Это положение было сформулировано с учетом того случая, когда в платежном поручении неправильно указан банк бенефициара или указан неправильный бенефициар, или того, что исполнение этого поручения задерживается в определенный момент и в целом не завершается. Ожидается, что будет восстановлено исходное положение перевододателя и всех банков-получателей. Если средства не могут быть возвращены от неправильно указанного бенефициара или банка, который их держит, то убытки должен нести тот банк, который допустил ошибку. Однако представляется, что согласно статье 5(3)(b) эти убытки могут быть возложены на банк, который направил данное поручение неплатежеспособному банку или бенефициару, поскольку его обязательства по возврату средств существуют независимо от того, возвращены ли ему средства от неплатежеспособного банка или бенефициара. Такой результат Рабочая группа предвидела на своей восемнадцатой сессии и отразила в пункте 153 документа A/CN.9/318. См. также документ A/CN.9/WG.IV/WP.41, комментарий 14 к статье 5.

45. Статья 5(3)(b) применялась бы также в случае, когда перевод кредита не удался в связи с тем, что какой-либо банк-посредник, который получил платеж от банка-отправителя, прекратил выплаты до исполнения полученного поручения. Аналогично тому, что было указано выше, согласно статье 5(3)(b) риск невозмещения был бы перенесен на тот банк, который выставил данное поручение банку-посреднику, не выполнившему операции. Это можно считать подходящим решением за исключением того случая, когда перевододатель или предшествующий банк-отправитель выбрали банк-посредник, который не совершил операции. Как представляется, в таком случае риск кредитования возлагается на перевододателя или на банк, который выбрал этот банк-посредник, не выполнивший операции.

46. Несколько иная проблема возникает, если какой-либо банк-получатель исполнил платежное поручение, а его отправитель не может произвести по нему платеж банку-получателю. В нынешнем тексте проекта типового закона нет правила, устанавливаемого для случая, когда банк-получатель является банком бенефициара. Наличие у банка бенефициара права возвращать средства, кредитованные на счет бенефициара, по всей вероятности, будет регулироваться законодательством того государства, в котором расположен банк бенефициара. См. пункты 69-80 ниже. Если банк-получатель не является банком бенефициара, то согласно статье 4(4) он будет связан обязательством по своему собственному поручению в качестве отправителя и понесет убытки. Такой результат представляется совершенно уместным, если отправителем является перевододатель.

47. Уместность этого результата менее очевидна, если отправитель является банком. Хотя это содействует финансовой осторожности со стороны банков-получателей, это достигается за счет того, что банки-получатели поощряются откладывать исполнение платежных поручений, которые они получают, до момента получения платежа от своих отправителей. Это снижает функциональную эффективность каждого банка-получателя в отдельности и имеет серьезные последствия для функциональной эффективности всей системы перевода средств. Это замедляет прохождение средств через систему и делает невозможным для перевододателей или их банков планировать сроки, необходимые для осуществления перевода кредита, если этот перевод должен пройти по крайней мере через один банк-посредник или через расчетную палату.

48. Для решения этой проблемы разработаны различные процедуры. Двумя такими процедурами, имеющими особое значение для международных переводов кредита, являются процедуры, используемые системами "ЧАПС" в Лондоне и "ЧИПС" в Нью-Йорке.

- В соответствии с правилами "ЧАПС" от банка-получателя требуется в тот же день кредитовать счет кредитуемой стороны. Это обязательство сохраняется даже если один из банков, с которым проводятся расчеты, не может покрыть свое сальдо в конце этого дня. Такое правило защищает эффективность этой системы платежа. Финансовая осторожность гарантируется различными административными и нормативными процедурами, выходящими за рамки самой системы платежа. Хотя эти процедуры гарантируют всем сторонам, что никакой банк-получатель не понесет убытков, если банк-отправитель не сможет покрыть свое чистое дебетовое сальдо, они зависят от особенностей организации банковской системы в Соединенном Королевстве и надежды на то, что Банк Англии будет гарантировать оплату.

- В соответствии с правилами "ЧИПС" неспособность какого-либо банка-участника операции покрыть свое чистое дебетовое сальдо на окончание данного дня может привести к прекращению расчетов по всем переводам, поступающим в этот банк и из него в течение этого дня. Хотя эта процедура ни разу не использовалась, такая возможность означает, что от банков-получателей не требуется кредитовать счета кредитуемых сторон до завершения окончательного расчета в конце данного дня. Тем не менее, для удобства своих клиентов и повышения эффективности системы платежей банки-получатели во многих случаях исполняют платежные поручения, когда они их получают, и это происходит до расчетов. Однако существует практика предоставления кредитуемой стороне кредита на предварительной основе при условии получения расчета соответствующим банком, и такая практика была признана юридически возможной, даже если для этого не существует прямой соответствующей санкции. В результате постоянно существует возможность аннулирования всех расчетов по операциям, произведенным через систему "ЧИПС" в течение всего дня.

49. Проблемы, связанные с правилами "ЧИПС", и риски, которые они представляют для системы платежей в целом, привлекли значительное внимание в Соединенных Штатах Америки, и были предприняты различные меры по решению этих проблем. Для типового закона непосредственный интерес представляют новые положения, которые были включены в февральский вариант 1989 года предлагаемой новой статьи 4А Единого торгового кодекса. По-видимому, эти положения представляют достаточно общий интерес для их подробного рассмотрения.

50. В проекте раздела 4А-207(1) предусматривается, что, когда банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, исполняет полученное им платежное поручение, он акцептует это поручение, принимая на себя таким образом обязательства по нему. Такой банк-получатель, если ему еще не переведена оплата за полученное поручение, берет на себя риск по кредиту.

51. Если банк-получатель является банком бенефициара, то данное решение имеет несколько больше нюансов. В проекте раздела 4А-207(2)(а) предусматривается, что банк бенефициара акцептует платежное поручение, принимая, таким образом, обязательства по нему,

"в момент, когда банк ... ii) уведомляет бенефициара о получении им поручения или о кредитовании счета бенефициара в связи с этим поручением, если только в этом уведомлении не указывается, что данный банк отклоняет поручение или что средства не могут быть сняты со счета до получения платежа от отправителя поручения". (Важное подчеркнуто).

52. В соответствии с проектом раздела 4А-207(2)(а) банкам больше не разрешается следовать их обычной практике предоставления отзывных кредитов, которые, тем не менее, сохраняют предварительный характер до получения средств. Хотя это положение будет применимо к любой ситуации, при которой банк бенефициара еще не получил платежа по полученному платежному поручению, оно будет иметь самое большое значение в контексте соглашений о чистых расчетах, причем в рамках американской системы переводов кредита наиболее важным примером такого соглашения является система "ЧИПС".

53. Сами по себе эти два положения проекта раздела 4А-207 будут препятствовать тому, чтобы банки-получатели предоставляли средства бенефициару или другой кредитруемой стороне до проведения расчета. Это будет сочтено нецелесообразным, поскольку это снизит эффективность системы расчетов.

54. Эта проблема устраняется в пунктах 1-3 проекта раздела 4А-403, которые в связи с их важным значением приводятся полностью.

"1) Платеж по обязательству отправителя в соответствии с разделом 4А-402 [аналогично статье 4(4)] произвести платеж банку-получателю происходит в ближайший из следующих сроков:

а) если отправителем является банк, то платеж происходит, когда банк-получатель получает окончательный расчет по этому обязательству через Федеральную резервную систему или через систему перевода средств;

б) если отправителем является банк и i) отправитель кредитовал счет банка-получателя в своем банке или ii) принял меры по кредитованию счета банка-получателя в другом банке, то платеж происходит, когда этот кредит отзывается или, если не отзывается, то в полночь того дня, когда этот кредит может быть отозван и когда банку-получателю известно об этом обстоятельстве;

с) если банк-получатель дебетовал счет отправителя, имеющийся в этом банке-получателе, то платеж происходит в момент дебетования в той мере, в какой эта операция по дебетованию покрывается отзывным кредитовым сальдо по счету.

2) Если отправитель и банк-получатель являются участниками какой-либо системы перевода средств, в рамках которой осуществляются многосторонние чистые расчеты по обязательствам участников, то банк-получатель получает окончательный расчет, когда этот расчет завершается в соответствии с правилами этой системы. Обязательство отправителя по уплате суммы платежного поручения, переданного через систему перевода средств может в степени, допускаемой правилами этой системы, быть выполненным путем зачета и применения в отношении обязательства отправителя права отправителя получить платеж от банка-получателя в сумме любого другого платежного поручения, переданного отправителю банком-получателем через систему перевода средств. Совокупное сальдо обязательств каждого отправителя каждому банку-получателю в рамках данной системы перевода средств может в степени, допускаемой правилами этой системы, погашаться путем зачета и применения в отношении такого сальдо общего сальдо обязательств в отношении отправителя других участников этой системы. Совокупное сальдо определяется после осуществления права на зачет, упомянутого во втором предложении настоящего подраздела.

3) Если два банка посылают платежное поручение друг другу в соответствии с соглашением о том, что урегулирование обязательств каждого банка в отношении другого банка в соответствии с разделом 4А-402 [аналогично статье 4(4)] производится в конце дня или другого периода времени, то производится зачет общей суммы обязательств в отношении всех поручений, переданных одним банком, и общей суммы обязательств в отношении всех поручений, переданных другим банком. В соответствии с размером зачтенных сумм каждый банк производит платеж другому банку. Если зачет не приводит к полной выплате общей суммы обязательств в отношении всех поручений, переданных одним из этих банков, то сумма зачета применяется к различным поручениям, переданным этим банком, пропорционально суммам этих поручений. Если после зачета чистая сумма обязательств данного банка выплачивается, то эта сумма аналогичным образом применяется к поручениям, переданным этим банком".

55. В соответствии с этими положениями связанный с кредитованием риск, лежащий на банке-получателе до проведения расчета, ограничивается его чистым кредитовым сальдо по расчетам с банком-отправителем, независимо от того, возникло ли данное сальдо в связи с прямыми двусторонними расчетами или, в той мере, в какой это допускается правилами данной системы, в связи с многосторонними соглашениями о чистых расчетах.

56. Представляется, что новый проект этого положения основывается на выводах доклада, выпущенного Банком международных расчетов в феврале 1989 года под названием "Доклад о системах чистых расчетов". Хотя этот доклад был составлен с уделением особого внимания договорам о валютном обмене, в нем отмечается, что его заключения применимы также к соглашениям о системах чистых расчетов.

57. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли включать в типовой закон положения, касающиеся последствий неосуществления отправителем, включая банк-отправитель, платежа банку-получателю. В этом случае она может рассмотреть вопрос о

том, следует ли включить в типовой закон какое-либо положение, основанное на решениях, которые содержатся в предлагаемом разделе 4А-403 Единого торгового кодекса.

III. ПОСЛЕДСТВИЯ ТИПОВОГО ЗАКОНА ДЛЯ СВЯЗАННЫХ СО СЧЕТАМИ ОТНОШЕНИЙ

58. Мандат, выданный Комиссией Рабочей группе, заключается в разработке текста, который регулировал бы переводы кредита от одного клиента к другому. Многие участники Рабочей группы подчеркивали, что наиболее важным аспектом разработки типового закона является установление прав и обязанностей клиентов при переводе кредита, поскольку можно предположить, что банки могут решать большинство вопросов, которые будут возникать между ними, на основе межбанковских соглашений.

59. Перевод средств в форме кредитового или дебетового перевода приводит к дебетованию счета отправителя этих средств и к кредитованию счета получателя этих средств. Поэтому закон, который регулирует полный цикл перевода от одного клиента банка к другому клиенту банка, должен включать некоторые положения, конкретизирующие право банка перевододателя дебетовать счет перевододателя, обязательство банка бенефициара кредитовать счет бенефициара и последствия проведения банками дебетовых и кредитовых операций. С включением таких положений этот закон окажет воздействие на права и обязанности этих клиентов и их банков, обусловленные связанными со счетами отношениями.

60. Это не создаст сложных проблем, если типовой закон разрабатывается для принятия конкретным государством, поскольку законодатели могут учесть существующие нормы, регулирующие связанные со счетами отношения. Если этот новый закон о переводах кредита потребует изменений в законодательстве, регулирующем связанные со счетами отношения, то соответствующие положения могли бы быть включены либо в текст нового закона, либо в поправки к любому другому законодательному акту этого государства, регулирующему связанные со счетами отношения.

61. Типовой закон должен быть разработан с учетом того, что государство, которое примет его, будет располагать широким набором юридических норм, касающихся связанных со счетами отношений. Поэтому может быть целесообразным, чтобы типовой закон имел такие минимальные последствия для связанных со счетами отношений, которые соответствовали бы мандату разработки норм, которые регулируют перевод средств от одного клиента к другому. Тем не менее, поскольку данный текст разрабатывается в форме типового закона, а не конвенции, возможно, допустимо включить в него положения, которые являются надлежащими с точки зрения существа, даже если представляется, что они выходят за пределы того, что некоторые государства включают в законодательство о переводах кредита, или могут вступать в коллизию с юридическими нормами о связанных со счетами отношениях в некоторых государствах.

62. Связанные со счетами отношения, которые затрагиваются переводом кредита, представляют собой не только отношения между перевододателем и банком перевододателя или отношения, связанные со счетом бенефициара в банке бенефициара, - они также охватывают счета, которые банки взаимно открывают и которые используются для оплаты платежных поручений, направляемых банками друг другу.

63. Счет перевододателя подпадает под действие статей 4(4) и 11(4), регулирующих обязательство отправителя произвести платеж по платежному поручению, который он отправил. В соответствии с нынешним текстом статьи 4(4) на отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению после того, как банк-получатель акцептует его. В соответствии со статьей 11(4)

"В той степени, в какой банк-получатель имеет право на получение возмещения от отправителя путем дебетования счета, который имеется у отправителя в банке-получателе, счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем".

64. Применение статьи 11(4) будет наиболее важным в том случае, когда отправитель становится неплатежеспособным или когда в отношении счета отправителя возбуждаются процессуальные действия до момента дебетования счета отправителя. Это предполагает, что юридически дебетование счета отправителя означает уменьшение суммы обязательства банка перед своим клиентом или увеличение суммы обязательства клиента перед банком. Однако об этом так не сказано в данном положении или в других положениях проекта типового закона. Значение этого положения заключалось бы в том, что для достижения этого результата не потребовалась бы бухгалтерская запись. И в этом смысле статья 11(4) затрагивает законодательство, регулирующее связанные со счетом отношения между перевододателями и банком перевододателя.

65. Однако маловероятно, что статья 11(4) будет применяться очень часто в отношении счета перевододателя, поскольку банки редко предпринимают какие-либо действия по указанию клиента, не дебетовав предварительно его счет. Можно было бы ожидать, что статья 11(4) будет чаще

применяться к счету какого-либо банка-отправителя, который обслуживается банком-получателем, поскольку разумно предположить, что банки более склонны к исполнению платежного поручения, которое они получают от другого банка, перед дебетованием счета банка-отправителя, нежели к исполнению платежного поручения, полученного от клиента, не являющегося банком, до дебетования счета отправителя.

66. Та степень, в которой типовой закон должен отразиться на связанных со счетами отношениях между бенефициаром и банком бенефициара, в значительной мере зависит от наступления событий, свидетельствующих о завершении перевода кредита, т.е. акцепта платежного поручения банком бенефициара. Если считается, что перевод кредита завершен и любое обязательство перевододателя по отношению к бенефициару выполнено вскоре после получения платежного поручения банком бенефициара, как это предлагается выше в пунктах 37 и 38, то кредитование средств на счет бенефициара или предоставление средств бенефициару можно в типовом законе не рассматривать. Единственным исключением могли бы быть те случаи, когда платежное поручение содержит дату платежа или дату исполнения, поскольку перевододатель или отправитель дал указание выполнить операцию к определенному сроку и заинтересован в том, чтобы это было сделано к этому сроку.

67. Если считать, что перевод кредита завершается только после волевого действия банка бенефициара в отношении бенефициара или его счета, то следует рассмотреть вопрос о том, включать ли в типовой закон стандартные требования в отношении того, когда и каким образом банку бенефициара следует действовать, поскольку перевододатель будет иметь законный интерес в быстром проведении операции банком.

68. В статье 7 нынешнего текста проекта типового закона устанавливается срок, в течение которого должен действовать банк бенефициара, являющийся банком-получателем. О банках бенефициара конкретно упоминается в статье 7(1)(с) и (d). Меры, требуемые от банка бенефициара, который акцептовал платежное поручение, излагаются в статье 5(4).

IV. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА

69. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить положение о коллизии норм права в связи с переводами кредита (A/CN.9/317, пункт 165). Для восемнадцатой сессии Рабочей группы в качестве статьи 12 проекта типового закона было разработано положение, содержащееся в документе A/CN.9/WG.IV/WP.39. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа не рассматривала статью 12, и она осталась в тексте без изменений до настоящей сессии Рабочей группы.

70. Цель типового закона заключается в обеспечении средства унификации базовых юридических принципов и норм, регулирующих международные переводы кредита. В той мере, в какой типовой закон будет в будущем принят отдельными государствами, проблемы коллизии норм права ослабляются. Однако не все государства примут типовой закон или примут его полностью, и маловероятно, что типовой закон охватит все возможные вопросы.

71. Первой проблемой, которую необходимо рассмотреть, является территориальное применение данного закона. Кроме того, можно рассмотреть вопрос о положении, регулирующем коллизию норм права в случае возникновения спора в каком-либо государстве, которое приняло типовой закон, а другое заинтересованное государство или государства не сделали этого, или в случае, когда текст типового закона не регулирует данный спорный вопрос.

72. Проблемы в связи с территориальным применением типового закона видны на примере статьи 1(1) в отношении основной сферы применения. В соответствии с этой статьей типовой закон применяется к переводу кредита только в том случае, если два банка находятся в различных государствах и каждый из этих двух банков имеет клиента. Не имеет значения, является ли банком этот клиент одного или обоих банков. В результате для того, чтобы типовой закон применялся в соответствии со статьей 1(1), должно быть направлено по меньшей мере два платежных поручения, из которых одно - от перевододателя в банк перевододателя, а другое - от банка перевододателя в банк бенефициара. См. дискуссию в документе A/CN.9/WG.IV/WP.41, комментарии 1-8 к статье 1.

73. Требование о наличии минимум двух платежных поручений для того, чтобы перевод кредита подпадал под действие типового закона, подчеркивает двойственный характер отношений в рамках перевода и закона, регулирующего эти отношения. Перевод состоит прежде всего из ряда двусторонних операций между отправителем (перевододателем или банком-отправителем) и банком-получателем, и многие положения типового закона регулируют эти взаимоотношения. Однако сам перевод определен как "полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару", и ряд положений рассматривают эти взаимосвязи с этой точки зрения.

74. Хотя было бы желательно, чтобы весь цикл перевода кредита регулировался одним законом, с тем чтобы права и обязанности всех сторон этого перевода соответствовали друг другу, этого нельзя достичь путем применения коллизионных норм, включая положение о территориальном применении типового закона. В любой правовой системе некоторые нормы имеют для банков функциональное значение, как, например, наличие или объем какого-либо обязательства банка-получателя действовать по полученному платежному поручению или право отправителя отозвать или изменить свое платежное поручение. Эти нормы должны быть известны служащим банка-получателя для того, чтобы этот банк надлежащим образом выполнял свои обязательства.

75. Это предполагает, что если законодательство нескольких государств, участвующих в переводе кредита, должно применяться к различным элементам перевода, то закон, применимый к любому данному элементу, должен быть законом государства банка-получателя. При переводе, в котором участвуют только два банка в различных государствах, закон, регулирующий этап перевода от перевододателя до банка перевододателя, будет законом того государства, в котором расположен банк перевододателя, а этап перевода от банка перевододателя до банка бенефициара - законом государства, в котором расположен банк бенефициара. Аналогичным образом, если имеется банк-посредник в какой-либо третьей стране, который может быть возмещающим банком, то закон, регулирующий тот этап перевода, в пределах которого этот банк является банком получателем, будет законом того государства, в котором этот банк расположен. Наконец, последствия перевода кредита для счета бенефициара будут регулироваться законом того государства, в котором расположен банк бенефициара.

76. Насколько это предлагаемое правило уместно в целом, можно легко проверить путем рассмотрения нынешнего проекта типового закона. Большинство его положений устанавливают либо функциональное правило, которое должно выполняться банком-получателем, либо правовые последствия неисполнения банком-получателем своих обязательств.

77. В общем правиле на тот счет, что закон, регулирующий какой-либо этап перевода, является законом государства, в котором расположен данный банк-получатель, следует, тем не менее, учесть тот факт, что некоторые положения проекта типового закона изложены с точки зрения отправителя или в них рассматриваются отношения, которые не являются отношениями между отправителем и банком-получателем. Можно считать, что такие положения отражают проблемы, которые возникнут при применении к переводам кредита любого свода норм коллизионного права. Необходимо рассмотреть следующие положения:

Статья 4. 1) Создается впечатление, что этот пункт в его нынешней формулировке указывает на то, что вопрос о полномочии фактического отправителя связать обязательством предполагаемого отправителя будет определяться соответствующим законом, применимым к предполагаемому отправителю.

2) и 3) Эти два пункта были сформулированы с точки зрения того, несет ли предполагаемый отправитель обязательство по платежному поручению. Однако, проверка удостоверения подлинности платежного поручения должна осуществляться банком-получателем. Поэтому представляется целесообразным, что закон того государства, в котором расположен этот банк-получатель, будет определять коммерческую разумность предусмотренной процедуры удостоверения подлинности и правовые последствия действий банка-получателя в соответствии с необходимыми процедурами. Поскольку пункт (3) является исключением из пункта (2), то в нем должно предусматриваться применение этого же закона.

4) Обязательство отправителя уплатить банку-получателю возникает в силу того, что этот банк-получатель действовал по просьбе отправителя. Определение того, какие действия банка-получателя дают основания для возникновения обязательства отправителя, лучше всего, как представляется, будут определяться законом того государства, в котором расположен банк-получатель.

Статья 5. В подпункте 3(b) предусматривается, что если перевод осуществлен неправильно, то банк-получатель должен возместить своему отправителю любые полученные от него средства и "банк-получатель имеет право на возврат любых средств, которые он выплатил своему банку-получателю". Действительно, в пункте 3(b) предусматривается возврат средств, выплаченных банком-получателем в качестве отправителя в соответствии со статьей 4(4), и процитированная часть этого положения является излишней, хотя она и служит общей цели гарантии банку того, что он в конечном итоге не будет нести ущерба. Поскольку положения, регулирующие обязательство банка-получателя в качестве отправителя, подпадают под действие закона того государства, в котором "его банк-получатель" расположен, то закон государства "его банка-получателя" будет соответствующим образом регулировать обязательство по возврату средств.

Статья 8. 1)-4) Хотя оно сформулировано с точки зрения права отправителя отозвать или изменить платежное поручение, это существенное правило зависит от того, действовал ли банк-получатель по данному платежному поручению.

5) Хотя этот пункт сформулирован с точки зрения прав и обязанностей отправителя, он мог бы быть равным образом сформулирован с точки зрения прав и обязанностей банка-получателя.

6) Этот пункт следует сравнить со статьей 4(1), (2) и (4). Если его рассматривать с точки зрения личного качества отправителя, то уместным будет закон государства-отправителя. Если его рассматривать с точки зрения полномочия банка-получателя действовать в соответствии с полученным платежным поручением и дебетовать счет отправителя или получать оплату от отправителя каким-либо другим способом, то уместным будет закон государства банка-получателя.

Статья 11. 1)-3) Эти пункты касаются выполнения основного обязательства. Представляется, что уместным будет закон того государства, в котором это обязательство должно выполняться, как это предусмотрено в статье 12(2). Определение того государства, в котором это обязательство должно выполняться, будет выходить за сферу применения типового закона.

78. Могут быть случаи, когда банки или другие учреждения, которые регулярно обмениваются платежными поручениями, пожелают выбрать закон какой-либо другой правовой системы для регулирования их прав и обязанностей в отношении этих платежных поручений. Нынешний проект статьи 12(1) предполагает, что помимо закона государства банка-получателя стороны могут выбрать закон государства-отправителя или закон того государства, в валюте которого выданы платежные поручения. Еще одним возможным выбором может быть закон того государства, где расположена та служба связи, которую оба банка используют для передачи международных платежных поручений.

79. После того как Рабочая группа рассмотрит вопрос о территориальном применении типового закона, она, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, должен ли типовой закон содержать дополнительные положения о выборе права. Если необходимо разработать отдельное положение, то Рабочая группа может посчитать целесообразным, чтобы это положение соответствовало положению о территориальном применении типового закона.

80. Сложным аспектом анализа территориального применения типового закона и выбора права в целом является тот факт, что единичный международный перевод кредита всегда будет регулироваться правом по меньшей мере двух, а во многих случаях большего числа государств. Это подчеркивает важное значение разработки такого типового закона, в отношении которого существует большая вероятность широкого признания.

D. Доклад Рабочей группы по международным платежам
о работе ее двадцатой сессии
(Вена, 27 ноября - 8 декабря 1989 года) (A/CM.9/329)
[Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты	Стр.
ВВЕДЕНИЕ	1-9	112
I. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ПОЛОЖЕНИЙ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА	10-198	113
Статья 1	12-25	113
Статья 2	26-82	115
Статья 3	83-93	121
Статья 4	94-111	122
Статья 5	112-127	124
Статья 6	128-141	126
Статья 7	142-147	127
Статья 8	148-167	128
Статья 9	168-183	130
Статья 10	184-186	132
Статья 12	187-188	132
Статья 14	189-192	133
Редакционная группа	193-194	134
Заявление делегации Соединенных Штатов Америки	195-198	134
II. БУДУЩИЕ СЕССИИ	199	134
ПРИЛОЖЕНИЕ Проект типового закона о международных переводах кредита, подготовленный с учетом результатов работы двадцатой сессии Рабочей группы по международным платежам		135

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии, состоявшейся в 1986 году, Комиссия постановила приступить к разработке типовых правовых норм, касающихся электронного перевода средств, и поручить ее Рабочей группе по международным оборотным документам, которую она переименовала в Рабочую группу по международным платежам 1/.

2. Рабочая группа приступила к этой работе на своей шестнадцатой сессии (Вена, 2-13 ноября 1987 года), на которой она рассмотрела ряд правовых вопросов, указанных в записке секретариата. Группа просила секретариат подготовить проект положений на основе результатов обсуждений, состоявшихся в ходе ее шестнадцатой сессии, для рассмотрения на ее семнадцатой сессии. На своей семнадцатой сессии (Нью-Йорк, 5-15 июля 1988 года) Рабочая группа рассмотрела подготовленный секретариатом проект положений. На заключительном этапе обсуждения Рабочая группа просила секретариат подготовить пересмотренный проект типовых правовых норм. На своей восемнадцатой сессии (Вена, 5-16 декабря 1988 года) Рабочая группа приступила к рассмотрению пересмотренного проекта типовых правовых норм, который она переименовала в проект типового закона о международных переводах кредита. На своей девятнадцатой сессии она продолжила рассмотрение проекта типового закона.

3. Рабочая группа провела свою двадцатую сессию в Вене 27 ноября - 8 декабря 1989 года. В состав Группы входили все государства - члены Комиссии. В работе сессии приняли участие представители следующих государств-членов: Аргентины, Болгарии, Венгрии, Германии, Федеративной Республики, Дании, Египта, Индии, Ирака (Исламской Республики), Испании, Италии, Камеруна, Канады, Кении, Китая, Коста-Рики, Ливийской Арабской Джамахирии, Марокко, Мексики, Нигерии, Нидерландов, Сингапура, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик, Франции, Чехословакии, Чили, Югославии и Японии.

4. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих государств: Австралии, Австрии, Боливии, Ганы, Гватемалы, Германской Демократической Республики, Доминиканской Республики, Израиля, Колумбии, Корейской Республики, Кувейта, Омана, Пакистана, Перу, Польши, Румынии, Саудовской Аравии, Таиланда, Турции, Уганды, Украинской Советской Социалистической Республики, Филиппин, Финляндии, Швейцарии и Швеции.

5. На сессии присутствовали наблюдатели от следующих международных организаций: Международного валютного фонда, Банка международных расчетов, Комиссии Европейских сообществ, Гаагской конференции по международному частному праву, Банковской федерации Европейского сообщества, Международной торговой палаты, Латиноамериканской федерации банков и Общества глобальной финансовой межбанковской электросвязи.

6. Рабочая группа избрала следующих должностных лиц:

Председатель: г-н Хосе Мария Абаскал Самора (Мексика)

Докладчик: г-н Брэдли Кроуфорд (Канада)

7. Рабочей группе были представлены следующие документы:

a) Предварительная повестка дня (A/CN.9/WG.IV/WR.43);

b) Международные переводы кредита: комментарии по проекту типового закона о международных переводах кредита, доклад Генерального секретаря (A/CN.9/WG.IV/WR.44).

8. Рабочая группа утвердила следующую повестку дня:

a) Выборы должностных лиц.

b) Утверждение повестки дня.

c) Подготовка типового закона о международных переводах кредита.

d) Прочие вопросы.

1/ См. Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 230.

е) Утверждение доклада.

9. На сессии были рассмотрены следующие документы:

- а) Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее шестнадцатой сессии (A/CN.9/297);
- б) Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317);
- с) Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее восемнадцатой сессии (A/CN.9/318);
- д) Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее девятнадцатой сессии (A/CN.9/328).

I. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ПОЛОЖЕНИЙ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА

10. Текст проекта типового закона, находившегося на рассмотрении Рабочей группы, содержался в докладе девятнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/328, приложение) и воспроизводился с комментариями в документе A/CN.9/WG.IV/WP.44.

Название проекта типового закона

11. Предложенное название было принято с учетом последующего обсуждения сферы применения закона, содержащейся в статье 1.

Статья 1

Концепция международного характера перевода кредита

12. Согласно одной точке зрения, данный типовой закон должен применяться как к внутренним, так и к международным переводам кредита. Было отмечено, что расширяется практика переводов кредита с помощью электронных систем, которые не проводят различия между переводами чисто внутреннего характера и переводами с участием двух или больше стран. Появятся проблемы функционального характера, если два различных закона будут применяться к переводам кредита через такие системы, причем один закон - для переводов, поступающих из другой страны или предназначенных для нее, а другой закон - для переводов, которые носят чисто внутренний характер. Отмечалось также, что при рассмотрении данного типового закона законодателям будет трудно понять, почему следует принимать какой-то закон для международных переводов кредита, когда в настоящее время еще ни одно государство не ввело в действие какой-либо сопоставимый закон для внутренних переводов кредита.

13. Согласно другой точке зрения, сферу применения типового закона следует по-прежнему ограничивать международными переводами кредита. Даже если предоставленный Рабочей группе мандат позволяет ей разработать такой типовой закон, который будет применяться к внутренним переводам кредита, общий контекст, в рамках которого разрабатывается данный закон, относится к международным переводам. Было отмечено, что проблемы, возникающие в ходе международных переводов кредита, отличны от тех, которые возникают при внутренних переводах кредита, особенно в отношении рисков как для банка, так и для клиента. Некоторые государства, в которых внутренние переводы кредита используются давно, могли бы согласиться с принятием данного типового закона, если он будет применяться только к международным переводам кредита, но едва ли согласятся изменить свою существующую практику и нормы, регулирующие внутренние переводы кредита. Было также отмечено, что, хотя наблюдается определенное сходство проблем, с которыми сталкиваются все страны при международных переводах кредита, проблемы в различных странах и, следовательно, соответствующие правовые нормы, регулирующие внутренние переводы кредита, значительно отличаются друг от друга.

14. Было также высказано мнение, что, даже если данный типовой закон по своему характеру будет ограничен международными переводами кредита, некоторые государства, возможно, согласятся применять его также и по отношению к внутренним переводам кредита. Поэтому следует избегать сложных политических проблем, которые могут возникнуть, если в типовом законе будет предусмотрено, что он применяется ко всем переводам кредита.

15. После обсуждения Рабочая группа решила, что сфера применения типового закона по-прежнему будет такова, что он будет применяться только к тем переводам кредита, которые носят международный характер.

Критерии международного характера перевода кредита

16. Было достигнуто общее согласие, что критерий международного характера перевода кредита, как это сформулировано в статье 1, является слишком ограничительным. Были отмечены примеры, приведенные в комментариях 4-6 к статье 1 в документе A/CN.9/WG.IV/WR.44. В этих комментариях указывалось, что банк, который производит перевод кредита на свой счет, является перевододателем, а не банком перевододателя, а банк, который получает кредит на свой счет, является бенефициаром, а не банком бенефициара. Поэтому перевод, осуществляемый банком в качестве перевододателя другому банку как бенефициару, путем передачи распоряжения их общему банку-корреспонденту о дебетовании и кредитовании соответствующих счетов, открытых в нем, не будет являться международным переводом кредита и данный типовой закон не будет применяться, даже если три банка находятся в разных государствах. Такая ситуация возникнет в связи с тем, что не будет иметься "банка перевододателя" и "банка бенефициара", находящихся в разных государствах.

17. И наоборот, если вышеупомянутый перевод осуществляется по распоряжению клиента или в интересах клиента, то банк перевододателя и банк бенефициара будут находиться в разных государствах и будет применяться типовой закон.

18. Согласно одной точке зрения, перевод должен считаться международным и должен применяться типовой закон, если любые две стороны, перевододатель, бенефициар или банк находятся в разных государствах. Согласно этой точке зрения, перевод кредита, в котором участвует лишь один банк, будет международным переводом кредита, если перевододатель или бенефициар находятся в другом государстве. Был задан вопрос, является ли факт пребывания субъекта в другом государстве в момент выдачи им платежного поручения фактическим местонахождением или его местопребыванием.

19. Согласно другой точке зрения, типовой закон должен применяться лишь в том случае, если задействованы банковские системы двух различных государств. Согласно данной точке зрения, типовой закон применим к примеру, содержащемуся в пункте 16, но не обязательно применим к примеру, содержащемуся в пункте 18.

20. Кроме того, согласно данной точке зрения, типовой закон будет применяться также к переводу, при котором банк перевододателя и банк бенефициара находятся в одном и том же государстве, а банк-посредник находится в другом государстве. Был задан вопрос, будет ли расчетный банк во втором государстве считаться банком-посредником и подпадает ли такой перевод под сферу действия типового закона. Вместе с тем отмечалось, что банк перевододателя может либо осуществить перевод кредита через банк во втором государстве, и в этом случае этот банк будет, без сомнения, банком-посредником, или выдавать два платежных поручения: одно - банку бенефициара и другое - банку в другом государстве, поручая ему кредитовать счет банка бенефициара. Отмечалось, что в рамках имеющегося определения банка-посредника расчетный банк будет банком-посредником. (Более подробно о том, будет ли расчетный банк считаться банком-посредником, см. в пунктах 70-71 ниже).

21. Предлагалось, что один из способов охватить пример, содержащийся в пункте 16, состоит в том, чтобы изменить определение банка перевододателя и банка бенефициара и включить случаи, когда перевододатель или бенефициар являются банком. В отношении данного предложения высказывались возражения на том основании, что изменится смысл определений, являющихся общепринятыми в банковских кругах.

22. Было выражено беспокойство по поводу того, что независимо от окончательных критериев международного характера перевода кредита банк-получатель должен уметь определять на основе полученного платежного поручения, что типовой закон будет применяться к переводу. Отмечалось, что эта способность банка-получателя будет иметь особое значение в том случае, когда функциональные правила в рамках типового закона будут отличаться от аналогичных функциональных правил в рамках другого применимого закона. (Более подробно о необходимости для банка-получателя уметь определять на основе платежного поручения, будет ли типовой закон применяться к переводу, см. в пунктах 55, 56, 88 и 93 ниже.)

23. По окончании обсуждения Рабочая группа решила добавить в пункт 1 слова "или если перевододатель является банком, данный банк и банк-получатель находятся в разных странах". (О реакции Рабочей группы на изменение формулировки, внесенное редакционной группой, см. пункт 194 ниже.)

Переводы потребителей

24. Предложение уточнить примечание к статье 1 о том, что в типовом законе не рассматриваются вопросы защиты потребителей, или включить примечание в текст статьи поддержки не получило.

Предложение редакционного характера

25. Рабочая группа согласилась, что для исключения возможной двусмысленности, текст пункта 2 должен относиться к "отделениям банка" в разных странах.

Статья 2

26. Рабочая группа постановила добавить в качестве начальной фразы данной статьи слова "Для целей настоящего закона:".

Перевод кредита

27. Было признано, что определение понятия "перевод кредита", а также связанное с ним определение понятия "платежное поручение" имеют особое значение, поскольку статья 1 о сфере применения типового закона предусматривает, что закон применяется к переводам кредита. Поэтому определение данного понятия частично служит для определения сферы применения типового закона.

28. В ходе обсуждений в Рабочей группе основное внимание было уделено предложенному новому определению. Это определение после внесения в него некоторых редакционных изменений, которые не затрагивали его существа, было сформулировано следующим образом:

"'Перевод кредита' означает серию операций, начиная с платежного поручения перевододателя, осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение указанного лица. Этот термин распространяется на все платежные поручения, выдаваемые банком перевододателя или любым банком-посредником в целях выполнения платежного поручения перевододателя. Перевод кредита завершается акцептом платежного поручения банком бенефициара в пользу бенефициара платежного поручения перевододателя".

29. Было отмечено, что предлагаемое определение отличается от существующего определения тем, что перевод кредита определяется с учетом действий, предпринимаемых в отношении платежных поручений, а не как движение средств. Отмечалось, что все остальные проблемы, связанные с определением видов переводов, подлежащих охвату, могут быть решены в рамках определения понятия "платежное поручение". Одновременно с предложением относительно определения понятия "перевод кредита" Рабочей группе было представлено также новое определение понятия "платежное поручение".

30. Рабочая группа одобрила первые два предложения предложенного определения с учетом определенных редакционных замечаний, которые уже были учтены в определении, содержащемся в пункте 28 выше. Обсуждение было в основном сосредоточено на третьем предложении.

31. Было отмечено, что третье предложение является вполне уместным по следующим двум причинам: во-первых, хотя время завершения определяется в таких положениях, как статьи 11 и 14, в проекте типового закона в настоящее время не указывается четко, когда перевод кредита завершается; во-вторых, поскольку в этом определении будет указываться, когда перевод кредита начинается, было бы логично указать в этом же определении, когда перевод кредита заканчивается. В то же время сторонники предлагаемого определения согласились с тем, что это третье предложение отнюдь не обязательно должно входить в определение понятия "перевод кредита".

32. Для обоснования доводов против включения третьего предложения было указано, что определение момента завершения перевода кредита является слишком важным для того, чтобы его можно было включить в другое определение; оно должно быть изложено в абсолютно отдельном положении. Были также высказаны возражения в отношении определения момента завершения перевода кредита на основании акцепта платежного поручения банком бенефициара. В то же время было признано, что этот вопрос является вопросом существа, и поэтому его не следует рассматривать в настоящий момент.

33. Рабочая группа постановила принять предложенное определение, заключив, тем не менее, третье предложение в квадратные скобки. Это должно указывать на то, что в настоящий момент еще не принято решение относительно существа правила, касающегося момента завершения перевода кредита, или же места изложения такого правила.

Платежное поручение

34. Рабочая группа пришла к соглашению о том, что определение понятия "платежное поручение" должно следовать сразу же после определения понятия "перевод кредита", поскольку фактически определение понятия "перевод кредита" будет зависеть от определения понятия "платежное поручение".

35. Было предложено следующее определение понятия "платежное поручение" с учетом принятого определения понятия "перевод кредита":

"'Платежное поручение' означает инструкцию отправителя банку-получателю, передаваемую в устной форме, электронными средствами или в письменной форме, произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату бенефициару установленной или подлежащей установлению суммы денег, если:

- i) в инструкции не указывается какое-либо другое условие платежа бенефициару помимо срока платежа,
- ii) банк-получатель должен получить возмещение путем дебетования счета или получения иным образом платежа от отправителя, и
- iii) инструкция передается непосредственно банку-получателю или агенту, в систему перевода средств или в систему связи для передачи банку-получателю".

36. В отношении начальной фразы было решено, что слова "произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату... бенефициару" следует заменить словами "передать в распоряжение указанного лица".

37. Отмечалось, что перечень средств передачи платежного поручения является неполным, поскольку он не учитывает дальнейшего развития технологии, например, использования метода передачи информации с помощью световых импульсов по волоконно-оптическому кабелю. Кроме того, не ясно, охватывает ли толкование настоящего перечня ручную передачу магнитных пленок. Отмечалось, что эти примеры показывают, что было бы предпочтительнее не включать в список средства передачи, а использовать какую-нибудь общую формулировку.

38. Состоялась обстоятельная дискуссия в отношении целесообразности включения в перечень устных платежных поручений. Отмечалось, что в некоторых странах банкам не разрешается принимать устные платежные поручения. В других странах на устные платежные поручения запрета нет и банки принимают их на свой риск. В некоторых из этих стран передача устных платежных поручений по телефону в настоящее время практикуется, хотя относительно редко.

39. Было высказано предложение о том, что вместо перечня допустимых средств передачи платежного поручения могут быть использованы слова "любими средствами". По мнению большинства, любую ссылку на средства передачи можно полностью исключить. Если возникнет проблема, то ее можно урегулировать в рамках национальных законодательств.

40. В поддержку предлагаемого положения о том, что инструкция является платежным поручением лишь в том случае, если в ней не указываются какие-либо другие условия платежа бенефициару, помимо срока платежа, отмечалось, что типовой закон должен быть разработан для современных быстродействующих и недорогих систем перевода средств. Условные инструкции не могут быть переданы автоматическим способом, а требуют прямых контактов между людьми. До тех пор, пока условные инструкции не будут исключены из определения платежных поручений, даже инструкция открыть аккредитив будет считаться платежным поручением. Кроме того, если условные инструкции рассматриваются в качестве платежных поручений, то по крайней мере статья 9 о периоде времени, в течение которого банк-получатель должен действовать, должна быть пересмотрена и, возможно, другие статьи тоже.

41. В противовес предлагаемого положения отмечалось, что условные платежные поручения широко используются и по-прежнему будут использоваться, независимо от того, рассматриваются они в соответствии с типовым законом как платежные поручения или нет. Выполнение многих условий не представляется сложным. Обычно банки не желают акцептовать платежные поручения с условиями, выполнение которых проверить не так легко. Если условные платежные поручения не рассматривать в качестве платежных поручений в рамках типового закона, то это может привести к тому, что из сферы применения типового закона будет исключена целая категория переводов кредита. Это будет противоречить интересам последующих банков, которые не будут знать о том, что поручение перевододателя было условным.

42. Были высказаны различные соображения в отношении того, как сделать так, чтобы условное платежное поручение подпадало под сферу применения типового закона, но чтобы одновременно его последствия ограничивались банком перевододателя. Отмечалось, что условия, указываемые перевододателем в его поручении банку перевододателя, не будут сохраняться этим банком в его собственном платежном поручении банку-получателю. Высказывалось мнение, что один из способов решения данной проблемы заключается в том, чтобы рассматривать условия платежного поручения перевододателя как дополнительное соглашение, которое имеет обязательную силу для банка перевододателя, но которое не затрагивает юридическую силу платежного поручения банка, даже если оно выставляется в нарушение данных условий.

нем условия должны быть выполнены в момент или до выдачи платежного поручения банком перевододателя. Если в инструкции содержится условие, которое должно быть выполнено до осуществления операции банком, следующим за банком перевододателя, то такая инструкция не является платежным поручением. Было указано, что перевод средств на основании инструкции, содержащей такие условия, не входит в сферу применения данного типового закона.

51. Было объяснено, что в платежном поручении, выданном банком перевододателя, может порой содержаться условие, которое должно быть выполнено до того, как банку перевододателя будет разрешено осуществить операцию, поскольку иногда банк может просто скопировать полученную инструкцию. Копирование такого условия не будет означать, что инструкция банка перевододателя не соответствует определению платежного поручения. Кроме того, предполагалось, что банк-получатель платежного поручения, выданного банком перевододателя, не будет обязан запрашивать информацию о том, было ли это условие выполнено. Получаемое им платежное поручение должно считаться чистым. Рабочая группа не приняла предложения о включении отдельной статьи, чтобы отметить отдельно этот результат.

52. Были высказаны некоторые возражения в отношении даже такого ограниченного признания условных платежных поручений, которые подпадают под сферу применения Типового закона. Было отмечено, что статья 5(1) в настоящее время не предусматривает для банка перевододателя никакого дополнительного срока для рассмотрения условных поручений прежде, чем будет сочтено, что банк акцептовал поручение. Статья 9 также не выручает, поскольку в ней предусматривается лишь срок, когда банк должен исполнить акцептованное им поручение.

53. Было выражено беспокойство в связи с тем, является ли понимание того, что считается условием, аналогичным в правовых системах, основанных на римском праве, и в правовых системах, основанных на общем праве. Было отмечено, что это беспокойство можно преодолеть в процессе соответствующей редакционной правки.

54. Были подтверждены ранее высказывавшиеся возражения в отношении использования слова "непосредственно" в третьем элементе определения. Редакционной группе было предложено найти другой термин для того, чтобы выразить эту идею.

55. Предлагалось включить в определение платежного поручения требование о том, что оно должно содержать наименование банка перевододателя. Было отмечено, что лишь благодаря этому последующий банк сможет определить, что полученное платежное поручение связано с международным переводом кредита, подпадающим под действие типового закона.

56. Было выражено общее согласие в отношении того, что проблема, для преодоления которой предназначено данное предложение, является весьма важной. Тем не менее, хотя это предложение получило определенную поддержку и высказывалась возможность его отражения в отдельной статье, преобладала та точка зрения, что указание на банк перевододателя не должно содержаться в определении платежного поручения. Было отмечено, что такое требование может быть обосновано, если бы определялся не термин "платежное поручение", а "международное платежное поручение". Было также отмечено, что эту проблему удастся решить, если национальные законодательные органы будут использовать типовой закон в качестве основы своего внутреннего законодательства, распространяющегося на все переводы кредита. Особая проблема, возникшая в связи с данным предложением, состоит в том, что если банк-посредник не указывает банк перевододателя, то платежное поручение фактически не выдается. При этом затрагивается вся структура типового закона, в том числе и по вопросам о том, когда завершается начатый перевододателем перевод кредита.

57. Предложенное определение понятия "платежное поручение" было принято с учетом поправок.

58. Предложенное определение понятия "аккредитив" принято не было. Было отмечено, что такое определение не обязательно включать в типовой закон, ибо цель, с которой оно предлагается, носит ограниченный характер. Кроме того, это определение не учитывает важного положения, изложенного в статье 10 Унифицированных правил и обычаев, о том, что аккредитив представляет собой четкое намерение банка-эмитента осуществить платеж или обеспечить осуществление платежа, если представлены указанные документы.

Перевододатель

59. Определение было принято.

Бенефициар

60. Определение было принято после замены слов "конечное лицо, которое должно получить средства" словами "лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств".

Отправитель

61. Определение было принято при замене слова "направляет" словом "выдает".

Банк

62. Было отмечено, что нынешнее определение банка не является четким в ряде отношений. Термин "финансовые учреждения" может пониматься по-разному в различных странах, особенно если в них существует внутреннее законодательство, которое применяется по отношению к финансовым учреждениям в целом. Вторая проблема связана с тем, что для этого определения требуется установить, занимается ли данное учреждение переводами кредита другим лицам в рамках своей обычной деятельности. Было отмечено, что слова "в сферу деятельности которого входят переводы кредита для других лиц" могут быть истолкованы таким образом, что финансовые учреждения, которые осуществляют деятельность лишь по переводу платежных поручений, а не средств, тоже будут подпадать под определение "банк".

63. Для устранения этих проблем было предложено следующее определение:

"'Банк' означает предприятие, в сферу обычной деятельности которого входят исполнение платежных поручений и передача средств другим лицам".

64. Обсуждался вопрос о том, должно ли определение банков охватывать почтовые отделения, на которые в таком случае распространялось бы действие типового закона. Было отмечено, что во многих, но не во всех странах почтовые отделения активно занимаются переводом кредита. Во многих случаях почтовые отделения также принимают вклады, выполняя таким образом большую часть традиционных функций банка.

65. Согласно одному мнению, типовой закон должен регулировать переводы кредита, осуществляемые традиционной банковской системой. Даже в тех случаях, когда переводами кредита другим лицам занимаются почтовые отделения, на их деятельность распространяются иные правила, вытекающие из их административного статуса. В связи с этим определение банка не должно охватывать такие учреждения, как почтовые отделения, и должно ограничиваться более традиционной концепцией. Было также отмечено, что в ряде стран коммерческие учреждения, такие, как нефтяные компании, создают системы "торговых точек". По крайней мере в Европе можно ожидать, что такие системы "торговых точек" будут осуществлять операции в международных масштабах. Вместе с тем в связи с этим возникают проблемы, настолько отличающиеся от проблем, которые, как предполагается, должны охватываться типовым законом, что должно быть ясно, что такие "торговые точки" исключаются из сферы его применения.

66. В соответствии с преобладающей точкой зрения типовой закон должен регулировать один из видов услуг, а не конкретные системы. Если почтовое отделение или учреждение любого другого вида предоставляет такие же услуги по переводу кредита, что и банки, важно, чтобы на них распространялись те же самые правила, которые распространяются на банки. Если на банки, например, распространяется действие гарантии возврата средств, предусмотренной в статье 11, а на почтовые отделения - нет, то в условиях конкуренции между этими двумя видами учреждений будет наблюдаться дисбаланс.

67. В отношении систем "торговых точек" была отмечена маловероятность того, что они будут подпадать под действие либо нынешнего, либо предлагаемого определения банка. В любом случае вполне вероятно, что на них будет распространяться действие специального законодательства, которое регулирует права и обязанности потребителей и о котором говорится в сноске к статье 1.

68. После обсуждения предложенное определение было принято.

Банк-получатель

69. Определение было принято.

Банк-посредник

70. Было внесено предложение о том, что расчетный банк, который не находится в цепочке банков между банком перевододателя и банком бенефициара, не должен рассматриваться в качестве банка-посредника. Было отмечено, что расчет является отдельной функцией, не связанной с функцией исполнения перевода кредита, инструкция о котором содержится в платежном поручении перевододателя. Один расчет может производиться по ряду переводов, причем в расчетном платежном поручении может содержаться информация, иная, чем информация, содержащаяся в платежных поручениях, по которым производится расчет, и расчет может также производиться на чистой основе. Было также отмечено, что в ISO 7982-1 банк-посредник определяется как банк в

цепочке "между банком-получателем и банком бенефициара, через которые должен пройти данный перевод, если это обусловлено банком-отправителем".

71. Это предложение не было принято. Была выражена озабоченность в отношении того, что исключение расчета из определения банка-посредника может также исключить расчет из сферы применения типового закона, по крайней мере в тех случаях, когда все три банка, участвующие в расчете, расположены в одной и той же стране, и что в результате этого может быть нанесен ущерб правам банка перевододателя в отношении гарантии возврата средств, предусмотренной в статье 11. В отношении определения ISO было отмечено, что оно было составлено в контексте обмена сообщениями между двумя банками и что в этом контексте единственными уместными банками-посредниками являются банки, указанные в платежном поручении в качестве банков, через которые должен проходить перевод кредита для поступления в банк бенефициара. В статье 6(5) термин "банк-посредник" используется в том же смысле, что и в определении ISO, однако этого нельзя сказать о других статьях.

72. Было принято предложение об исключении слов "любой банк, исполняющий платежное поручение" и включении слов "любой банк-получатель". На рассмотрение редакционной группы было представлено следующее предложение:

"'Банк-посредник' означает любой банк-получатель, помимо банка перевододателя и банка бенефициара, который участвует в процессе получения и исполнения платежного поручения".

Средства или деньги

73. Было отмечено, что данное определение учитывает ЕВБ.

Удостоверение подлинности

74. Рабочая группа рассмотрела предложенное определение понятия "удостоверение подлинности", изложенное в комментарии 23 к статье 2 в документе A/CN.9/WG.IV/WP.44, которое гласит следующее:

"'Удостоверение подлинности' означает определенную по соглашению процедуру, которая позволяет установить, выдано ли платежное поручение или отзыв платежного поручения полностью или частично предполагаемым отправителем или при его передаче или в его содержание вкралась ошибка".

75. Было отмечено, что предложенный пересмотренный вариант позволяет решить две отдельные проблемы: учесть в определении удостоверения подлинности отзывы в соответствии со статьей 10, а также учесть в определении удостоверения подлинности процедуры, предусмотренные в статье 4(2) для того, чтобы установить была ли допущена ошибка при передаче платежного поручения или в его содержании.

76. Рабочая группа достигла согласия в отношении того, что если схема отзыва платежных поручений, которая предусмотрена в настоящее время в статье 10, останется неизменной, то следует применять процедуру удостоверения подлинности, предусмотренную в статье 4. Поэтому предлагаемое определение понятия "удостоверение подлинности" на основе формулировки "выдано ... предполагаемым отправителем" было принято в том виде, в каком оно было предложено. Тем не менее, поскольку в Рабочей группе высказывались возражения в отношении исходной схемы статьи 10, слова "или отзыв платежного поручения" были заключены в квадратные скобки до последующего обсуждения с учетом статьи 10.

77. Что касается учета в определении понятия "удостоверение подлинности" ошибок при передаче или в содержании платежного поручения, то было широко поддержано мнение о том, что степень, в которой банк-получатель должен нести ответственность за выявление таких ошибок, должна определяться в типовом законе. В соответствии с одним из мнений, вполне приемлемым является подход, предложенный в отношении данного определения и соответствующих изменений статьи 4(2) и изложенный в комментарии 10 к статье 4 в документе A/CN.9/WG.IV/WP.44.

78. В соответствии с преобладающим мнением проблемы удостоверения подлинности платежного поручения применительно к его источнику и проверке точности его содержания являются, с учетом соответствующих правовых концепций, двумя различными проблемами, даже если в определенных обстоятельствах в обоих случаях могут использоваться аналогичные технические процедуры. Что касается источника сообщения, то основное правило статьи 4(1) предусматривает, что предполагаемый отправитель не несет ответственности по платежному поручению, если он не выдавал его или не санкционировал его выдачу. С юридической точки зрения удостоверение подлинности, определяемое в статье 2 и используемое в статье 4(2), служит для описания ситуаций, в которых предполагаемый отправитель может нести ответственность по платежному поручению, несмотря на тот факт, что оно не было им ни выдано, ни санкционировано.

79. Что касается ошибок в платежном поручении и искажения содержания платежного поручения в ходе его передачи, то было отмечено, что согласно общему правилу отправитель несет ответственность за то, что получает банк-получатель. Если в рамках типового закона предполагается освободить отправителя от такой ответственности ввиду наличия определенной процедуры, которая согласована между отправителем и банком-получателем и которая позволит выявлять ошибки или подделки, то это намерение следует изложить в типовом законе отдельно. Поэтому Рабочая группа не согласилась с той частью предлагаемого определения, которая касается ошибок и подделок платежного поручения.

Покрытие

80. В связи с обсуждением статьи 5(2)(b) была принята поправка к этой статье, в соответствии с которой использование слова "покрытие" было исключено. Поскольку при этом понималось, что аналогичная поправка будет внесена в статью 7(2)(b), было решено, что потребность в этом термине отпадает, и соответствующее определение было исключено при том условии, что впоследствии могут быть внесены поправки в существенные положения, предусматривающие восстановление этого термина. (См. пункт 126 ниже.)

Дата исполнения, дата платежа

81. Обсуждение этих определений было отложено до обсуждения статьи 9. (См. пункт 182 ниже.)

Дата зачисления

82. Это определение было исключено, поскольку данный термин больше не используется в типовом законе.

Статья 3

Предлагаемое определение "банк бенефициара"

83. В связи со статьей 3(v), в которой предусматривается, что платежное поручение должно содержать определение банка бенефициара, было предложено определение "банк бенефициара" в следующей формулировке:

"'Банк бенефициара' означает последний банк-получатель, участвующий в переводе кредита".

84. Было указано на целесообразность такого определения, поскольку бенефициар, как правило, будет иметь счет в банке бенефициара, хотя и не во всех случаях.

85. Было заявлено также, что это определение позволит пояснить, что бенефициар также считается банком бенефициара, когда бенефициар является банком. Было отмечено, что этот случай не предусматривается настоящим текстом, поскольку бенефициар, независимо от того, является ли он банком, не получает платежного поручения; вместо этого он получает сообщение о кредитовании.

86. Предложение не было принято.

Обсуждение статьи

87. Был внесен ряд предложений в отношении дополнительных элементов данных, которые можно рассмотреть на предмет их включения в статью 3 в качестве обязательных элементов данных. Было предложено включить информацию о предоставляемом покрытии. Было предложено также включить указание на перевододателя, поскольку эта информация необходима для статьи 14(2) о выполнении основного обязательства в целях обеспечения надлежащего функционирования.

88. Было предложено включить в статью 3 указание банка перевододателя, поскольку последующим банкам необходимо знать, является ли перевод кредита международным и попадает ли он в сферу применения типового закона. По этой же причине было предложено также в связи с поправкой к статье 1(1) уточнить в платежном поручении, является ли перевододатель банком. Было заявлено, что принятие этого предложения не затронет применение типового закона к переводу кредита; оно призвано лишь обеспечить, чтобы последующие банки-получатели имели необходимую для них информацию. В ответ на вопрос о том, не приведет ли требование такой информации о платежных поручениях к тому, что банкам придется включать такую информацию, которая в других случаях считается неуместной, было заявлено, что форматы SWIFT и ISO имеют такое применимое поле, однако его заполнение является не обязательным, а факультативным и должно осуществляться в тех случаях, когда банк-отправитель и банк перевододателя не являются одним и тем же банком. Другие системы связи или перевода средств могут не располагать в настоящее время таким полем.

89. Рабочая группа обсудила последствия, которые могут возникнуть в том случае, если отправитель не включает один из обязательных элементов данных, перечисленных в статье 3. Было отмечено, что в комментарии 1 к статье 3, содержащемся в A/CN.9/WG.IV/WP.44, говорится, что Рабочая группа включила набор минимальных обязательных элементов данных в информационных целях.

90. Было заявлено, что сообщение, в котором не указан обязательный элемент данных, приведенных в статье 3, не является платежным поручением. В ответ было заявлено, что для того, чтобы то или иное сообщение стало платежным распоряжением, оно должно содержать только те элементы данных, которые указаны в определении платежного поручения в статье 2. На девятнадцатой сессии Рабочей группы редакционная группа перенесла элементы данных, в настоящее время находящиеся в статье 3, из определения платежного поручения в статье 2. Это было сделано для того, чтобы исключить тот вывод, что сообщение, в ином случае квалифицируемое как платежное поручение, не является платежным поручением лишь потому, что в него не внесен один из указанных элементов данных.

91. Было заявлено, что, если в платежном поручении не указано наименование отправителя, как этого требует статья 3(i), то банк-получатель не сможет уведомить отправителя об отклонении платежного поручения, как этого требует статья 5(1). Было также заявлено, что последствия, возникающие в результате упущения одного из соответствующих элементов данных, что делает невозможным для банка-получателя исполнить платежное поручение, должны быть рассмотрены в рамках статей 6 или 8.

92. Было высказано мнение, что статью 3 следует исключить. В отличие от векселя, в котором минимальные обязательные элементы данных необходимы в силу передаточного характера векселя, такой необходимости в отношении платежного поручения не существует.

93. После обсуждения Рабочая группа постановила исключить статью 3 и рассмотреть проблемы неполных платежных поручений в статьях 5-8, в связи с которыми возникают проблемы, а также рассмотреть в каком-то другом положении необходимость того, чтобы в платежных поручениях содержалась информация, указывающая банкам-получателям на то, что данное платежное поручение является частью международного перевода кредита.

Статья 4

Пункт 1

94. Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, какой из вариантов пункта - вариант А или вариант В - принять. Было достигнуто общее согласие в отношении того, что между этими двумя вариантами по сути различий не существует. Было указано, что хотя в варианте А речь идет о применимом праве, а в варианте В об этом нет речи, вопрос о том, какое законодательство следует применять при определении того, имеет ли право фактический отправитель платежного поручения возложить на предполагаемого отправителя ответственность путем выдачи платежного поручения, неизбежно вызовет трудности, независимо от того, какой из этих двух вариантов будет избран. Было отмечено также, что было бы нецелесообразно формулировать в типовом законе норму о выборе права, применимого к данному вопросу, хотя применимым правом, несомненно, будет право государства предполагаемого отправителя платежного поручения.

95. После обсуждения вопросов терминологии в обоих вариантах было решено принять вариант В. Редакционной группе было предложено рассмотреть термины в текстах на различных языках, с тем чтобы обеспечить унификацию их значений.

96. Как и в отношении определения термина "удостоверение подлинности" (см. пункт 76 выше), слова "за отзыв платежного поручения" были заключены в квадратные скобки до последующего рассмотрения статьи 10.

Пункт 2

97. Было предложено, чтобы в подпункте (а) содержалась более четкая формулировка, чем та, которая предполагает, что процедура удостоверения подлинности должна быть "коммерчески обоснованной". Согласно одной точке зрения, слово "обоснованный" должно всегда истолковываться в контексте существующего фактического положения. Согласно этой точке зрения, слово "коммерчески" является или излишним, или, если оно не является таковым, может ввести в заблуждение суды. Согласно другой точке зрения, слово "коммерчески" поможет разъяснению контекста, в котором должно осуществляться определение того, является ли удостоверение подлинности обоснованным. Указывалось, что любое соглашение между банками в отношении процедуры, которая должна использоваться для удостоверения подлинности платежных поручений, будет обоснованным.

98. Согласно еще одной точке зрения, во многих правовых системах нет понятия "обоснованный" и в связи с этим будет трудно истолковывать, добавляет ли какое-либо значение к этому слову употребление термина "коммерчески". В этой связи было предложено, что в любых письменных комментариях к типовому закону после его принятия Комиссией, возможно, следует указать факторы, которые можно принимать во внимание. Указывалось также, что в нескольких конвенциях, которые разрабатывались Комиссией, употреблялся термин "обоснованный".

99. После обсуждения Рабочая группа постановила не вносить изменений в подпункт (а).

100. Было предложено исключить подпункт (b). В поддержку такого предложения было заявлено, что обязательство отправителя произвести платеж банку-получателю в силу статьи 4(4) вытекает из акцепта банком-получателем платежного поручения и что вопрос о покрытии, обеспечивающем исполнение платежного поручения, не следует включать в определение "удостоверения подлинности".

101. В противовес данному предложению было заявлено, что пункт 2 содержит широкую норму, согласно которой предполагаемый отправитель может нести ответственность по платежному поручению, которое он не выдавал и не санкционировал; подпункт (b) дает ему дополнительный элемент защиты. Кроме того, в пунктах 2(b) и 4 рассматриваются различные проблемы, в том смысле, что пункт 2(b) предусматривает наличие покрытия согласно положениям этого пункта в качестве условия ответственности предполагаемого отправителя по платежному поручению в силу пункта 2. После дальнейшего обсуждения данное предложение было отклонено.

102. Было решено слова "должны быть" в подпункте (b) заменить словами "могут быть", с тем чтобы данный подпункт охватывал и те ситуации, когда банк-получатель имеет право, хотя и не обязан, исполнить платежное поручение, несмотря на отсутствие отзывного положительного сальдо или санкционированного овердрафта.

Пункт 3

103. После нескольких выступлений в поддержку Варианта А и нескольких выступлений в поддержку Варианта В было внесено третье предложение, основывающееся на вводной части Варианта А и подпунктах (а) и (b) Варианта В с включением после них подпункта (b) Варианта А. Это предложение гласило:

"Предполагаемый отправитель, не являющийся банком, не несет, однако, ответственности по платежному поручению в силу пункта 2, если

- а) фактический отправитель является нынешним или бывшим служащим или агентом банка-получателя, или
- б) фактический отправитель является лицом, действующим сообща с лицом, указанным в подпункте (а), [или] [и]
- с) фактический отправитель получил доступ к процедуре удостоверения подлинности без вины в этом предполагаемого отправителя.

104. Это предложение получило определенную поддержку при том условии, что подпункт (с) будет рассматриваться в качестве альтернативы, т.е. третьего возможного случая, когда отправитель, несущий ответственность по платежному поручению в силу пункта 2, будет освобождаться от такой ответственности. В целом этой позиции придерживались те делегации, которые ранее поддерживали Вариант А.

105. Определенную поддержку это предложение получило также при условии, что подпункт (с) будет считаться вспомогательным требованием, т.е. если отправителю придется доказывать, либо (а), либо (b) и (с). В целом этой позиции придерживались те делегации, которые ранее выступали в поддержку варианта В. Было признано, что принятие данного варианта этого предложения потребует изменения структуры всего пункта.

106. В числе предложений, высказывавшихся в отношении предложений, представленных на рассмотрение Рабочей группы, были предложения о том, чтобы положения пункта 3 действовали в том случае, если стороны не договорятся об ином; о том, чтобы банк обосновывал дебетование счета отправителя, когда отправитель является вкладчиком банка-получателя, при том, что такое правило не действует, когда отправитель не является вкладчиком банка-получателя; а также о том, чтобы риск убытков в результате непредвиденных обстоятельств нес банк-получатель, если отправитель не является банком и если он доказал, что он принял все разумные меры предосторожности.

107. Во время обсуждения было предложено, чтобы на рассмотрение Рабочей группы была представлена также статья 4А-203(2) и (3) Единого торгового кодекса в той форме, в которой статья 4А недавно была одобрена для утверждения в Соединенных Штатах Америки. Эти два пункта имеют следующую формулировку:

"2) На основе ясно выраженного письменного согласия банк-получатель может ограничить рамки, в которых он уполномочен осуществить в принудительном порядке или задержать платеж по платежному поручению.

3) Банк-получатель не имеет права осуществлять в принудительном порядке или задерживать платеж по платежному поручению, если клиент может доказать, что поручение прямо или косвенно не было сделано i) лицом, которому доверено постоянно выступать от имени клиента в отношении платежных поручений или защитной процедуры [аналогичной процедуре удостоверения подлинности в соответствии с терминологией типового закона], или ii) лицом, которое получило доступ к средствам передачи данных клиента или которое получило из источника, контролируемого клиентом, и не имея на то санкции банка-получателя, информацию, способствующую нарушению защитной процедуры, независимо от того, каким образом информация была получена или был ли виноват клиент. Информация касается всякого устройства для доступа, программного обеспечения ЭВМ и тому подобного".

108. Рабочая группа решила оставить текст без изменений и вернуться к этому вопросу на своей следующей сессии.

Пункт 4

109. Рабочая группа обсудила, является ли правильным содержащееся в пункте положение о том, что срок платежа отправителя по платежному поручению наступает с даты исполнения поручения, поскольку дата исполнения определена в статье 2 как дата, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение, а не как дата, когда банк-получатель выполнил свое обязательство. Согласно одной точке зрения, отправитель не обязан производить платеж по своему платежному поручению до того, как банк-получатель не произвел по нему операцию. Согласно другой точке зрения, отправитель обязан произвести платеж в дату исполнения, однако в соответствии со статьей 12 должен получить проценты за все время задержки исполнения поручения со стороны банка-получателя.

110. Было выражено мнение, что вместо слов "произвести платеж" следует использовать другие слова и что в любом случае необходимо ясно выразить, что обязательство в соответствии со статьей 4(4) касается лишь суммы платежного поручения, а не каких-либо издержек или сборов, начисленных банком-получателем. Такие издержки или сборы не должны рассматриваться в типовом законе за исключением, возможно, проблемы, рассматриваемой в статье 14(3). Согласно другому мнению, статьи 4(4) и 14(4) несовместимы в том, что касается указанных сроков, поскольку в статье 14(4) говорится об акцепте платежного поручения банком-получателем. Кроме того было высказано мнение, что в пункте должно быть отражено, что банк-получатель не может выходить за рамки изложенного в этом пункте правила, если только отправитель не является банком.

111. Рабочая группа решила принять этот пункт и передать различные редакционные замечания редакционной группе.

Статья 5

Предложенное определение

112. Было внесено предложение включить следующее определение акцепта:

"Акцепт" означает действия, изложенные в статьях 5(2) и 7(2)".

113. В поддержку этого предложения было заявлено, что многие делегации, выразившие свое несогласие с использованием понятия "акцепт" на прошлых сессиях Рабочей группы, сделали это по той причине, что, несмотря на приемлемость этого понятия, данный термин нельзя было принять, поскольку он уже широко применяется как технический термин. Другие возражали против этого понятия, поскольку они были озабочены теми последствиями, которые оно может иметь для других аспектов банковского законодательства. Поэтому, если этому термину дать определение, то его применение было бы четко ограничено его ролью в качестве удобного редакционного метода для целей настоящего закона. Было заявлено, что данное определение в том виде, как оно сформулировано, является неудачным, однако трудно разработать лучшее определение, не нанося при этом ущерба уже принятым решениям.

114. Данное предложение поддержки не получило.

115. В связи с рассмотрением статьи 6 в пункте 128 ниже был добавлен новый пункт к статье 5, в котором говорится, что эта статья применяется к банкам-получателям, не являющимся банком бенефициара.

Пункт 1

116. Было высказано предложение, что банк-получатель не должен уведомлять отправителя об отклонении платежного поручения, если платежное поручение является настолько неполным, что его невозможно исполнить. В ответ на это было заявлено, что это предложение имеет слишком широкий характер. Было отмечено, что неполные данные, касающиеся суммы платежного поручения или указания бенефициара, аналогичны неточности в сумме платежного поручения или в указании бенефициара, которые выражаются словами и цифрами. Было заявлено, что, поскольку в статьях 6(3), 8(2) и 8(3) содержится требование о том, чтобы банк-получатель или банк бенефициара уведомляли отправителя о неточности, это же правило должно применяться в случае аналогичных неполных данных.

117. В отношении платежного поручения, в котором не указан отправитель, было принято решение о том, что в статью 5(1) для уточнения того, что уведомление об отклонении не должно направляться, должны быть внесены поправки путем добавления слов "когда имеется недостаточная информация для идентификации отправителя".

118. Было внесено предложение о том, что банк-получатель должен уведомлять отправителя об отклонении платежного поручения только в том случае, если у отправителя и банка-получателя имеются связанные со счетами взаимоотношения. Данное предложение не получило достаточной поддержки и не было принято.

119. Было высказано предложение о том, что банк-получатель должен направлять уведомление об отклонении платежного поручения, даже если причина отказа заключается в недостатке средств. Указывалось, что существует много причин, по которым отправитель может не знать, что у банка-получателя не имеется достаточно средств для покрытия платежного поручения, которое он направил. Указывалось, что является хорошей банковской практикой, когда банк-получатель уведомляет отправителя во всех случаях, когда платежное поручение отправителя не будет исполнено к дате исполнения.

120. Согласно другому мнению, банк-получатель должен направлять уведомление об отклонении в редких случаях, когда он располагает средствами для покрытия, которые кажутся удовлетворительными, но не удовлетворяют банк, возможно, потому, что в результате покрытия кредитовое сальдо банка-получателя с расчетным банком превысит кредитовый лимит, ранее установленный для этого банка. Указывалось, что ситуация может быть иной, когда банк-получатель не получил сообщения о покрытии; в этом случае он не обязан направлять уведомление.

121. Против предложения о том, что уведомление должно направляться во всех случаях неисполнения платежного поручения к дате исполнения, указывалось, что последствия ненаправления требующегося уведомления являются слишком суровыми, когда причиной неисполнения поручения является недостаток средств. В качестве возможного примера было приведено платежное поручение в размере 100 млн. швейцарских франков, которое не было исполнено ввиду недостатка средств. Было указано, что, если служащий банка-получателя по ошибке не направил требуемое уведомление, было бы нецелесообразно предусматривать в типовом законе, что платежное поручение было акцептовано и что в результате банк-получатель обязан выплатить 100 млн. швейцарских франков из собственных средств.

122. Чтобы согласовать различные точки зрения, было предложено исключить из статьи 5(1) слова "когда одной из причин является недостаток средств" и исключить также подпункт 2(а) статьи 5. В результате этого банк-получатель будет обязан уведомлять отправителя об отклонении платежного поручения во всех случаях, когда поручение не исполнено к дате исполнения; однако ненаправление требующегося уведомления приведет к возмещению, предусмотренному в статье 12, а не к акцепту платежного поручения. Это предложение не было принято Рабочей группой.

123. Рабочая группа приняла предложение изъять ссылку на недостаток средств в статье 5(1), однако добавить ее в подпункт (2)(а) статьи 5. В результате обязательство уведомлять имеется во всех случаях, когда банк-получатель не исполняет платежное поручение к дате исполнения. Однако ненаправление требующегося уведомления не ведет к акцепту платежного поручения, если причиной неисполнения поручения является недостаток средств. (См. пункт 175 ниже.)

124. Рабочая группа отметила заявление в комментарии 9 к статье 5 в документе A/CN.9/WG.IV/WR.44, что редакционная группа на девятнадцатой сессии Рабочей группы не намеревалась вносить какие-либо изменения в практику, когда она исключила из статьи 5(1)

положение о том, что обязательство направлять уведомление может быть отменено соглашением об обратном между отправителем и банком-получателем.

Пункт 2

125. Подпункт (а) был принят с изменениями, указанными в пункте 123 выше.

126. Подпункт (b) был изменен путем замены слов "без уведомления о наличии покрытия" словами "когда платежное поручение получено". В поддержку этого изменения указывалось, что оно отражает более точно характер соглашений, предусмотренных в этом подпункте.

127. Подпункты (с) и (d) были приняты.

Статья 6

Пункт 1

128. Был задан вопрос, нужен ли настоящий пункт, поскольку в названии статьи уже говорится о том, что настоящая статья применяется по отношению к обязательствам банка-получателя, не являющегося банком бенефициара. В ответ было заявлено, что названия не являются частью самого типового закона. После обсуждения Рабочая группа постановила сохранить настоящий пункт и включить аналогичный пункт в статью 5.

Пункт 2

129. Согласно одному мнению, пункт 2 следует исключить. Эта точка зрения аргументировалась тем, что на банк-получатель возлагается чрезмерное бремя в связи с тем, что ему требуется уведомлять отправителя об ошибочно адресованном платежном поручении, которое он получил, когда ошибку допустил отправитель или сторона, стоящая ранее в цепочке перевода кредита. Было отмечено, что типовой закон разрабатывается с учетом современных средств передачи платежных поручений. В этих условиях адресование платежных поручений осуществляется главным образом с помощью указания цифровых, а не именных обозначений банков.

130. Согласно другой точке зрения, в настоящем пункте речь идет о двух видах обязательств: первое состоит в том, чтобы установить, когда платежное поручение адресовано ошибочно, а второе - в том, чтобы уведомить отправителя об ошибочном адресовании. Было заявлено, что в типовом законе не следует формулировать обязательство по выявлению ошибочного адресования, но что целесообразно требовать уведомления в том случае, когда ошибочное адресование обнаружено.

131. Преобладало мнение о том, что настоящее положение является вполне уместным и его следует сохранить. Отмечалось, что типовой закон будет действовать не только в отношении компьютерных платежных поручений, но также в отношении телексных платежных поручений.

Новый пункт

132. Было отмечено, что инструкция банку-получателю может не содержать всех элементов данных, необходимых для платежного поручения, или же, наоборот, может содержать элементы данных, необходимые для платежного поручения, однако не подлежать исполнению. (См. пункт 48 выше.) В соответствии с подходом, который уже излагался в статьях 6 и 8, Рабочая группа решила принять и передать редакционной группе для возможного редактирования новый пункт, существо которого будет состоять в следующем:

"Если инструкция не содержит достаточных данных для платежного поручения или же, являясь платежным поручением, не может быть исполнена ввиду недостатка данных, но отправитель может быть установлен, банк-получатель обязан уведомить отправителя о таком недостатке данных".

Пункт 3

133. Согласно одному мнению, этот пункт следует изменить, с тем чтобы указать, что в случае наличия расхождения в обозначении суммы, следует применять традиционное банковское правило, в соответствии с которым предпочтение отдается словам, а не цифрам. Одним из доводов в пользу такого правила является то, что вероятность ошибки в цифрах выше, чем в словах. В соответствии с другой точкой зрения, это традиционное банковское правило не должно применяться в отношении современных электронных средств передачи платежных поручений, в которых платежные поручения обрабатываются в цифровой форме. В ответ было указано, что этот пункт в его настоящем виде представляет собой компромисс: банкам-получателям, которые указывают сумму платежного поручения только в цифрах, разрешается договариваться об этом со своими клиентами.

134. Согласно еще одному мнению, этот пункт носит чрезмерно ограничительный характер, поскольку соответствующая сумма может быть не только указана в открытом тексте цифрами, но также являться частью кода. В этом случае может возникнуть расхождение между двумя наборами цифр. Было предложено сделать ссылку лишь на расхождение в сумме, не указывая при этом, каким образом такое расхождение может возникнуть.

135. Рабочая группа решила сохранить этот пункт и передать последнее предложение на рассмотрение редакционной группы. Редакционной группе было также предложено рассмотреть вопрос о включении формулировки о том, что обязательство в отношении уведомления возникает лишь в том случае, если отправитель может быть установлен.

Пункт 4

136. Пункт 4 был принят. Предложение о том, что пункт 4 следует расположить перед пунктом 2, было передано редакционной группе.

Пункт 5

137. Возникли сомнения в отношении использования термина "добросовестно". Было отмечено, что в разных правовых системах этот термин получает различные толкования. Было предложено пересмотреть формулировку данного пункта и использовать термин "разумно", который уже неоднократно использовался в текстах, подготовленных Комиссией.

138. В ответ отмечалось, что термин "добросовестно" или другой эквивалентный термин необходимо сохранить в данном пункте, поскольку банку-получателю, возможно, придется действовать по своему усмотрению в ситуации, когда он не получит для себя выгоды, если отступит от полученных инструкций. В такой ситуации его действия не должны затем ставиться под сомнение.

139. Согласно другой точке зрения, банк-получатель, который акцептовал платежное поручение, содержащее инструкции, должен выполнить эти инструкции, за исключением тех случаев, когда он не может сделать этого. Согласно другой точке зрения, банку-получателю должно быть разрешено использовать другую систему перевода средств или систему связи в соответствии с условиями, указанными в пункте 5, однако он обязан использовать любой банк-посредник, указанный отправителем. В обоснование этого указывалось, что отправитель имеет больше оснований, о которых неизвестно банку-получателю, указать банк-посредник, а не систему перевода средств или систему связи.

140. После обсуждения Рабочая группа решила сохранить настоящий пункт и передать редакционной группе на рассмотрение различные предложения редакционного характера.

Отделения в качестве банков

141. Рабочая группа решила принять новый пункт, аналогичный статье 9(4), в следующей формулировке "Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этом же государстве, является отдельным банком". В поддержку принятия нового пункта было заявлено, что банк-получатель может соответствующим образом направить свое платежное поручение другому отделению этого же банка. Если отделения не считать отдельными банками, то сроки, указанные в статье 9, могут оказаться слишком короткими.

Статья 7

142. Пункты 1, 2(a) и 2(b) были приняты с учетом изменений, внесенных в пункты 1, 2(a) и 2(b) статьи 5. (См. пункты 117, 123, 125 и 126 выше.) Подпункт 2(c) был принят без изменений.

143. Было выдвинуто предложение, что, поскольку в подпунктах 2(d)-2(g) перечисляются действия, посредством которых банк бенефициара переводит средства в распоряжение бенефициара, такая формулировка может использоваться в подпункте 2(d) и последующие подпункты могут быть исключены. Было отмечено, что если будет сформулирован перечень средств, посредством которых банки бенефициара акцептуют платежные поручения, то возникнет опасность того, что может быть упущен из виду какой-либо метод, который представлял бы собой вид акцепта банком бенефициара. Согласно другому предложению подпункты 2(d)-2(g) можно включить в статью 8(4). В ответ на последнее предложение было отмечено, что статья 7(2) предусматривает такие случаи, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение, а статья 8(4) возлагает обязательства на банк бенефициара, который акцептовал платежное поручение.

144. Было предложено исключить подпункт 2(e). Как указывалось, он имеет смысл лишь в том случае, если банк бенефициара еще не кредитовал счет бенефициара, т.е. если бенефициар не

имеет счета в банке. В ответ указывалось, что в аналогичной ситуации важно, чтобы бенефициар был уведомлен, что он имеет право изъять средства.

145. Было предложено внести в подпункт 2(f) слова "или в соответствии с инструкцией бенефициара". В качестве возражения было отмечено, что перевододатель мог предназначать перевод средств на конкретный счет бенефициара. Он может не выполнить соглашение об основной сделке между перевододателем и бенефициаром в том случае, если бенефициару было разрешено сменить счет, который предполагалось кредитовать. Если бенефициар правомочен распоряжаться кредитом, поступившим на его счет - а это будет именно так почти во всех случаях - то он сможет перевести эту сумму с помощью нового перевода кредита.

146. Было предложено исключить из подпункта 2(g) слова "или использует его в соответствии с постановлением суда". Было указано на отсутствие ясности в отношении того, какие суды могут требовать от банка использовать кредит как-то иначе, чем зачислить его на счет бенефициара, и особенно в отношении того, касается ли это постановлений иностранных судов. В ответ было сказано, что это положение вреда не принесет и может помочь.

147. Рабочая группа решила принять подпункты 2(d)-2(g) без изменений.

Статья 8

Пункты 1-3

148. Было отмечено, что в пунктах 1 и 2 не указывается срок, в течение которого банк-получатель обязан отправить требуемое уведомление, и что такая ссылка в пункте 3 является неправильной. Было отмечено также, что в настоящем проекте в статье 9 не содержится положения о том, когда должны предоставляться такие уведомления. Эти вопросы были переданы редакционной группе.

149. Было заявлено, что в типовом законе следует указать, какие обязательства возлагаются на отправителя платежного поручения после того, как он получает уведомление, отправленное банком-получателем в соответствии с пунктом 1, 2 или 3. В ответ было сказано, что любое обязательство отправителя возникнет в результате того, что он также является банком-получателем, которому необходимо уведомлять своего отправителя в связи с тем, что проблема, в отношении которой он получил уведомление, обнаружится также в полученном им платежном поручении. Если проблема возникает в результате его собственной ошибки, его обязательство в соответствии со статьей 11 будет состоять в том, чтобы содействовать завершению перевода кредита путем исправления своего собственного платежного поручения. После обсуждения Рабочая группа решила не вносить в настоящий текст никаких изменений.

150. Пункты 1 и 2 были приняты Рабочей группой с изменениями, которые надлежит внести с тем, чтобы они соответствовали аналогичным пунктам в статье 6. Пункт 3 был принят без изменений, не считая исправления, связанного с перекрестной ссылкой.

Пункт 4

151. Рабочая группа обсудила вопрос о том, какой из подходов ей следует избрать: Вариант А или Вариант В. В пользу Варианта А указывалось, что он в большей степени соответствует принятым Рабочей группой общим программным решениям о том, что в типовом законе должны быть закреплены права и обязанности сторон до момента акцепта платежного поручения банком бенефициара, но что типовой закон не должен распространяться на взаимоотношения между бенефициаром и банком бенефициара. Такой подход основывался на том понимании, что права перевододателя и различных банков, участвующих в процессе перевода кредита, начиная от банка, выдавшего платежное поручение, и кончая банком бенефициара, должным образом защищаются типовым законом. Лишь в отношении этих вопросов необходимо предпринять международные усилия для унификации законодательства в общемировом масштабе. Поскольку право, регулирующее расчетные отношения между бенефициаром и банком бенефициара, может существенно отличаться в зависимости от той или иной страны, достижение соглашения по единому тексту будет сопряжено с особыми трудностями. Если Рабочая группа и выработает соглашение относительно обязательств банка бенефициара перед бенефициаром, то такие обязательства будут применимы лишь при международных переводах кредита, но не в других случаях перевода кредита.

152. В поддержку Варианта В отмечалось, что перевод кредита завершается лишь тогда, когда бенефициар реально использует средства. Поэтому в типовом законе следовало бы изложить правила, регулирующие перевод до этого момента. Отмечалось также, что одной из причин, подтолкнувших к разработке типового закона, явился общеизвестный случай, когда один из перевододателей понес серьезные убытки вследствие того, что право, регулирующее расчетные отношения между бенефициаром и банком бенефициара, существенно отличалось от права,

применимого к основному контракту. В ответ было отмечено, что вопрос в данном случае заключается в том, в какой момент времени выполняется основное обязательство, возникающее в связи с переводом кредита. Отмечалось, что эта проблема регулируется статьей 14, а не статьей 8(4).

153. После обсуждения Рабочая группа решила в принципе принять Вариант А и рассмотреть вопрос о целесообразности внесения в него тех или иных изменений.

154. Отмечалось, что статья 8(4) должна соответствовать статье 7(2) и особенно подпунктам (d)-(g). Высказывалось мнение о том, что наилучшим образом этого можно достичь за счет включения упомянутых положений в статью 8(4). В ответ было указано, что статьи 7 и 8 касаются двух различных вопросов. Статья 7 посвящена акцепту платежного поручения банком бенефициара, в то время как статья 8 - обязательствам банка бенефициара. Кроме того, отмечалось, что включение этих подпунктов статьи 7(2) в статью 8(4) было бы равнозначно возвращению к Варианту В, который был уже отклонен Рабочей группой.

155. В соответствии с другим предложением в статье 8(4) следует конкретно указать, что если банк бенефициара пассивно акцептовал платежное поручение, то он должен передать средства в распоряжение бенефициара; лишь в том случае, если банк бенефициара акцептовал платежное поручение на основе одного из конкретных действий, предусмотренных в статье 7(2)(d)-(g), он обязан направить бенефициару уведомление об акцепте.

156. Был поднят вопрос о том, выполнит ли банк бенефициара свое обязательство "предоставить средства в распоряжение бенефициара", если он акцептовал платежное поручение в соответствии со статьей 7(2)(g), используя кредит для покрытия долга бенефициара банку или применяя его в соответствии с постановлением суда. Был поднят аналогичный вопрос о том, предоставляет ли банк, который производит погашение обязательств по платежам за счет причитающихся кредитов, средства в распоряжение бенефициара. Отмечалось, что в статье 8(4) могла бы быть использована другая формулировка, например: "предоставить бенефициару возможность использовать кредит" или "использовать средства любым, разрешенным законом способом".

157. Рабочая группа согласилась, что настоящая формулировка призвана охватить такую ситуацию, когда банк произвел чистые расчеты по обязательствам или предпринял одно из действий, указанных в статье 7(2)(g). Если установлено, что банк в связи с определенными обстоятельствами не действовал надлежащим образом, когда использовал кредит, то данная проблема будет решена в рамках других применимых правовых норм, но тем не менее платежное поручение будет акцептовано в соответствии со статьей 7(2)(g).

158. Рабочая группа обсудила вопрос о том, будет ли уместно сослаться на применимое право, регулирующее отношения между банком и бенефициаром. Был поднят вопрос о том, могут ли быть расхождения в рамках применимого права в случаях, когда бенефициар имеет связанные со счетами отношения с банком бенефициара и когда таких отношений не существует. Было предложено включить также ссылку на соглашение между бенефициаром и банком бенефициара.

159. После окончания дискуссии Рабочая группа решила, что она не будет вносить изменения в Вариант А.

Право бенефициара отклонить перевод кредита

160. Было предложено, чтобы в типовом законе предусматривалось, что бенефициар имеет право отклонить перевод кредита, сделанный на его счет. Было отмечено, что если банк бенефициара имеет право отклонить платежное поручение, то логично, чтобы бенефициар также имел такое право. Было отмечено, что, если бенефициар имеет право отклонить перевод кредита, обычно необходимо, чтобы возврат средств к перевододателю производился путем нового перевода кредита. Было отмечено, что аналогичная ситуация возникает, когда банк бенефициара отклоняет платежное поручение на любом основании, если речь не идет о неполучении средств, поскольку новый перевод кредита необходим также для возврата средств. Было подчеркнуто, что обсуждение юридического права бенефициара отклонить перевод кредита является вопросом, не имеющим отношения к вопросу о том, как будут возвращаться средства или за чей счет. Было также отмечено, что если бенефициар пользуется правом отклонить перевод кредита, то подходящим способом расчета средств, при котором не возникают проблемы, связанные с их возвратом, является замена бенефициара перевододателем в отношении прав на вклад, который бенефициар отклонил.

161. Было достигнуто соглашение о том, что право бенефициара отклонить перевод кредита связано с общим вопросом о завершении перевода кредита. Было отмечено, что, когда Рабочая группа приняла определение "перевод кредита", она заключила третье предложение в квадратные скобки, чтобы пояснить, что в отношении существа правила, касающегося сроков завершения перевода кредита, решения к тому времени не было принято. В этом отношении была отмечена

необходимость различать право бенефициара отклонять перевод кредита до его акцепта банком бенефициара и его право отклонять перевод кредита после акцепта банком бенефициара.

162. Было указано, что типовой закон мог бы предусматривать право бенефициара отклонять перевод кредита, если перевод осуществлен с целью выполнения обязательства, однако способ перевода не соответствует разрешенным способам исполнения этого обязательства. Было указано также, что трудно согласиться с тем, что бенефициар может отклонить перевод кредита, если перевододателю было разрешено произвести платеж бенефициару таким способом. Бенефициар может пожелать отклонить перевод на том основании, что он не хочет кредита от банка бенефициара, возможно, из-за сомнений в отношении кредитоспособности банка или из-за ожидаемого введения мер валютного контроля в той стране, где располагается банк, что создаст для бенефициара трудности в использовании средств.

163. Было отмечено, что в некоторых странах иностранные денежные переводы должны полностью или частично переводиться в местную валюту, которая может и не являться свободно конвертируемой. В таком случае трудно признать, что бенефициар будет правомочен отклонить перевод кредита.

164. После обсуждения Рабочая группа решила, что в принципе типовой закон должен предусматривать право бенефициара отклонять перевод кредита. Одному из участников было предложено подготовить проект положения для рассмотрения Рабочей группой на ее следующей сессии, а также решить вопрос о сроке, в течение которого бенефициару будет разрешено совершать действия, и издержках, связанных с любым переводом кредита при возврате средств.

Уведомление бенефициара кредита

165. Было предложено, чтобы в типовом законе предусматривалось, что банк бенефициара должен уведомлять бенефициара о кредите. В ответ на заявление о том, что Рабочая группа решила не затрагивать взаимоотношений между бенефициаром и банком бенефициара, было указано, что обязанность по уведомлению возникает перед отправителем, а не перед бенефициаром. Поэтому включение такой обязанности не выходит за рамки типового закона. Кроме того, было сказано, что перевододатель заинтересован в том, чтобы бенефициар знал о получении кредита. Кроме того, поскольку было решено, что бенефициар должен иметь право отклонять перевод кредита, необходимо, чтобы он получал уведомление о кредите.

166. После обсуждения было решено, что всякая обязанность по уведомлению бенефициара, имеющего счет в банке бенефициара, может определяться их соглашением или законодательством, применимым к взаимоотношениям держателя счета и банка. Было решено также, что в типовом законе должно предусматриваться, что банк бенефициара должен направлять уведомление бенефициару, который на тот момент не имеет счета в банке, о том, что банк держит предназначенные для него средства при условии, что банк располагает достаточной информацией для такого уведомления.

Обязательства предоставить средства в дату платежа

167. Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, следует ли установить обязательство банка бенефициара либо перед своим отправителем, либо перед перевододателем предоставить средства в дату платежа, указанную в платежном поручении, но решения по нему не приняла.

Статья 9

168. Был задан вопрос о целесообразности включения в типовой закон специального правила о том, что отправитель будет вправе отзываться платежное поручение до даты его исполнения в том случае, когда банк-получатель акцептовал платежное поручение до даты его исполнения. Было заявлено, что такое правило будет особенно ценным в случаях неплатежеспособности.

169. Рабочая группа постановила учесть этот вопрос при рассмотрении статей 10 и 12.

170. Рабочая группа постановила, что существо предыдущей статьи 7(2), т.е. что банк, который получил платежное поручение с опозданием, выполняет свои обязательства в случае, если он исполнил платежное поручение в день его получения, в настоящее время учитывается в вводной части статьи 9, в которой говорится, что банк-получатель обязан исполнить платежное поручение в день его получения.

171. Рабочая группа передала редакционной группе различные предложения редакционного характера, содержащиеся в документе A/CN.9/WG.IV/WP.44, комментарии 15-19 к статье 9.

172. Рабочая группа приняла предложение о том, что уведомления, требуемые на основании статьей 6 и 8, должны направляться в день получения платежного поручения. Было отмечено,

что это правило, возможно, является неуместным в отношении уведомления, которое надлежит направлять бенефициару, не имеющему счета в банке бенефициара, и в котором сообщается, что банк готов предоставить ему средства (см. пункт 165 и 166 выше). Редакционной группе была направлена просьба рассмотреть вопрос о применении защитных оговорок в пунктах 2 и 3 статьи 9.

173. Было отмечено, что в ходе обсуждения вопроса об условных платежных поручениях было решено, что Рабочая группа рассмотрит представляемые банку-получателю сроки для акцепта или отклонения поручения, прежде чем будет считаться, что банк акцептовал поручение в соответствии со статьей 5(2)(а) или 7(2)(а). Согласно одному предложению банку дается "разумный" период времени. Согласно другому предложению ни при каких обстоятельствах не следует считать, что банк-получатель акцептовал платежное поручение в соответствии с этими двумя подпунктами; обязательства в соответствии с типовым законом возникают лишь в том случае, если платежные поручения акцептованы одним из способов, указанных в этих статьях. Согласно другому предложению банк-получатель не обязан акцептовать или отклонять платежное поручение до тех пор, пока он не будет знать, что данное условие выполнено. Было высказано мнение, что желаемый результат будет достигнут путем объяснения термина "дата исполнения".

174. После окончания дискуссии Рабочая группа решила отложить рассмотрение этого вопроса до своей следующей сессии.

175. Рабочая группа решила, что в статьях 5(2)(а) и 7(2)(а) должно предусматриваться, что в соответствии с этими подпунктами акцепт не должен иметь место до тех пор, пока банк-получатель не получит платежа от отправителя в соответствии со статьей 4(4), и поручила редакционной группе внести соответствующие изменения. В порядке пояснения было отмечено, что в соответствии с данным правилом банк-получатель должен действовать сразу же после получения средств, даже если эти средства поступили с опозданием. Это правило будет также служить защитой для банка-получателя, когда в платежном поручении указывается дата зачисления, поскольку отправитель знает, что банк-получатель не получит средств до этой даты. (В отношении ранее принятого решения о том, что в соответствии с данными подпунктами акцепт не произойдет, если причиной неисполнения платежного поручения был недостаток средств, см. пункты 123 и 142 выше.)

176. Было внесено предложение смягчить содержащуюся в начальной фразе пункта 1 формулировку правила, в которой говорится, что банк-получатель обязан исполнить платежное поручение в день его получения, и допустить его исполнение на следующий день. В поддержку данного предложения было отмечено, что правило о том же дне исполнения является чересчур строгим для тех случаев, когда банк может получить чрезмерное количество платежных поручений. Было также отмечено, что оно является слишком жестким для тех стран, чьи банковские системы не являются достаточно оперативными, чтобы обеспечить выполнение таких строгих требований.

177. В противовес данному предложению было сказано, что большинство международных переводов кредита осуществляются в рамках компьютерных систем и что тот же день исполнения должен быть общепринятой нормой. Было также отмечено, что пункт 2 предполагает, что банки устанавливают предельные сроки для исполнения различных видов платежных поручений и что платежное поручение, полученное после этого срока, будет считаться полученным на следующий день. Поскольку в некоторых банках предельный срок обработки платежных поручений в тот же день истекает в 8 или 9 часов утра, правило того же дня позволяет банкам производить такие операции в течение двух дней.

178. Состоялась дискуссия в отношении того, определяется ли предельное время банком-получателем в одностороннем порядке или оно является общесистемным правилом. Было отмечено, что в пункте 2 предусматривается, что предельное время устанавливается банком-получателем. Однако банк может устанавливать предельное время для определенных видов платежных поручений на основе общесистемного правила, которое устанавливает время, когда система акцептует поручения. Было предложено внести разъяснение в понятие предельных сроков и уточнить, что они могут устанавливаться по усмотрению самого банка.

179. Было предложено определить термин "день" как "рабочий день". Другое предложение заключалось в том, чтобы более точно определить период времени, указав его в часах, а не в днях. Было высказано также мнение о том, что, возможно, целесообразно установить различные сроки для различных видов платежных поручений, предусмотрев при этом больший срок для бумажных платежных поручений, чем для платежных поручений, выдаваемых и получаемых с помощью ЭВМ.

180. Было высказано мнение о том, что отправитель и банк-получатель должны иметь возможность по взаимному согласию отступать от положений пункта 1. Возможность частичного отхода позволит установить в качестве общей нормы правило исполнения в день получения, обеспечив при этом необходимую свободу действий. В качестве возражения было указано, что такой подход

лишит банки перевододателей возможности заранее определять, сколько времени потребуется на осуществление международных переводов кредита в тех случаях, когда они должны пройти через несколько промежуточных банков.

181. После обсуждения Рабочая группа решила принять начальную фразу пункта 1 без изменений.

182. Было указано, что в контексте подпункта 1(а) необходимо пересмотреть определение понятия "дата исполнения". Аналогичным образом необходимо обеспечить соответствие определения понятия "дата платежа" и подпункта 1(б). Редакционной группе были переданы различные варианты редакционных изменений.

183. Были приняты пункты 2, 3 и 4.

Статья 10

184. Было предложено заменить текст статьи 10 следующим текстом:

"Статья 10. Безотзывные платежные поручения

1. Платежное поручение не может быть отозвано или изменено отправителем после его получения банком-получателем.

2. Несмотря на положения пункта 1, отправитель может обратиться за помощью к своему банку-получателю для изменения или отзыва платежного поручения и

а) банк-получатель (помимо банка бенефициара) может, если он того пожелает, пойти навстречу просьбе своего отправителя, независимо от того, акцептовал ли он ранее платежное поручение, при том условии, что любая просьба банка-получателя в отношении изменения или отзыва его платежного поручения подпадает под действие настоящего пункта;

б) банк бенефициара может, если он того пожелает, пойти навстречу просьбе отправителя при условии, что он еще не акцептовал платежное поручение".

185. В поддержку этого предложения было отмечено, что нынешний текст статьи 10 является излишне требовательным и сложным. Эффективных методов упрощения изложенных там процедур путем внесения изменений в нынешний текст не существует, поскольку такие изменения еще больше усложнят сам текст. Предлагаемый текст гораздо проще и исключает возможность того, что банки-получатели будут нести ответственность перед перевододателем или отправителем, если они не смогут надлежащим образом действовать в соответствии с поручением об отзыве, или что они, возможно, будут нести ответственность перед бенефициаром за нарушение любых прав, которыми тот может обладать в соответствии с концепцией приобретенных прав. Автор предложения признал, что данное предложение, возможно, является неполным, поскольку в нем не рассматривается вопрос об отзыве платежного поручения до наступления в будущем той или иной даты исполнения, указанной в данном платежном поручении. Тем не менее это предложение было представлено для того, чтобы предложить альтернативный подход к рассмотрению данного вопроса на следующей сессии Рабочей группы.

186. Рабочая группа приняла к сведению данное предложение и постановила рассмотреть его на своей очередной сессии вместе с касающимся этого же вопроса предложением, которое первоначально было представлено на девятнадцатой сессии и воспроизводилось в комментарии 16 к статье 10 в документе A/CN.9/WG.IV/WP.44.

Статья 12

187. В начале сессии группе узкого состава, в которую входили делегаты Соединенного Королевства, Соединенных Штатов и Франции, а также наблюдатель от Финляндии было предложено рассмотреть положения, касающиеся ответственности в целом, и попытаться сформулировать согласованную позицию, которую можно было бы представить на рассмотрение Рабочей группы. Группа сообщила, что ей не удалось достичь какой-либо согласованной позиции. Для облегчения деятельности Рабочей группы они определили четыре основных вопроса и представили свои отдельные мнения на рассмотрение Рабочей группы. Мнения Соединенного Королевства, Соединенных Штатов и Франции были сформулированы в форме ответов на поставленные ими вопросы. Мнения Финляндии были сформулированы в форме нового проекта соответствующей части статьи 11 и пересмотренного проекта статьи 12. Хотя все четыре делегации представили свои мнения письменно в президиум и секретариат, эти мнения были изложены устно Рабочей группе.

188. Вопросы, поставленные четырьмя делегациями, и их ответы, излагаемые в краткой форме, выглядят следующим образом:

1. Следует ли указывать конкретную ставку "процентов", предусмотренных в статье 12(5)(а)?

Соединенное Королевство, Соединенные Штаты и Франция дали отрицательный ответ. В проекте текста Финляндии предлагается два возможных правила определения размера этой ставки, включая ставку, установленную законом, применимым к обязательствам банка-получателя, допустившего задержку, или ставку по межбанковским кредитам в данном месте.

2. Следует ли учитывать в качестве элемента убытков "потери, вызванные изменением обменных курсов" (статья 12(5)(b))?

Соединенные Штаты и Франция дали отрицательный ответ. Франция пояснила, что подобные потери могут возникнуть лишь в том случае, если валюта перевода не является валютой местонахождения бенефициара. В данном случае бенефициар берет на себя риск, связанный с изменением обменных курсов. Кроме того, если учитывать потери в результате обмена, то необходимо также учитывать обусловленные задержкой прибыли в результате изменения обменных курсов.

Соединенное Королевство и Финляндия дали положительный ответ. Проект текста, представленный Финляндией, предусматривает ответственность в том случае, если перевод кредита осуществляется в какой-либо другой валюте, помимо валюты страны местонахождения банка бенефициара.

3. Следует ли учитывать в качестве элемента убытков "любые другие убытки, которые могут возникнуть вследствие того" (статья 12(5)(d))?

Финляндия считает, что это следует делать, если убытки обусловлены незавершением или задержкой в завершении перевода кредита, которые были вызваны лицом, состоящим на службе или иным образом привлеченным банком-получателем, в процессе выполнения своих обязанностей по исполнению платежных поручений для банка-получателя и действовавшим с намерением причинить убытки или грубо игнорировавшим риск убытков.

Франция считает, что это следует делать, если убытки можно предусмотреть.

Соединенное Королевство ответило, что оно в целом согласно с существующим положением, однако предложило пересмотреть его текст.

Соединенные Штаты дали отрицательный ответ.

4. Кому и кто должен оплачивать убытки?

Ответы, которые были даны, довольно сложно резюмировать. В целом было сочтено, что ответственность следует возлагать на банк, в котором возникли убытки. Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Финляндия и Франция заявили, что, по их мнению, бенефициар должен непосредственно иметь право на получение компенсации за потерю процентов в результате задержки. Финляндия высказалась за то, чтобы бенефициару было предоставлено право востребовать проценты с банка, причинившего задержку, или с банка бенефициара, которые в свою очередь будут иметь право взыскивать этот ущерб в обратном направлении по цепочке перевода кредита.

Статья 14

189. Рабочая группа провела непродолжительное общее обсуждение статьи 14 для того, чтобы заложить основу для более подробного обсуждения на следующей сессии Рабочей группы.

190. Хотя предложение сохранить пункт 1 пользовалось определенной поддержкой, этот пункт, по общему мнению, является неприемлемым. В нем предпринимается попытка установить правило, которому в целом можно следовать на практике, но которое противоречит твердо укоренившимся убеждениям относительно соответствующих правовых норм по данному вопросу.

191. Более широкую поддержку получило предложение о включении в типовой закон определенного правила, которое позволило бы определять, когда наступает момент выполнения основного обязательства. По общему согласию, пункт 2 в существующей формулировке является неприемлемым. Была высказана определенная поддержка альтернативных предложений, изложенных в

комментариях 7 и 8 в документе A/CN.9/WG.IV/WR.44. Было также высказано мнение о том, что предложение в комментарии 7 окажется неприемлемым с точки зрения законодательного подхода ввиду того, что в нем предлагается правило, регулирующее момент исполнения обязательств.

192. Секретарь попросил делегации предложить альтернативные тексты статьи 14, которые удовлетворяли бы требованиям типового закона в отношении правила, касающегося последствий завершения перевода кредита, и не вызывали бы такого беспокойства, которое было выражено делегатами при отклонении существующего проекта. Предложения должны быть направлены секретарю до начала марта 1990 года, с тем чтобы их можно было отразить в рабочем документе для следующей сессии.

Редакционная группа

193. Редакционная группа была учреждена для работы над текстом статей, рассматриваемых Рабочей группой на нынешней сессии. Редакционной группе была направлена просьба рассмотреть проекты предложений, выдвинутых в ходе сессии Рабочей группы, обеспечить согласование различных положений и адекватность текстов на различных языках.

194. Статьи 1-9 проекта типового закона, содержащиеся в приложении к настоящему докладу, были изменены редакционной группой. Статьи 10-15 остались без изменения и предлагаются в том виде, в каком они содержатся в докладе Рабочей группы о работе ее девятнадцатой сессии (A/CN.9/328, приложение). Единственная оговорка, высказанная в отношении предлагаемого проекта, касалась критериев международного характера перевода кредита. Рабочая группа отметила, что редакционная группа, по-видимому, неверно осуществила идею, выраженную в пункте 23 выше.

Заявление делегации Соединенных Штатов Америки

195. На закрытии сессии делегация Соединенных Штатов Америки выступила с заявлением о том, что она серьезно озабочена тем направлением, которое приняла работа над типовым законом, и тем результатом, который она, как представляется, должна принести. В тот момент, когда эта работа началась, существовала реальная возможность разработать единый закон, который в глобальных масштабах регулировал бы высокоскоростной электронный способ передачи средств. Соединенные Штаты завершили разработку своего собственного варианта такого закона - статьи 4А Единого торгового кодекса. Те различия, которые существуют между этими двумя документами, практически делают невозможным для Соединенных Штатов принять оба.

196. Делегация заявила, что она считает статью 4А лучшим правовым документом, чем существующий текст типового закона. В первом документе внимательно учтены существующие в торговой практике реальные ситуации. Он в большей степени подготовлен на основе консультаций и советов специалистов, непосредственно участвующих в работе систем электронного перевода средств, чем рассматриваемый в настоящее время проект. Он в меньшей степени, чем типовой закон ЮНСИТРАЛ, связан с традициями прошлого.

197. Делегация предложила в качестве одной из возможностей разделить типовой закон на две части: одну - применимую к современным быстродействующим электронным системам и другую - применимую к более медленным системам, которые связаны с обработкой бумажных документов и в большей мере согласуются с правовыми традициями прошлого.

198. В ответ было заявлено, что разработка типового закона велась с учетом опыта и целей всех участвующих государств, с тем чтобы установить минимальные стандарты, которые призваны помочь развитию международных переводов кредита и ликвидации препятствий в международной торговле. Было отмечено, что законодательства многих государств-участников содержат положения, которые вот уже многие годы регулируют перевод средств, и что они накопили в этой области значительный практический и юридический опыт. Напротив, статья 4А является совершенно новым положением, не проверенным жизнью. Вместе с тем была подчеркнута также важная роль систем платежей Соединенных Штатов. Была выражена надежда, что все государства будут продолжать участвовать в разработке типового закона не для того, чтобы закрепить в нем национальные юридические концепции, а чтобы отразить их в конструктивной переработке в новом полезном для всех документе.

II. БУДУЩИЕ СЕССИИ

199. Рабочая группа отметила, что двадцать первая сессия будет проведена в Нью-Йорке с 9 по 20 июля 1990 года, а двадцать вторая, если потребуются, будет проведена в Вене с 26 ноября по 7 декабря 1990 года.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Проект типового закона о международных переводах кредита, подготовленный с учетом результатов работы двадцатой сессии Рабочей группы по международным платежам а/

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения*

- 1) Настоящий закон применяется к переводам кредита, когда банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных государствах или, если перевододателем является банк, когда этот банк и банк бенефициара находятся в разных государствах.
- 2) Для цели определения сферы применения настоящего закона отделения одного банка в разных государствах считаются отдельными банками.

* Настоящий типовой закон не затрагивает любых законодательных положений, касающихся прав и обязанностей потребителей.

Статья 2. Определения

Для целей настоящего закона:

- a) "Перевод кредита" означает серию операций, начиная с платежного поручения перевододателя, осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение указанного лица. Этот термин распространяется на все платежные поручения, выдаваемые банком перевододателя или любым банком-посредником в целях выполнения платежного поручения перевододателя. [Перевод кредита завершается акцептом платежного поручения банком бенефициара в пользу бенефициара платежного поручения перевододателя.]
- b) "Платежное поручение" означает инструкцию отправителя банку-получателю передать в распоряжение указанного лица установленную или подлежащую установлению сумму денег, если:
 - i) поручение не содержит каких-либо условий, помимо условий, указанных перевододателем и подлежащих выполнению в момент или до выдачи платежного поручения банком перевододателя,
 - ii) банку-получателю возмещается соответствующая сумма путем дебетования счета отправителя или получения платежа от него в другой форме,
 - iii) инструкция направляется непосредственно банку-получателю, либо посреднику, системе перевода средств или системе связи для передачи банку-получателю, и
 - iv) инструкция не имеет целью выставления аккредитива.
- c) "Перевододатель" означает лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе операции по переводу кредита.
- d) "Бенефициар" означает лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате перевода кредита.
- e) "Отправитель" означает лицо, которое выдает платежное поручение, включая перевододателя и любой банк-отправитель.
- f) "Банк" означает предприятие, в сферу обычной деятельности которого входит исполнение платежных поручений и [передача средств другим лицам].
- g) "Банк-получатель" означает банк, который получает платежное поручение.

а/ На двадцатой сессии Рабочая группа рассмотрела и редакционная группа изменила статьи 1-9. Статьи 10-15 представлены в том виде, как они изложены в приложении к документу А/CN.9/328.

h) "Банк-посредник" означает любой банк-получатель, помимо банка перевододателя и банка бенефициара.

i) "Средства" или "деньги" включают кредит на счете, который ведется банком, и включают кредит, выраженный в валютно-расчетной единице, установленной межправительственным учреждением или соглашением двух или более государств, при условии, что настоящий закон применяется без ущерба для правил такого межправительственного учреждения или положений такого соглашения.

j) "Удостоверение подлинности" означает определенную по соглашению процедуру, которая позволяет установить, выдано ли платежное поручение [или отзыв платежного поручения] полностью или частично предполагаемым отправителем.

к) "Дата исполнения" означает дату, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение в соответствии со статьей 9.

л) "Дата платежа" означает дату, указанную перевододателем, когда средства должны быть переданы в распоряжение бенефициара.

Статья 3. Исключена

ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Статья 4. Обязанности отправителя

1) Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению [или за отзыв платежного поручения], если оно было выдано им или другим лицом, которое имело полномочия возложить ответственность на предполагаемого отправителя.

2) Независимо от любых содержащихся в пункте 1 настоящей статьи положений об обратном, в том случае, когда подлинность платежного поручения должна быть удостоверена, предполагаемый отправитель такого поручения несет ответственность, если:

а) представленное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений,

б) сумма платежного поручения обеспечена отзывным положительным сальдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе или если между отправителем и банком-получателем существует соглашение, согласно которому подобные платежные поручения могут исполняться, несмотря на отсутствие таких сальдо или овердрафтов, и

в) банк-получатель выполнил удостоверение подлинности.

3) Вариант А

Предполагаемый отправитель [не являющийся банком] не несет, однако, ответственности по платежному поручению в силу пункта 2 настоящей статьи, если

а) фактический отправитель не является нынешним или бывшим служащим предполагаемого отправителя и

б) фактический отправитель получил доступ к процедуре удостоверения подлинности без вины в этом предполагаемого отправителя.

Вариант В

Никакой отправитель не может считаться несущим ответственность в силу пункта 2 настоящей статьи, если он докажет, что платежное поручение было исполнено

а) нынешним или бывшим служащим или агентом банка-получателя или

б) лицом, действовавшим сообща с лицом, указанным в подпункте (а) настоящей статьи, или

в) любым другим лицом, которое без санкции отправителя получило конфиденциальную информацию в отношении удостоверения подлинности из источника, контролируемого банком-получателем, независимо от наличия вины.

4) На отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его, однако, при отсутствии иной договоренности, срок платежа наступает лишь с даты исполнения поручения.

Статья 7. Акцепт или отклонение платежного поручения банком бенефициара

1) Банк бенефициара акцептует платежное поручение в ближайший из нижеуказанных моментов времени:

- a) когда истекло время, в течение которого должно было быть направлено требуемое уведомление об отклонении, но такое уведомление не было направлено, при условии, что акцепта не производится до получения банком-получателем платежа от отправителя в соответствии со статьей 4(4),
- b) когда банк получает платежное поручение, при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять платежные поручения от отправителя по их получении,
- c) когда он уведомляет отправителя об акцепте,
- d) когда банк кредитует счет бенефициара или каким-либо иным образом передает средства в распоряжение бенефициара,
- e) когда банк уведомляет бенефициара о том, что тот имеет право снять средства или использовать кредит,
- f) когда банк использует кредит каким-либо иным образом в соответствии с инструкцией, содержащейся в платежном поручении,
- g) когда банк использует кредит для покрытия долга бенефициара банку или использует его в соответствии с постановлением суда.

2) Банк бенефициара, который не акцептует платежного поручения отправителя, за исключением случаев, предусмотренных в подпункте 1(a), обязан уведомить отправителя об отклонении платежного поручения, помимо случаев, когда имеющейся информации недостаточно для идентификации отправителя. Уведомление об отклонении платежного поручения должно представляться не позднее даты исполнения.

Статья 8. Обязательства банка бенефициара

1) Банк бенефициара обязан после акцепта полученного платежного поручения предоставить средства в распоряжение бенефициара в соответствии с платежным поручением и применимым правом, регулирующим отношения между банком и бенефициаром.

2) Когда получено платежное поручение, в котором содержится информация, которая указывает, что оно направлено не по адресу, и содержит достаточные сведения для идентификации отправителя, банк бенефициара уведомляет отправителя об ошибочном адресовании в сроки, обусловленные статьей 9.

3) Когда инструкция не содержит достаточной информации, чтобы считаться платежным поручением, или, являясь таковым, не может быть исполнена по причине недостаточности информации, но при этом отправитель может быть идентифицирован, банк бенефициара уведомляет отправителя о такой недостаточности в сроки, обусловленные статьей 9.

4) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется расхождение, банк бенефициара в сроки, обусловленные статьей 9, уведомляет отправителя об этом расхождении, если отправитель может быть идентифицирован. Этот пункт не применяется, если отправитель и банк договорились о том, что банк будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от договоренности.

5) Когда бенефициар обозначен и словами, и цифрами и предполагаемого бенефициара невозможно установить с разумной определенностью, банк бенефициара в сроки, обусловленные статьей 9, уведомляет своего отправителя и банк перевододателя, если они могут быть идентифицированы.

6) Банк бенефициара в дату исполнения уведомляет бенефициара, который не имеет счета в этом банке, о том, что в распоряжении этого банка имеются предназначенные для него средства, если банк располагает достаточной информацией для направления такого уведомления.

Статья 9. Срок исполнения банком-получателем платежного поручения и направления уведомлений

1) Банк-получатель обязан исполнить платежное поручение в день его получения, за исключением случаев, когда:

- а) в поручении указана более поздняя дата и в этом случае поручение исполняется в эту дату, или
 - б) в поручении указывается дата платежа и из этой даты следует, что исполнение целесообразно перенести на более поздний срок, с тем чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение и предоставил средства в распоряжение бенефициара в дату платежа.
- 2) Уведомление, которое должно направляться в соответствии со статьей 6(3), (4) или (5) или статьей 8(2), (3), (4) или (5), направляется в день получения платежного поручения.
 - 3) Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем предельного срока для исполнения платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения такого вида.
 - 4) Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не открыт для исполнения платежных поручений соответствующего вида, он должен принять требуемые меры на следующий день, когда он исполняет платежные поручения данного вида.
 - 5) Для целей настоящей статьи отделения банка, даже если они расположены в одном государстве, являются отдельными банками.

Статья 10. Отзыв

- 1) Поручение об отзыве, выданное банку-получателю, который не является банком бенефициара, имеет силу, если:
 - а) оно было выдано отправителем платежного поручения,
 - б) оно было получено достаточно заблаговременно до исполнения платежного поручения, чтобы банк-получатель мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, отменить исполнение платежного поручения, и
 - с) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.
- 2) Поручение об отзыве, выданное банку бенефициара, имеет силу, если:
 - а) оно было выдано отправителем платежного поручения,
 - б) оно было получено достаточно заблаговременно до акцепта платежного поручения, чтобы банк бенефициара мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, воздержаться от акцепта платежного поручения, и
 - с) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.
- 3) Несмотря на положения пунктов 1 и 2, отправитель и банк-получатель могут договориться, что платежные поручения, выданные отправителем банку-получателю, являются безотзывными или что поручение об отзыве имеет силу лишь в том случае, если оно получено раньше сроков, указанных в пунктах 1 и 2.
- 4) Если поручение об отзыве получено банком-получателем слишком поздно для того, чтобы иметь силу в соответствии с пунктом 1, то банк-получатель с такой оперативностью, с какой позволяют обстоятельства, отзывает платежное поручение, которое он выдал своему банку-получателю, кроме тех случаев, когда платежное поручение является безотзывным в соответствии с договоренностью, упомянутой в пункте 3.
- 5) Отправитель, выдавший поручение об отзыве платежного поручения, которое не является безотзывным согласно договоренности, упомянутой в пункте 3, не обязан осуществлять платеж банку-получателю по платежному поручению:
 - а) если в результате отзыва перевод кредита не завершен,
 - б) если, несмотря на отзыв, перевод кредита был завершен в связи с тем, что банк-получатель или последующий банк-получатель не выполнили свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

- 6) Если отправитель, который, в соответствии с пунктом 5, не обязан платить банку-получателю, уже произвел платеж банку-получателю по отозванному платежному поручению, то этот отправитель имеет право взыскать уплаченные средства.
- 7) Если перевододатель не обязан платить по платежному поручению в соответствии с пунктом 5(b) или получил возмещение в соответствии с пунктами 5(b) или 6, то любые права перевододателя на взыскание средств с бенефициара переходят к банку, который не выполнил свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.
- 8) Ни смерть, ни банкротство, ни недееспособность отправителя или перевододателя не влияют на сохранение юридической силы платежного поручения, которое было выдано до наступления этого события.
- 9) Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком.

ГЛАВА III. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕИСПОЛНЕНИЯ, ОШИБОЧНОГО ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ ЗАДЕРЖКИ ИСПОЛНЕНИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

Статья 11. Помощь и возмещение средств

Не являющийся банком бенефициара банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим поручением:

- а) когда банку бенефициара выдано платежное поручение на сумму, меньшую суммы, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя - помогать перевододателю и каждому последующему банку-отправителю и добиваться помощи от своего банка-получателя в получении платежного поручения банком бенефициара на сумму разницы между суммой, выплаченной банку бенефициара, и суммой, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя,
- б) когда платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выданного перевододателем и содержащего инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом, не выдано банку бенефициара или не акцептовано им - возместить своему отправителю любые средства, полученные от своего отправителя, и банк-получатель имеет право на возврат любых средств, которые он выплатил своему банку-получателю.

Статья 12. Ответственность и убытки

[1] Банк-получатель, не выполнивший своих обязательств, вытекающих из статьи 5, несет в связи с этим ответственность перед отправителем и перевододателем.]

- 2) Банк перевододателя и каждый банк-посредник, который акцептует платежное поручение, несет ответственность перед своим отправителем и перед перевододателем за убытки, указанные в пункте 5 настоящей статьи, вызванные неисполнением или ненадлежащим исполнением перевода кредита в соответствии с инструкциями, изложенными в платежном поручении перевододателя. Перевод средств является соответствующим образом исполненным, если платежное поручение, соответствующее платежному поручению, выданному перевододателем, акцептуется банком бенефициара в сроки, обусловленные в статье 9.
- 3) Банк-посредник не несет ответственности в соответствии с пунктом 2, если платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному банком-посредником, и если он исполнил полученное им платежное поручение в сроки, обусловленные в статье 9.
- 4) Банк бенефициара несет ответственность
 - а) перед бенефициаром за ненадлежащее исполнение или за неисполнение акцептованного им платежного поручения в той степени, в какой это предусмотрено правом, регулирующим [отношения между владельцами счетов и банками] [взаимоотношения между бенефициаром и банком], и
 - б) перед своим отправителем и перевододателем за любые убытки, причиненные тем, что банк не предоставил средств в распоряжение бенефициара в соответствии с указанными в платежном поручении условиями, касающимися даты платежа или даты исполнения, как это предусмотрено в статье 9.

5) Если какой-либо банк несет ответственность в соответствии с настоящей статьей перед перевододателем или перед отправителем, он обязан компенсировать

- a) потерю процентов,
- b) потери, вызванные изменением обменных курсов,
- c) расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением [, а также в связи с разумными издержками, связанными с юридическим представительством]*,
- d) [любые другие убытки], которые могут возникнуть вследствие того, что ненадлежащее исполнение [или задержка в исполнении] или неисполнение платежного поручения [явились результатом действия или упущения банка, совершенного либо с намерением вызвать такое ненадлежащее исполнение [или задержку в исполнении] или неисполнение, либо вследствие безответственности и с пониманием вероятности возникновения такого ненадлежащего исполнения [или задержки в исполнении] или неисполнения поручения].

6) Если банк-получатель не уведомляет отправителя об ошибочном адресовании платежного поручения, как это предусмотрено в статьях 6(3) или 8(2), и перевод кредита задерживается, банк-получатель несет ответственность за уплату:

- a) при наличии средств - процентов с поступивших средств за время, которое они находятся в распоряжении банка-получателя, или
- b) при отсутствии средств - процентов с суммы платежного поручения за соответствующий период времени, не превышающий 30 дней.

7) Банки по соглашению могут изменять положения настоящей статьи в той степени, в какой это увеличивает или уменьшает ответственность банка-получателя перед другим банком, и в той степени, в какой соответствующее действие или бездействие не будет подпадать под положение пункта 5(d). Банк может согласиться увеличить свою ответственность перед перевододателем, не являющимся банком, но не может уменьшить свою ответственность перед таким перевододателем.

8) Средства правовой защиты, предусмотренные в настоящей статье, не зависят от наличия ранее существовавших взаимоотношений между сторонами, будь то договорных или иных. Перечень этих средств правовой защиты является исчерпывающим, и никакое другое средство правовой защиты, возникающее из других правовых концепций, не применяется.

Статья 13. Освобождение от ответственности

Банк-получатель и любой банк, перед которым банк-получатель прямо или косвенно несет ответственность в соответствии со статьей 12, освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если банк докажет, что неисполнение было вызвано приказом суда, нарушением работы средств связи или поломкой оборудования, приостановлением платежей другим банком, войной, чрезвычайными условиями или другими обстоятельствами, учета которых банком во время перевода кредита было бы неразумно ожидать, или банк докажет, что он, приняв разумные меры, не мог избежать данного обстоятельства или преодолеть его или его последствия.

ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

Статья 14. Платеж и исполнение денежных обязательств; обязательство банка перед владельцем счета

- 1) Если стороны не договорились об ином, платеж по денежному обязательству может производиться посредством перевода кредита на счет бенефициара в каком-либо банке.
- 2) Обязательство дебитора является исполненным и банк бенефициара становится должником бенефициара в размере платежного поручения, полученного банком бенефициара, когда платежное поручение акцептуется банком бенефициара.

*Можно рассмотреть вопрос о возмещении разумных издержек, связанных с юридическим представительством, даже если они не возмещаются в соответствии с гражданско-процессуальным правом.

3) Если один или несколько банков-посредников вычитают комиссионный сбор из суммы перевода кредита, обязательство является выполненным на сумму этих сборов в дополнение к сумме платежного поручения, полученного банком бенефициара. Если не согласовано иное, дебитор обязан компенсировать кредитору сумму этих сборов.

4) В той степени, в какой банк-получатель имеет право на получение возмещения от отправителя путем дебетования счета, который имеет этот отправитель в банке-получателе, счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем.

ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА

Статья 15. Коллизия норм права

1) Лица, ожидающие, что они будут отправлять и получать платежные поручения, могут согласиться на то, что их взаимные права и обязанности, возникающие в связи с платежными поручениями, будут регулироваться правом государства-отправителя, государства-получателя или того государства, в валюте которого будут выражены платежные поручения. При отсутствии такого соглашения права и обязанности, возникающие в связи с платежным поручением, будут регулироваться правом государства банка-получателя.

2) При отсутствии соглашения об обратном взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара при переводе кредита регулируются правом того государства, в котором должно быть выполнено обязательство. Если в отношениях между сторонами какое-либо обязательство может быть выполнено за счет перевода кредита на счет в каком-либо одном или нескольких государствах или если перевод совершается не с целью выполнения какого-либо обязательства, взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара регулируются правом того государства, в котором расположен банк бенефициара.

- Е. Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря а/ (A/CN.9/WG.IV/WR.44) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	144
КОММЕНТАРИИ К ПРОЕКТУ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА	145
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	145
Статья 1. Сфера применения	145
Статья 2. Определения	147
Статья 3. Содержание платежного поручения	153
ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН	154
Статья 4. Обязанности отправителя	154
Статья 5. Акцепт или отклонение платежного поручения банком-получателем, не являющимся банком бенефициара	157
Статья 6. Обязательства банка-получателя, не являющегося банком бенефициара	159
Статья 7. Акцепт или отклонение банком бенефициара	161
Статья 8. Обязательства банка бенефициара	162
Статья 9. Сроки исполнения банком-получателем платежного поручения	164
Статья 10. Отзыв	167
ГЛАВА III. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕИСПОЛНЕНИЯ, ОШИБОЧНОГО ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ ЗАДЕРЖКИ ИСПОЛНЕНИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА	171
Статья 11. [Помощь и возмещение средств]	171
Статья 12. Ответственность банка-получателя	172
Статья 13. Освобождение от ответственности	178
ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА СРЕДСТВ	179
Статья 14. Платеж и исполнение денежных обязательств; обязательство банка перед владельцем счета	179
ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА	181
Статья 15. Коллизия норм права	181

а/ Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международным платежам на ее двадцатой сессии.

ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия в связи с принятым ею на девятнадцатой сессии в 1986 году решением о том, чтобы поручить секретариату опубликовать Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств (A/CN.9/SER.B/1) как результат работы секретариата, постановила приступить к разработке типовых норм, касающихся электронного перевода средств, и поручить эту задачу Рабочей группе по международным платежам (A/41/17, пункт 230).
2. Рабочая группа приступила к выполнению этой задачи на своей шестнадцатой сессии, проходившей в Вене 2-13 ноября 1987 года. На этой сессии Рабочая группа рассмотрела ряд правовых вопросов, изложенных в докладе, который был подготовлен секретариатом (A/CN.9/WG.IV/WP.35). В конце сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положений на основе состоявшихся в ходе сессии прений для рассмотрения на ее следующей сессии (A/CN.9/297, пункт 98).
3. На своей семнадцатой сессии, состоявшейся в Нью-Йорке 5-15 июля 1988 года, Рабочая группа рассмотрела текст подготовленного секретариатом проекта положений типовых норм, касающихся электронного перевода средств (A/CN.9/WG.IV/WP.37). В конце сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить пересмотренный проект положений типовых норм (A/CN.9/317, пункт 10).
4. На своей восемнадцатой сессии, состоявшейся в Вене 5-16 декабря 1988 года, Рабочая группа приступила к рассмотрению подготовленного секретариатом пересмотренного проекта типовых правил в документе A/CN.9/WG.IV/WP.39. Этот проект был переименован в проект типового закона о международных переводах кредита (A/CN.9/318). Рабочая группа продолжила рассмотрение проектов положений на своей девятнадцатой сессии, состоявшейся в Нью-Йорке 10-21 июля 1989 года. В ходе сессии редакционная группа подготовила измененный по своей структуре текст проекта типового закона, который должен быть обсужден на двадцатой сессии Рабочей группы. Новый текст проекта закона содержится в приложении I к этому докладу (A/CN.9/328, пункт 145).
5. В настоящем докладе содержится комментарий к проектам статей документа, который редакционная группа изменила в структурном отношении на девятнадцатой сессии, с указанием их предыстории и взаимосвязи с другими положениями. Что касается тех мест текста, которые не были рассмотрены на девятнадцатой сессии или были рассмотрены, но не изменились, то комментарий к ним может совпадать с комментарием, содержащимся в докладе Генерального секретаря, представленном девятнадцатой сессии (A/CN.9/WG.IV/WP.41). В докладе также содержатся предложения секретариата в отношении изменений, которые можно внести в текст.
6. В комментариях к ряду статей поднимаются вопросы редакционного порядка или формы представления, имеющие различную степень важности. Помимо этих вопросов, которые должны быть одинаковы для текстов на всех языках, возникают проблемы с терминологией и редакцией, касающиеся текстов на каждом языке. В настоящее время в связи с тем, что в рамках Рабочей группы были приняты многие основополагающие решения, можно надеяться, что на двадцатой сессии будет создана редакционная группа, которая решит основную часть этих проблем.

КОММЕНТАРИИ К ПРОЕКТУ ТИПОВОГО ЗАКОНА О МЕЖДУНАРОДНЫХ
ПЕРЕВОДАХ КРЕДИТА

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/318, пункты 10-19

Комментарии

1. Нынешнее название было утверждено Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии. Рабочая группа приняла решение использовать в названии слова "типовой закон", с тем чтобы отразить тот факт, что этот документ предназначен для использования национальными законодателями и что пока еще он не должен принимать форму какой-либо конвенции (A/CN.9/318, пункты 12 и 13).
2. Слова "переводы кредита" использованы в соответствии с решением о том, что будут учитываться переводы кредита, а не дебетовые переводы (A/CN.9/318, пункт 14). Это решение изложено в качестве правила в статье 1(1). Переводы кредита определены в статье 2(а).
3. Слово "электронный" не используется в названии в соответствии с решением о том, что типовой закон будет применяться для переводов кредита с помощью бумажных документов, а также с помощью электронных средств (A/CN.9/318, пункты 15-17).
4. Рабочая группа приняла решение о том, что типовой закон должен быть ограничен международными переводами кредита и что это решение должно быть отражено в его названии (A/CN.9/318, пункт 18). Критерии определения международного характера перевода кредита изложены в статье 1.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения*

- 1) Настоящий закон применяется к переводам кредита, если банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных странах.
- 2) Для цели определения сферы применения настоящего закона отделения банков в разных странах считаются отдельными банками.

*Настоящий закон подпадает под любое национальное законодательство, регулирующее права и обязанности потребителей.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 12-23 и 29-31
A/CN.9/317, пункты 16-24, 30 и 95-97
A/CN.9/318, пункты 20-34, 53 и 54
A/CN.9/WG.IV/WP.41, статья 1, комментарии 16 и 18

Комментарии

1. Статья 1 в ее нынешней формулировке была одобрена Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии (A/CN.9/318). На девятнадцатой сессии она не рассматривалась.

Международный характер перевода

2. Как указано в названии, типовой закон будет применяться только к тем переводам кредита, которые носят международный характер. В соответствии с пунктом 1 международный характер заключается в том, что банк перевододателя и банк бенефициара находятся в разных странах.
3. Поскольку применение закона зависит от наличия двух банков в разных странах, то, как правило, закон не будет применяться в тех случаях, когда перевододатель и бенефициар имеют счета в одном и том же банке. Однако в соответствии с пунктом 2 для цели определения сферы применения закона отделения банков в разных странах считаются отдельными банками. Поэтому какой-либо перевод может подпадать под действие закона, даже если в этой операции участвует

только один банк, а счета находятся в отделениях этого банка в различных странах. Для того чтобы исключить возможную двусмысленность, в пункте 2 следует изменить формулировку на "отделения банка" в различных странах.

4. Положение о том, что типовый закон не применяется в случае, когда перевододатель и бенефициар имеют счета в одном и том же банке, распространяется также на какой-либо банк, который осуществляет перевод за свой собственный счет. Такой банк является перевододателем. Хотя нет определения термина "банк перевододателя", смысл его подсказывает, что к банку перевододателя относится банк, в котором перевододатель имеет свой счет. Вот почему банк, являющийся перевододателем, не может быть одновременно банком перевододателя. Аналогичным образом банк, который получает кредит на свой собственный счет, является бенефициаром, а не банком бенефициара.

5. Поэтому перевод кредита банком А в качестве перевододателя банку В в качестве бенефициара, осуществляемый путем передачи их общему корреспонденту банку С инструкции о дебетовании и кредитовании соответствующих счетов, которые в нем открыты, не является международным переводом кредита и типовый закон не будет применяться, даже если эти три банка находятся в различных государствах.

6. Однако, если в приведенном выше примере перевод предназначался в банк В для кредитования счета его клиента, банк С будет считаться банком перевододателя и банк В будет считаться банком бенефициара. Этот перевод будет носить международный характер, если банк В и банк С находятся в разных государствах.

7. Если желательно, чтобы типовый закон применялся во всех случаях, когда два банка находятся в разных государствах, то следовало бы рассмотреть вопрос о введении определения банка перевододателя в качестве "1) банка-получателя, которому перевододатель выдает платежное поручение, если перевододатель не является банком, или 2) перевододателя, если этот перевододатель является банком" с аналогичным определением "банка бенефициара". Если это предложение будет принято, то в статьях 2(а), 2(г), 8(3), 11(а) и 12(2) следует пересмотреть случаи использования термина "банк перевододателя". Аналогичным образом необходимо пересмотреть случаи использования термина "банк бенефициара".

8. В некоторых случаях перевода средств со счета клиента в каком-либо финансовом учреждении в государстве А на какой-либо счет в финансовом учреждении в государстве В применение закона будет зависеть от того, считаются ли оба этих финансовых учреждения банками в соответствии с определением банка в статье 2(е). Если одно из этих финансовых учреждений не определено в качестве банка, поскольку оно не выполняет в рамках сферы обычной деятельности перевод кредита для других лиц, то другое финансовое учреждение будет как банком перевододателя, так и банком бенефициара и типовый закон применяться не будет. Такая ситуация может возникнуть в тех случаях, когда одно из этих финансовых учреждений является посредником, который по инструкции клиента переводит кредитную сумму на брокерский счет клиента, но который не занимается переводом кредита для своих клиентов в рамках обычной деятельности. См. комментарии 12 и 13 к статье 2.

9. Определение международного характера перевода кредита зависит также от схемы перевода. На восемнадцатой сессии Рабочей группы был приведен один пример, когда банк перевододателя в государстве А возмещает средства банку бенефициара в государстве В несколькими различными способами. Было отмечено, что эти различные способы возмещения банка бенефициара за перевод определяют, входят ли некоторые или все виды операций по данному переводу международный характер и входят ли они в сферу применения типового закона или будут ли они сочтены внутренними и не подпадут под его действие (А/СN.9/318, пункты 25-26). Такой подход был сочтен нецелесообразным, поскольку данный перевод был бы в ином случае аналогичным с экономической точки зрения. Хотя определение перевода кредита в статье 2(а) как включающего "полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару" может привести к тому, что данный типовый закон будет применяться ко всем элементам перевода кредита, носящего международный характер в соответствии со статьей 1, положение о территориальном применении закона может привести к различным результатам. См. комментарий 12 ниже.

10. Международные переводы кредита могут осуществляться в валюте страны, где находится банк перевододателя, в валюте страны, где находится банк бенефициара, или в какой-либо другой валюте или расчетной единице. Если банк перевододателя и банк бенефициара находятся в одной и той же стране, то типовый закон не будет применяться к данному переводу, даже если перевод указан в валюте какой-либо третьей страны. Этот результат был принят, поскольку, хотя расчет между банком перевододателя и банком бенефициара мог бы осуществляться через банки страны, валюта которой указана в переводе, возможно также, что данный расчет будет осуществлен в рамках страны, в которой находятся эти два банка (А/СN.9/318, пункт 21).

11. Ограничение применения настоящего типового закона международными переводами кредита означает, что какое-либо государство, которое принимает данный типовой закон, потенциально будет иметь два различных законодательства, регулирующих переводы кредита, причем одно из них будет применяться к внутренним переводам кредита, а типовой закон будет применяться к международным переводам кредита. В некоторых странах не существует внутренних переводов кредита или внутренние элементы международных переводов отделены от чисто внутренних переводов. В других странах внутренние переводы кредита и внутренние элементы международных переводов проходят через аналогичные банковские каналы. В таких странах целесообразно в максимально возможной степени согласовать оба комплекса правовых норм.

12. Поскольку типовой закон разрабатывается для международных переводов кредита, возникают, естественно, вопросы коллизии права. Проекты положений о территориальном применении этого закона содержатся в статье 15. Дополнительные соображения по этому вопросу приведены в докладе, который был подготовлен для девятнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/WG.IV/WR.42, пункты 69-80).

Потребительские переводы

13. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение, что типовой закон должен применяться ко всем международным переводам кредита, включая переводы в потребительских целях. Это не только сохранит основополагающее единство этого закона, но и поможет избежать трудной проблемы, связанной с определением перевода кредита для потребительских целей. Этому также придавалось большое значение, поскольку специальное законодательство о защите потребителей, касающееся переводов кредита, существует в настоящее время, и его появления можно ожидать в перспективе только в некоторых странах, которые могут рассмотреть вопрос о принятии этого типового закона.

14. В то же время было признано, что специальное законодательство о защите потребителей, которое существует в некоторых странах и которое может быть принято в других странах, возможно, окажет влияние на некоторые международные переводы кредита, а также на внутренние переводы кредита. Для того чтобы предусмотреть эту возможность, в статью 1 было включено примечание, указывающее на то, что данный типовой закон подпадает под любое национальное законодательство, регулирующее права и обязанности потребителей, независимо от того, дополняют положения этого законодательства положения типового закона или противоречат им (A/CN.9/318, пункты 30-33).

Последствия договорного соглашения

15. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение, что объем, в котором типовой закон будет регулироваться договоренностью заинтересованных сторон, будет рассмотрен в связи с его отдельными положениями (A/CN.9/318, пункт 34). В данном проекте упоминание о последствиях договорных правил включено в статьи 4(2)(b), 5(2)(b), 7(2)(b), 8(2), 8(4)(a) вариант В, 12(7), 14(1), 14(3), 15(1) и 15(2).

Статья 2. Определения

- a) "Перевод кредита" означает полный цикл движения средств от перевододателя к бенефициару в соответствии с платежным поручением, полученным банком перевододателя [непосредственно] от перевододателя. Перевод кредита может включать одно или несколько платежных поручений.
- b) "Перевододатель" означает лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе операции по переводу кредита.
- c) "Бенефициар" означает конечное лицо, которое должно получить средства в результате перевода кредита.
- d) "Отправитель" означает лицо, которое направляет платежное поручение, в том числе перевододателя и любой банк-отправитель.
- e) "Банк" означает финансовое учреждение, в сферу обычной деятельности которого входят переводы кредита для других лиц.
- f) "Банк-получатель" означает банк, получающий платежное поручение.
- g) "Банк-посредник" означает любой банк, исполняющий платежное поручение, помимо банка перевододателя и банка бенефициара.

h) "Средства" или "деньги" включают кредит на счете, который ведется банком. Кредит может быть выражен в любой национальной валюте или валютно-расчетной единице, установленной межправительственным учреждением или соглашением двух или более государств, при условии, что настоящий закон применяется без ущерба для правил такого межправительственного учреждения или положений такого соглашения.

i) "Платежное поручение" означает сообщение в письменной или устной форме, которое содержит распоряжение банку-получателю произвести выплату или направить распоряжение другому банку произвести выплату указанному лицу установленной или подлежащей установлению суммы денег.

j) "Удостоверение подлинности" означает процедуру, которая позволяет установить, санкционировано ли платежное поручение частично или полностью, и которая является результатом договоренности.

k) "Покрытие" означает предоставление средств банку в качестве возмещения по направленному ему платежному поручению. Предоставление покрытия может предшествовать исполнению поручения банком-получателем или следовать за ним.

l) "Дата исполнения" означает дату, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение в соответствии с указанием отправителя. Если в платежном поручении не указывается дата исполнения, дата зачисления средств или дата платежа, то датой исполнения этого поручения считается дата получения поручения, за исключением тех случаев, когда характер поручения указывает на то, что датой исполнения считается иная дата.

m) "Дата платежа" означает дату, когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара в соответствии с указанием перевододателя.

n) "Дата зачисления" означает дату, когда средства должны поступить в распоряжение банка-получателя.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 24-28

A/CN.9/317, пункты 26-47

A/CN.9/318, пункты 35-59, 75, 76, 94 и 106

A/CN.9/328, пункты 79 и 88

Комментарии

1. На своей шестнадцатой сессии Рабочая группа высказала мнение, что для максимально возможного согласования терминов, используемых в банковских кругах и правовых нормах, регулирующих переводы кредита, следует предпринять усилия для использования терминологии, принятой Комитетом по банкам и соответствующим финансовым службам Международной организации по стандартизации (ИСО) в документе ISO 7982-1 (A/CN.9/297, пункты 25-28). Однако, учитывая тот факт, что терминология ИСО была утверждена не в юридических целях, необходимо ожидать определенных отклонений как от этой терминологии, так и от определений. На семнадцатой, восемнадцатой и девятнадцатой сессиях был рассмотрен целый ряд определений.

2. Приведенные ниже комментарии характеризуют степень, в которой используемые термины и их определения отличаются от терминов и определений, содержащихся в документе ISO 7982-1.

Начальная фраза

3. Представляется целесообразным начать статью 2 со слов "Для целей настоящего закона" и в первую очередь потому, что такие термины, как термин "банк", могут быть определены как-то иначе в нормативном законодательстве государства, подписавшего типовой закон.

"Перевод кредита"

4. Это определение основывается на определении "перевод средств" в ISO 7982-1. Слова "в соответствии с платежным поручением, полученным банком перевододателя [непосредственно] от перевододателя", добавлены Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии, с тем чтобы уточнить разницу между переводом кредита и переводом дебета (A/CN.9/318, пункт 36). Слово "непосредственно" заключено в квадратные скобки в связи с тем, что оно может исключить некоторые виды перевода, которые следует рассматривать в качестве переводов кредита.

5. На восемнадцатой сессии была высказана озабоченность Рабочей группы в связи с использованием слов "полный цикл движения средств" (A/CN.9/318, пункт 37). Эти слова являются частью определения ИСО, и Рабочая группа не рассматривала их отдельно. Они, по-видимому, означают, что термин "перевод кредита" включает все операции от выдачи платежного поручения перевододателем до кредитования счета бенефициара или другого действия, означающего завершение перевода. Эти слова указывают также, что возмещение банку бенефициара и любому банку-посреднику является частью перевода. Поэтому потенциально эти слова имеют важное значение для сферы применения типового закона. См. комментарий 9 к статье 1.

6. Во втором предложении упоминается "одно или несколько платежных поручений", а не одна или несколько "операций по переводу средств", как это указывается в ISO 7982-1, или один или несколько "компонентов" в соответствии с проектом, представленным Рабочей группе на ее восемнадцатой сессии. Хотя это изменение формулировки сужает значение этого предложения, представляется, что оно не сужает его практические последствия.

7. Хотя определение, заимствованное из ISO 7982-1, возможно, не вызывает каких-либо разночтений, высказанные на восемнадцатой сессии предложения могут содействовать его дальнейшему уточнению. Можно рассмотреть вопрос о том, чтобы перевод кредита определять как "ряд операций, начинающихся с выдачи перевододателем платежного поручения с целью перевода средств бенефициару". Может возникнуть мысль, что во включении в это определение ссылки на то, что существует одно или несколько платежных поручений, как это имеет место в настоящем определении, нет необходимости. Хотя перевод кредита, как правило, может осуществляться лишь с помощью одного платежного поручения, международный перевод кредита, регулируемый типовым законом, требует наличия по крайней мере двух платежных поручений: одно поручение, адресованное перевододателем банку перевододателя, и второе - банком перевододателя банку бенефициара в другой стране. Согласно предлагаемому определению началом перевода кредита считался бы факт выдачи платежного поручения перевододателем. Хотя операция по переводу кредита завершается акцептом соответствующего платежного поручения банком бенефициара, уточнять этот факт в определении, возможно, и вовсе не обязательно. Ср. комментарий 8 к статье 14.

"Перевододатель"

8. Это определение отличается от формулировки в определении ISO 7982-1, но не от его смысла. Оно было утверждено Рабочей группой на ее семнадцатой и восемнадцатой сессиях (A/CN.9/317, пункт 32; A/CN.9/318, пункт 41). В соответствии с этим определением банк, выдающий платежное поручение в своих собственных интересах, является перевододателем. Последствия для сферы применения типового закона и предложение в отношении определений "банк перевододателя" и "банк бенефициара" см. комментарий 4 к статье 7.

"Бенефициар"

9. Это определение отличается от формулировки ISO 7982-1 в том смысле, что лицо, счет которого кредитуются по ошибке, не является бенефициаром (A/CN.9/318, пункт 42). Хотя это не указано в определении, представляется, что лицо, которое должно получить средства, является лицом, указанным в качестве бенефициара в платежном поручении перевододателя. В отношении случая, когда бенефициар обозначается и словами, и номером счета и между ними есть расхождение, см. статью 8(3). Аналогично правилу в отношении перевододателя бенефициаром перевода может быть любой банк.

"Отправитель"

10. На своих семнадцатой и восемнадцатой сессиях Рабочая группа приняла решение, что этот термин должен включать перевододателя, а также любой банк-отправитель (A/CN.9/317, пункт 46; A/CN.9/318, пункт 44). В ISO 7982-1 "банк-отправитель" определяется как "банк, который направляет сообщение с распоряжением оказать услугу", однако в нем нет никакого термина, который определяет перевододателя в качестве отправителя. Такой термин в контексте ISO 7982-1 не является необходимым.

"Банк"

11. На своей восемнадцатой сессии Рабочая группа согласилась использовать слово "банк", поскольку оно является кратким, хорошо известным и охватывает центральную задуманную концепцию (A/CN.9/318, пункт 46). Это определение в типовом законе непременно будет отличаться от определения, используемого в национальном законодательстве, поскольку в разных странах существуют разные определения и в некоторых странах в различных целях используются два и более определений.

12. В соответствии с определением, содержащимся в ISO 7982-1, банк является "депозитным финансовым учреждением". Рабочая группа высказала мнение, что наличие у финансового учреждения прав и обязанностей банка в соответствии с типовым законом будет зависеть от того, осуществляет ли оно в рамках "сферы обычной деятельности переводы кредита для других сторон" или занимается совершенно не связанными с этими операциями по размещению вкладов. В результате некоторые отдельные финансовые учреждения, которые обычно не будут рассматриваться в качестве банков, как, например, дилеры по операциям с ценными бумагами, которые занимаются переводами кредита для своих клиентов в качестве обычного элемента своей деловой практики, будут рассматриваться в качестве банков для целей типового закона.

13. Распространение этого определения на такие финансовые учреждения может в будущем расширить сферу применения типового закона. Если данная брокерская фирма отвечает определению банка, то это будет либо банк перевододателя, либо банк бенефициара (поскольку можно предположить, что такие учреждения не будут функционировать в качестве банков-посредников) и платежные поручения, выдаваемые ему клиентом, будут регулироваться настоящим законом, а не другим законодательством. Если другая брокерская фирма не считается банком в соответствии с этим определением, то ее платежное поручение какому-либо банку о переводе средств будет исходить как бы от перевододателя, даже если в данном случае это распоряжение отдано по поручению одного из ее клиентов. Такое распоряжение брокерской фирме от клиента не будет подпадать под сферу применения типового закона. Ср. комментарий 8 к статье 1.

14. В одном из предыдущих вариантов проекта типового закона предусматривалось, что "для целей настоящих норм отделение банка считается отдельным банком". На восемнадцатой сессии Рабочей группы это предложение было исключено и было принято решение рассмотреть в связи с отдельными основными статьями вопрос о том, следует ли считать банками отделения (A/CN.9/318, пункт 54). Пункты с указанием, что отделения банка считаются отдельными банками, были добавлены к статьям 1(2), 9(4) и 10(9) (A/CN.9/328, пункты 82 и 110).

"Банк-получатель"

15. Хотя на своей восемнадцатой сессии Рабочая группа изменила формулировку этого определения по сравнению с формулировкой, содержащейся в ISO 7982-1, ее смысл остается прежним (A/CN.9/318, пункты 55-57). Банк, который получает платежное поручение, является банком-получателем, даже если это платежное поручение адресовано не ему. (Проблема ошибочно направляемых платежных поручений рассматривается в статьях 6(2) и 8(1).) Банк, которому адресовано платежное поручение, но который не получает его, банком-получателем не является.

"Банк-посредник"

16. Это определение было предложено Рабочей группой на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 41). Оно отличается от определения в ISO 7982-1 в трех важных аспектах: во-первых, оно включает все банки помимо банка перевододателя и банка бенефициара, в то время как ISO 7982-1 включает только те банки, которые находятся в цепочке между данным банком-получателем и банком бенефициара; во-вторых, ISO 7982-1 включает только те банки в цепочке между банком-получателем и банком бенефициара, "через которые должен пройти данный перевод, если это осуществлено банком-отправителем"; и, в-третьих, в это определение включаются банки, осуществляющие возмещение, даже если может считаться, что данный перевод не проходит через них и они не находятся в цепочке движения платежных поручений от перевододателя до банка бенефициара. Это определение не рассматривалось Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии.

"Средства" или "деньги"

17. Это определение сформулировано по типу определения "денег" или "валюты", содержащегося в статье 5(1) Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях. Однако в нем указывается, что этот термин включает кредит по какому-либо счету, что уместно в контексте типового закона. Это определение было изменено редакционной группой на девятнадцатой сессии в соответствии с предложением, содержащимся в документе A/CN.9/WG.IV/WP.41, статья 2, комментарий 16.

"Платежное поручение"

18. В соответствии с предложением, внесенным на семнадцатой сессии Рабочей группы, минимальные элементы данных, необходимые для создания формы платежного поручения, были включены в определение настоящего термина, представленного восемнадцатой и девятнадцатой сессиями (A/CN.9/317, пункт 54). На девятнадцатой сессии редакционная группа разделила

определение на два элемента. Определением стало предложение, включенное в настоящий текст. Требования, предъявляемые к минимальным элементам данных, включаемым в платежное поручение, излагаются в статье 3.

19. Хотя на семнадцатой сессии Рабочей группы высказывались некоторые сомнения в отношении необходимости указывать, что платежное поручение может быть выдано в письменной или устной форме (A/CN.9/317, пункт 53), данная формулировка была сохранена, поскольку она, как представляется, делает определение более четким. Однако, возможно, целесообразно, чтобы в определении предусматривалось, что платежное поручение могло бы быть выдано "в любой форме", поскольку существует неопределенность в отношении того, является ли платежное поручение письменным, если оно подготовлено в форме, которая применяется для считывания на ЭВМ.

"Удостоверение подлинности"

20. Цель процедуры удостоверения подлинности заключается в том, чтобы банк-получатель мог установить, является ли данное платежное поручение санкционированным. Даже если платежное поручение не санкционировано, предполагаемый отправитель будет нести ответственность в случае соблюдения требований статьи 4(2), включая требование о том, что "данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений".

21. В этом определении четко указывается, что удостоверение подлинности платежного поручения не означает официального удостоверения подлинности нотариальным или аналогичным образом, как это может пониматься в некоторых правовых системах. Это определение также отличается от определения "сообщения об удостоверении подлинности" в ISO 7982-1 в том смысле, что данное в нем определение удостоверения подлинности не включает аспект удостоверения "части или всего текста" платежного поручения. Это необходимо, даже несмотря на то, что большинство методов электронного удостоверения подлинности позволяют проводить обе операции, поскольку типовой закон применяется также к платежным поручениям, оформленным в виде бумажных документов. Однако любое определение удостоверения подлинности, которое включает удостоверение части или всего текста, может быть целесообразным, если представляется желательным распространить последствия статьи 4(2) на содержание платежного поручения. См. комментарий 10 к статье 4. Кроме того, определение "удостоверение подлинности" следует распространить на случаи отзыва платежных поручений. См. комментарий 6 к статье 10.

22. Определение, принятое Рабочей группой на ее восемнадцатой сессии, включает положение о том, что процедура удостоверения подлинности является результатом договоренности (A/CN.9/318, пункты 75, 76 и 94). Эта договоренность может быть закреплена в правилах расчетной палаты или системы передачи сообщений или может принять форму двустороннего соглашения между отправителем и банком-получателем. В соответствии со статьей 4(2) эта процедура удостоверения подлинности должна быть "коммерчески обоснованной", с тем чтобы предполагаемый отправитель нес ответственность по несанкционированному платежному поручению, даже если отправитель согласился с примененным методом удостоверения подлинности.

23. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть нижеследующую измененную формулировку настоящего определения:

"'Удостоверение подлинности' означает определенную по соглашению процедуру, которая позволяет установить, выдано ли платежное поручение или отзыв платежного поручения полностью или частично предполагаемым отправителем или при его передаче или в его содержание вкралась ошибка".

"Покрытие"

24. Первое предложение имеет аналогичный смысл, хотя и не такую же формулировку, что и определение "платежного покрытия" в ISO 7982-1. Второе предложение было добавлено по предложению Рабочей группы на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 33).

25. Несколько раз в Рабочей группе выражалась озабоченность в связи с использованием слова "покрытие". В настоящем проекте это слово используется в статьях 4(2)(b) (другое значение), 5(2)(b) и 7(2)(b).

"Дата исполнения"

26. В ISO 7982-1 эквивалентный термин отсутствует. Датой исполнения является дата, когда данное платежное поручение должно быть исполнено в соответствии с указанием отправителя. Поскольку перевод кредита может потребовать нескольких платежных поручений, каждое из этих платежных поручений может иметь дату исполнения и каждая из этих дат исполнения может быть различной.

27. На восемнадцатой сессии Рабочей группы к этому определению было добавлено второе предложение, которое ранее было частью статьи 7(1)(b) (A/CN.9/318, пункты 104, 106). На девятнадцатой сессии было внесено предложение об изменении формулировки статьи 7 (в настоящее время статья 9), которое было в принципе одобрено Рабочей группой и в соответствии с которым было бы снято второе предложение настоящего определения (A/CN.9/328, пункт 88). Однако в ходе изменения структуры текста редакционной группой статья 9 была в значительной степени изменена. В результате редакционная группа не исключила второе предложение настоящего определения в ожидании того, что Рабочая группа в дальнейшем обсудит данный текст.

28. Поскольку в статье 9(1)(a) предусматривается, что в случае отсутствия более поздней даты исполнения платежное поручение исполняется в день его получения, то соответствующая часть второго предложения настоящего определения могла бы быть исключена. Однако исключение этой части второго предложения приведет к тому, что определение "дата исполнения" будет ограничено датой, указанной отправителем, что, возможно, нецелесообразно. В зависимости от того, как будет изменена формулировка определения, следует рассмотреть вопрос о том, может ли часть второго предложения технически не соответствовать статье 9(1)(b).

29. Как представляется, из первого предложения вытекает, что отправитель может указать дату исполнения либо в платежном поручении, либо в отдельной или постоянной инструкции. Как представляется, во втором предложении требуется, чтобы дата исполнения указывалась отправителем в самом платежном поручении.

30. В нынешнем тексте статьи 9 не содержится элемент, присутствующий во втором предложении определения "дата исполнения" и поясняющий, что в характере поручения может быть заключен какой-либо элемент, указывающий на то, что целесообразной датой исполнения может быть дата, отличная от даты получения поручения. Та фраза, которая впервые была добавлена к правилу до того, как сфера применения типового закона была ограничена международными переводами кредита, может быть легко применена к переводам кредита на незначительные суммы партиями, направляемыми через систему, которая функционирует в соответствии с установленным графиком, когда, например, исполнение осуществляется на третий день после получения платежных поручений на магнитной ленте. Эта процедура, возможно, менее применима к международным переводам кредита, которые, по крайней мере в настоящее время, редко осуществляются с помощью систем, использующих также графики.

31. В нынешнем тексте проекта типового закона не дается определения того, что представляет собой дата исполнения платежного поручения банком-получателем. Когда банк не является банком бенефициара, исполнение платежного поручения можно принять как направление банком получателем платежного поручения, предназначенного для выполнения полученного платежного поручения (ср. статью 5(2)(d) со статьей 6(4)). Когда банк-получатель является банком бенефициара, исполнение, возможно, лучше всего понимается как акцепт поручения любым из способов, указанных в статье 7(2). Если отправитель желает уточнить, когда денежные средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара, то следует указать "дату платежа". Термин "исполнение" в одной из нескольких его различных форм используется по всему тексту проекта типового закона в связи с платежными поручениями. Кроме того, в статье 12(2) делается ссылка на исполнение перевода кредита и дается определение этой концепции.

"Дата платежа"

32. Термин "дата платежа" используется также в ISO 7982-1 для обозначения даты, когда средства должны быть предоставлены бенефициару. В ISO 7982-1 термин "дата платежа" используется для обозначения даты осуществления платежа. Этот термин был включен в текст еще до семнадцатой сессии Рабочей группы, но поскольку в дальнейшем этот термин не использовался, он был исключен секретариатом из измененного текста, представленного восемнадцатой сессии.

33. Данное определение термина "дата платежа" отличается от определения, содержащегося в ISO 7982-1, в том смысле, что в последнем датой платежа является "дата, когда средства обеспечиваются бенефициару для их получения наличными". В типовом законе датой платежа является дата, "когда средства должны быть предоставлены в распоряжение бенефициара". (См. A/CN.9/317, пункт 43.) Это определение оставляет открытым вопрос о том, когда и при каких обстоятельствах эти средства предоставляются в распоряжение бенефициара, ибо они могут находиться в распоряжении бенефициара, даже если они не могут быть получены наличными. Наиболее характерным является пример, когда перевод осуществляется в какой-либо расчетной единице и может находиться в распоряжении бенефициара в этом виде для дальнейшего перевода, но не может быть получен наличными в какой-либо расчетной единице или, возможно, даже в местной валюте.

"Дата зачисления"

34. Это определение аналогично тому, которое содержится в ISO 7982-1. Как и в отношении "даты платежа", остается открытым вопрос о том, когда и при каких обстоятельствах средства поступают в распоряжение банка-получателя.

35. В ходе состоявшихся на девятнадцатой сессии обсуждений по статье 7 (в настоящее время статья 9) Рабочая группа согласилась с настоящим определением. Однако было предложено, чтобы в дате зачисления лишь сообщалась информация банку-получателю относительно того, когда можно ожидать получения средств от отправителя, но чтобы самой датой зачисления не устанавливалось никаких обязательств, поскольку банк-получатель не обязан акцептовать поручение или отправлять уведомление об отказе до тех пор, пока он фактически не получит достаточных средств (A/CN.9/328, пункт 79). В тексте, структура которого была изменена редакционной группой, термин "дата зачисления" не используется, и это определение может быть исключено за ненадобностью.

Статья 3. Содержание платежного поручения

Платежное поручение должно содержать прямо или косвенно по крайней мере следующие данные:

- i) наименование отправителя;
- ii) наименование банка-получателя;
- iii) сумма перевода, в том числе валюта или расчетная единица;
- iv) наименование бенефициара;
- v) наименование банка бенефициара.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 37 и 38

A/CN.9/317, пункты 49-68

A/CN.9/WG.IV/WP.41, статья 2, комментарий 18

Комментарии

1. Статья 3 проекта типовых норм, подготовленного секретариатом и представленного семнадцатой сессии Рабочей группы, была озаглавлена следующим образом: "Форма и содержание платежного поручения". С учетом обсуждений, состоявшихся на этой сессии (A/CN.9/317, пункты 49-68), основные положения пунктов 1 и 2 статьи 3 были включены в определение "платежное поручение" в измененном проекте, подготовленном для восемнадцатой сессии Рабочей группы. В частности, в соответствии с предложением, внесенным на семнадцатой сессии Рабочей группы, минимальные элементы данных, которые необходимы для формирования платежного поручения, были включены в определение этого термина (A/CN.9/317, пункт 54). Ожидалось, что включение минимальных требуемых элементов данных в типовой закон послужит информационным целям.

2. На девятнадцатой сессии редакционная группа постановила исключить минимальные требуемые элементы данных из определения платежного поручения, поскольку сообщение могло бы быть не сочтено платежным поручением, если любой из перечисленных элементов данных опущен (A/CN.9/328, пункт 145; см. A/CN.9/WG.IV/WP.41, статья 2, комментарий 18). Однако минимальные элементы данных, требуемые типовым законом, в настоящее время изложены в статье 3.

3. Удостоверение подлинности не включено в качестве требуемого элемента данных в платежное поручение. Однако это понятие определено в статье 2(j). В соответствии с предложением, выдвинутым на семнадцатой сессии Рабочей группы, последствия неустоверения подлинности платежного поручения или другого сообщения рассматриваются в статье 4, касающейся обязательств отправителя (A/CN.9/317, пункт 55).

4. Тот факт, что требуемые элементы данных могли бы содержаться в платежном поручении "прямо или косвенно", также, по-видимому, будет уточнять, что обменивающиеся сообщениями стороны могут договориться между собой о конкретных форматах, как это было предложено на сессии Рабочей группой (A/CN.9/317, пункт 53). Обозначение валюты или расчетной единицы может быть косвенным в тех случаях, когда используемая система перевода кредита ограничивается какой-то определенной валютой или расчетной единицей.

5. Предварительный текст проекта предложения ISO 7982-2 "Универсальный комплекс компонентов и элементов данных для электронных сообщений о переводе средств", содержащийся в документе ISO/TC68/SC5/N230 от 8 августа 1988 года, предлагает комплекс обязательных элементов данных. В соответствии с этим предложением эти обязательные элементы данных, которые должны всегда включаться в сообщения, обозначаются как "обязательные первичные элементы". Те элементы данных, которые необходимо либо указывать в сообщении, либо которые могут быть получены из других компонентов обязательных данных и/или элементов данных этого сообщения, или обусловлены характером функционирования используемой системы, упоминаются в этом предложении в качестве "обязательных вторичных элементов". В документе перечислено несколько элементов данных в качестве либо обязательных первичных, либо обязательных вторичных данных, которые не учитываются в статье 3, например дата и время, когда служба связи доставила сообщение банку-получателю.

ГЛАВА II. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Статья 4. Обязанности отправителя

1) Вариант А

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если он санкционировал его или если оно было выдано лицом, которое согласно применимому [агентскому] праву иным образом имело полномочия возложить на предполагаемого отправителя ответственность, выдав платежное поручение.

Вариант В

Предполагаемый отправитель несет ответственность по платежному поручению, если оно было выдано предполагаемым отправителем или другим лицом, которое имело полномочия возложить ответственность на предполагаемого отправителя.

2) Независимо от любых содержащихся в пункте 1 положения об обратном, в том случае, когда подлинность платежного поручения должна быть удостоверена, предполагаемый отправитель такого поручения несет ответственность, если:

a) данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений;

b) сумма платежного поручения обеспечена отзывным положительным сальдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе или если между отправителем и банком-получателем существует соглашение, согласно которому подобные платежные поручения должны исполняться, несмотря на отсутствие таких сальдо или овердрафтов; и

c) банк-получатель выполнил удостоверение подлинности.

3) Вариант А

Предполагаемый отправитель, не являющийся банком, не несет, однако, ответственности по платежному поручению в силу пункта 2, если

a) фактический отправитель не является действующим или бывшим служащим предполагаемого отправителя и

b) фактический отправитель получил доступ к процедуре удостоверения подлинности без вины на то со стороны предполагаемого отправителя.

Вариант В

Никакой отправитель не может считаться несущим ответственность в силу пункта 2, если отправитель докажет, что платежное поручение было исполнено

a) действующим или бывшим служащим или агентом банка-получателя или

b) лицом, действовавшим сообща с лицом, указанным в пункте (а), или

c) любым другим лицом, которое без санкции отправителя получило конфиденциальную информацию в отношении удостоверения подлинности из источника, контролируемого банком-получателем, независимо от наличия вины.

4) На отправителя возлагается обязательство произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его, однако при отсутствии иной договоренности, срок платежа наступает лишь с даты исполнения поручения.

Предварительное обсуждение

A/CN.9/297, пункты 39-45 и 69

A/CN.9/317, пункты 57, 69-79 и 84

A/CN.9/318, пункты 70-109

Комментарии

1. В пунктах 1-3 предусматриваются случаи, когда предполагаемый отправитель платежного поручения несет ответственность по этому поручению. В пункте 4 предусматривается только обязательство отправителя в отношении платежного поручения, по которому он несет ответственность, т.е. осуществление по нему платежа банку-получателю.

Пункт 1

2. В пункте 1 устанавливается базисное правило, что предполагаемый отправитель несет ответственность по надлежащим образом санкционированному платежному поручению. На восемнадцатой сессии Рабочей группы была выражена озабоченность в связи с необходимостью найти средство выразить это правило без упоминания агентского права, с тем чтобы не возникла проблема расхождений, существующих в правовых системах по этому вопросу. Вариант В был предложен в качестве формулировки, позволяющей избежать этой проблемы (A/CN.9/318, пункты 72, 73 и 83).

3. Пункт 1 можно было бы изменить, чтобы сделать его применимым к условию отзыва платежного поручения в соответствии с предлагаемым изменением пункта 2, предложенным в комментарии 10 ниже.

Пункт 2

4. Пункт 2 сформулирован как исключение из пункта 1, но с точки зрения банковских операций он является базисным правилом. Почти во всех случаях подлинность платежного поручения должна быть удостоверена. Надлежащее удостоверение подлинности означает должную санкцию, и банк-получатель будет действовать в соответствии с платежным поручением. Даже если платежное поручение не санкционировано должным образом в соответствии с пунктом 1, предполагаемый отправитель несет ответственность по этому поручению в случае соблюдения всех трех требований пункта 2.

5. Первое требование состоит в том, что предусмотренное удостоверение подлинности должно быть коммерчески обоснованным. Дискуссия в Рабочей группе проходила на той основе, что именно банк-получатель определяет вид удостоверения подлинности, который обеспечивается отправителем. Поэтому на банк-получатель возлагается ответственность обеспечения того, чтобы процедура удостоверения подлинности была коммерчески обоснованной. Отправитель и банк-получатель не могут договариваться о более низких стандартах (A/CN.9/318, пункт 75).

6. Не было предпринято попыток установить какой-либо стандарт в отношении того, что является коммерчески обоснованной процедурой удостоверения подлинности. Этот стандарт зависит от факторов, связанных с конкретным платежным поручением, включая такие факторы, как оформлено ли данное платежное поручение в виде бумажного документа, устного распоряжения, телекса или электронного перевода данных, его сумма и личность предполагаемого отправителя. Можно предположить, что стандарт в отношении коммерчески разумного критерия может со временем измениться по мере развития технологии.

7. Второе требование состоит в том, что сумма платежного поручения обеспечивается отзывным положительным салдо или санкционированным овердрафтом на соответствующем счете отправителя в банке-получателе, обеспечивает в некоторых странах защиту перевододателей. Ограничивая сумму, на которую какой-либо счет может дебетоваться, клиент может ограничить сумму потенциального ущерба. Такое ограничение может также в некоторой степени являться свидетельством того, что платежное поручение на чрезмерно большую сумму может быть ошибкой или обманом.

8. Последняя оговорка была добавлена для обеспечения того, чтобы данное положение не вызвало проблем в случае системы чистых расчетов, когда банк-отправитель не имеет счета в банке-получателе (A/CN.9/318, пункты 85 и 86). Представляется также, что это положение применимо к случаю, когда банк-получатель должен был получить возмещение путем кредитования его счета в каком-либо третьем банке. Кроме того, предполагалось применить это к тому случаю в некоторых странах, где соглашения между банками и их клиентами предусматривают, что банку разрешается, но не требуется допускать овердрафт при получении платежного поручения от своего клиента (A/CN.9/318, пункты 84 и 86). Однако императивный характер слов "должны исполняться" может оставить этот случай вне сферы действия данного положения в его нынешней формулировке.

9. Третье требование заключается в том, чтобы банк-получатель выполнил процедуры удостоверения подлинности. Если банк не выполняет процедуры удостоверения подлинности, а платежное поручение было санкционировано, то тем не менее предполагаемый отправитель несет ответственность согласно пункту 1.

10. На девятнадцатой сессии возникли трудности при формулировании требований удостоверения подлинности для отзыва платежного поручения (см. комментарий 6 к статье 10). Эти трудности можно было бы преодолеть и удостоверение подлинности можно было бы расширить с точки зрения обнаружения ошибок в платежных поручениях, если бы было одобрено предлагаемое новое определение "удостоверение подлинности" в комментарии 22 к статье 2 и если бы пункт 2 настоящей статьи был изменен следующим образом:

"Несмотря на любые содержащиеся в пункте 1 положения об обратном в том случае, когда подлинность платежного поручения или отзыва платежного поручения должна быть удостоверена, предполагаемый отправитель такого поручения несет ответственность, если:

- а) данное удостоверение подлинности представляет собой коммерчески обоснованный метод, позволяющий установить, было ли платежное поручение целиком или частично выдано или отозвано предполагаемым отправителем или была ли допущена ошибка при его передаче или в его содержании,
- б) ...
- с) ..."

Пункт 3

11. На восемнадцатой сессии Рабочей группы были подготовлены два варианта этого пункта. В целом те, кто выступал за то, чтобы возложить на банк-получатель основной риск фальсификации удостоверения подлинности известным или неизвестным третьим лицом, высказались за вариант А. Такой порядок был сочтен целесообразным, поскольку, как правило, процедуру удостоверения подлинности определяет банк-получатель (см. комментарий 5 выше). В целом те, кто выступал за то, чтобы возложить основной риск на отправителя, отдали предпочтение варианту В. Этот порядок был сочтен целесообразным, поскольку метод передачи конкретного платежного поручения выбирается отправителем. Кроме того, вариант В обеспечил бы для отправителей стимул для защиты находящейся в их распоряжении процедуры удостоверения подлинности или средств кодирования (А/CN.9/318, пункты 88-90).

12. На восемнадцатой сессии было высказано предложение, что для лучшего сопоставления преимуществ и недостатков этих двух вариантов следует изменить формулировку варианта А, с тем чтобы, как и в варианте В, указать, кто и какие факты должен доказывать. Поскольку, как представляется, даже по мнению сторонников варианта А, бремя доказывания условий освобождения от ответственности должно лежать на отправителе (см. А/CN.9/318, пункт 91), то вступительная формулировка варианта А могла бы быть следующей:

"Предполагаемый отправитель [не являющийся банком] не несет ответственности в силу пункта 2, если предполагаемый отправитель докажет, что

- а) ...".

Пункт 4

13. Разграничение обязательства отправителя произвести платеж банку-получателю, возникающего, когда банк-получатель акцептует платежное поручение, и обязательства произвести платеж, которое должно быть выполнено в дату исполнения, обосновано, когда дата исполнения относится к будущему времени. На восемнадцатой сессии использование даты исполнения в качестве даты, на которую отправитель обязан предоставить банку-получателю средства, ставилось под сомнение на том основании, что дата исполнения была определена в статье 2(1) в качестве даты, когда банк-получатель обязан произвести операции, а не даты, на которую банк-получатель выполнил свое обязательство (А/CN.9/318, пункт 104).

14. Можно высказать сомнения относительно того, что банки-получатели будут часто акцептовать платежные поручения для последующего исполнения до даты исполнения, если только отправитель уже не произвел платеж по поручению. Однако, если банк-получатель исполняет платежное поручение до даты исполнения, то он акцептует поручение в момент исполнения. Хотя отправитель более не может отозвать поручение (статья 10(1) и (2)) и обязан произвести платеж по нему, банк-получатель не может дебетовать счет отправителя или иным образом потребовать платежа по поручению до наступления даты исполнения. Следует, однако, обратить внимание на статью 14(4).

Статья 5. Акцепт или отклонение платежного поручения банком-получателем, не являющимся банком бенефициара

- 1) Если банк-получатель принимает решение не акцептовать платежное поручение отправителя, он обязан уведомить отправителя об отклонении, если только одной из причин не является недостаток средств. Уведомление об отклонении платежного поручения должно быть отправлено не позднее даты исполнения.
- 2) Банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, акцептует платежное поручение отправителя в ближайший из нижеуказанных моментов времени:
 - a) когда время, в течение которого требуется уведомление об отклонении должно было быть направлено, истекло, а уведомление не было направлено,
 - b) когда банк получает платежное поручение при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять получаемые от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия,
 - c) когда он уведомляет отправителя об акцепте или
 - d) когда он выдает платежное поручение, предназначенное для исполнения полученного платежного поручения.

Предыдущее обсуждение

- A/CN.9/297, пункты 46-51
- A/CN.9/317, пункты 80-84
- A/CN.9/318, пункты 110-120 и 126-134
- A/CN.9/WG.IV/WR.42, пункты 7-16
- A/CN.9/328, пункты 12-16

Комментарии

1. На девятнадцатой сессии редакционная группа существенно изменила структуру той части проекта типового закона, которая касается акцепта платежного поручения банком-получателем и констатации обязательств банка-получателя. Согласно новой структуре положения статей 5 и 6 касаются банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, а положения статей 7 и 8 - банка бенефициара.

Концепция акцепта

2. В тексте проекта, подготовленном секретариатом для восемнадцатой сессии Рабочей группы, ряд основных правил находился в зависимости от акцепта платежного поручения банком-получателем. Проходившие на этой сессии обсуждения показали, что по вопросу о целесообразности использования такой концепции в Рабочей группе произошло решительное разделение мнений. Те, кто высказывался в пользу этой концепции, говорили о том, что она является удобным средством для того, чтобы описать одним словом целый ряд различных действий различных банков-получателей, которые должны повлечь за собой одинаковые юридические последствия, что позволит использовать одно слово в различных основных положениях документа. В ответ было заявлено, что использование термина "акцепт" не является необходимым и что в связи с этим термином возникнут трудности во многих правовых системах, поскольку он, как представляется, предполагает, что в результате действий банка-получателя создаются договорные отношения.

3. С тем чтобы помочь разрешить эти разногласия, секретариат подготовил доклад для девятнадцатой сессии Рабочей группы, в котором были изложены критерии для определения момента, когда банк-получатель акцептует платежное поручение, и последствия акцепта (A/CN.9/WG.IV/WR.42, пункты 2-42). Этот вопрос подробно обсуждался на девятнадцатой сессии Рабочей группы, по окончании которой Рабочая группа решила оставить эту концепцию в тексте (A/CN.9/328, пункт 52).

Пункт 1

4. В пункте 1 содержатся элементы, которые ранее использовались в статьях 5(1) и 7(1). Вместе с тем в нем содержатся те же самые основные правила, что и в предыдущем тексте.

5. За исключением некоторых обязательств об уведомлении об ошибке, изложенных в статьях 6(2) и (3) и 8(1), (2) и (3), банк-получатель не должен предпринимать какие-то действия в отношении полученного платежного поручения за исключением случаев, когда он акцептует такое

платежное поручение. Однако, поскольку предполагается, что банк-получатель исполнит полученное поручение, он в соответствии с общим принципом должен уведомить отправителя о своем решении не акцептовать поручение. Однако уведомление не обязательно должно содержать какие-либо объяснения по поводу его решения не акцептовать платежное поручение.

6. Единственным исключением из требования о том, что в случае отклонения платежного поручения следует уведомить отправителя, является то, что банк-получатель не обязан этого делать, если одной из причин отклонения является недостаток средств. Это исключение применяется к ряду различных ситуаций, возникающих на практике, которые, возможно, должны восприниматься по-разному. Самый очевидный случай такого применения возникает тогда, когда перевододатель не располагает достаточным остатком на своем счете или кредитной линией для покрытия дебета на его счете в банке перевододателя. Можно предположить, что перевододатель осведомлен о сумме остатка на его счете и нет необходимости информировать его о том, что у него не хватает средств (A/CN.9/317, пункт 82).

7. Исключение применяется также к платежным поручениям, отправляемым банком перевододателя или банком-посредником банку-получателю, которым может быть банк-посредник или банк бенефициара. Может получиться так, что средств будет не хватать из-за того, что остаток средств банка-отправителя на его счете в банке-получателе будет недостаточным. Средства могут быть недостаточно из-за того, что банк-отправитель и банк-получатель связаны между собой соглашением о чистых расчетах и чистый кредитовый лимит банк-отправителя в банке-получателе был достигнут. Средства могут быть недостаточно также из-за того, что банк-получатель не получил уведомления о кредитовании его счета в банке-корреспонденте. С точки зрения банка-получателя возникает такая же ситуация, что и в тот момент, когда на счету перевододателя не имеется достаточных средств. С точки зрения перевододателя эта ситуация совершенно меняется, поскольку перевододатель не может знать, что перевод кредита задерживается. Особенно в случае задержки с уведомлением о кредите, когда об этой трудности банк-отправитель может не знать, можно полагать, что перевод кредита не должен быть задержан на неопределенный срок без соответствующего уведомления.

8. Рабочая группа обсудила эти вопросы на своей девятнадцатой сессии и не пришла к единому решению относительно того, требуют ли они изменения используемых в настоящем тексте слов "недостаточные средства" (A/CN.9/328, пункт 15).

9. После восемнадцатой сессии Рабочей группы в тексте статьи 5(1) говорилось о том, что обязательство банка-получателя уведомлять отправителя о своем решении не исполнять его платежное поручение существует в том случае, если не имеется иной договоренности между отправителем и банком-получателем. Хотя редакционная группа исключила эти слова из нынешнего текста, это не свидетельствует о том, что Рабочая группа изменила принципиальный подход.

10. После восемнадцатой сессии Рабочей группы в тексте статьи 7(4) предусматривалось, что "уведомление о том, что платежное поручение не будет акцептовано, должно быть дано в день принятия этого решения, но не позднее того дня, в который банк-получатель должен был исполнить поручение" (A/CN.9/318, приложение). На девятнадцатой сессии редакционная группа перенесла положение, которое касается банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, в статью 5(1). При этом она в соответствии с решением Рабочей группы (A/CN.9/328, пункт 86) исключила требование о необходимости предоставлять уведомление в день принятия решения.

Пункт 2

11. В пункте 2 содержатся основные положения бывшей статьи 6(1), однако этот пункт был существенно расширен Рабочей группой на ее девятнадцатой сессии.

12. Акцепт платежного поручения происходит по прошествии определенного времени в соответствии с пунктом 2(а), когда банк-получатель должен уведомить об отклонении платежного поручения в соответствии с пунктом 1 и не совершает этого в требуемый период времени. Как только поручение акцептовано, банк-получатель связан обязательством по этому поручению и будет нести ответственность за последствия, которые возникнут в случае его неисполнения.

13. Пункт 2(б) первоначально находился в бывшей статье 6(2)(а) и применялся только по отношению к банку бенефициара. На восемнадцатой сессии Рабочая группа решила, что это положение следует изменить путем добавления в него требования о том, чтобы банк бенефициара продемонстрировал элемент волеизъявления до того, как банк бенефициара будет считаться акцептовавшим платежное поручение (A/CN.9/318, пункт 137). Однако требуемый элемент волеизъявления не был добавлен в текст на этой сессии. На девятнадцатой сессии Рабочей группы первоначальное положение подробно обсуждалось в контексте банка бенефициара (A/CN.9/328, пункты 45-49). В поддержку предложения о сохранении первоначального текста без

включения в него какого-либо элемента волеизъявления было заявлено, что соглашения между банками о том, что банк-получатель будет исполнять платежные поручения по их получению даже в том случае, если средства еще не получены, существуют как в связи с системами многосторонних чистых расчетов, так и рамках двусторонних отношений между банками. Они заключаются с целью повысить надежность функционирования системы перевода средств. Обеспечиваемые этими договорными обязательствами правовые гарантии будут усилены, если считать, что банк-получатель акцептовал платежное поручение по его получению.

14. На заключительном этапе обсуждения было решено оставить первоначальный текст без изменения применительно к банку бенефициара и распространить это правило на банки-получатели, которые не являются банком бенефициара (A/CN.9/328, пункт 32 и 49).

15. Пункт 2(с), предусматривающий, что банк-получатель может прямо акцептовать платежное поручение, был добавлен Рабочей группой на ее девятнадцатой сессии (A/CN.9/328, пункты 29-31). В ходе обсуждений были высказаны сомнения относительно вероятности того, что банк-получатель будет прямо акцептовать платежное поручение для исполнения в будущем, однако была высказана мысль, что в случае крупного перевода средств у банка можно узнать, готов ли он к такой сделке. Его согласие будет действовать в качестве прямого акцепта этого поручения.

16. В пункте 2(d) предусматривается обычный способ, которым банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, будет акцептовать полученное платежное поручение, т.е. путем выдачи своего собственного платежного поручения с целью исполнения полученного поручения. Если выдаваемое платежное поручение соответствует полученному платежному поручению, то принятие обязательств банком-получателем и исполнение важнейших обязательств в соответствии со статьей 6(4) происходят одновременно. Однако банк-получатель акцептует платежное поручение даже в том случае, когда он выдает свое собственное поручение на неверную сумму, не тому банку или на кредитование счета ненадлежащего бенефициара, поскольку выданное платежное поручение предназначено для исполнения полученного платежного поручения. Если такое несоответствующее платежное поручение уже отправлено, принятие на себя обязательств и невыполнение этих обязательств происходят также одновременно.

Статья 6. Обязанности банка-получателя, не являющегося банком бенефициара

- 1) Положения настоящей статьи применяются к банку-получателю, не являющемуся банком бенефициара.
- 2) Когда получено платежное поручение, содержащее информацию, которая указывает, что оно направлено не по адресу, и содержит достаточные сведения для установления личности и адреса отправителя, банк-получатель уведомляет отправителя об ошибочном адресовании.
- 3) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется расхождение, банк-получатель обязан уведомить отправителя об этом расхождении, если только отправитель и банк не договорились о том, что банк будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от случая.
- 4) Банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим платежным поручением в срок, указанный в статье 9, выдать либо банку бенефициара, либо надлежащему банку-посреднику платежное поручение, которое соответствует содержанию платежного поручения, полученного банком-получателем, и которое содержит инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом.
- 5) Банк-получатель не обязан выполнять инструкцию отправителя, в которой указывается банк-посредник, система перевода средств или способ передачи, которые должны быть использованы для осуществления перевода средств, если банк-получатель добросовестно установит, что эта инструкция невыполнима или что выполнение этой инструкции будет сопряжено с чрезмерными затратами и вызовет излишнюю задержку в осуществлении перевода кредита. Банк-получатель действует в сроки, установленные в статье 9, если он добросовестно и в сроки, установленные в этой статье, запрашивает отправителя в отношении дальнейших действий, которые ему следует предпринять с учетом этих обстоятельств.

Предыдущее обсуждение

- A/CN.9/317, пункты 62-67 и 88
A/CN.9/318, пункты 60-69, 121, 122 и 144-154
A/CN.9/328, пункты 17-20 и 75

Комментарии

Пункт 2

1. Пункт 2 идентичен первому предложению бывшей статьи 5(1 бис).

2. Рабочая группа на своей восемнадцатой сессии приняла решение о том, что банк-получатель обязан уведомлять отправителя в том случае, когда из полученного платежного поручения следует, что оно направлено не по адресу. Введение такого обязательства будет способствовать обеспечению надлежащего функционирования системы перевода средств (A/CN.9/318, пункт 122). Это обязательство применяется независимо от того, имели ли отправитель и банк-получатель ранее установленные отношения, акцептовал ли банк-получатель платежное поручение и признал ли банк тот факт, что платежное поручение было направлено не по адресу (см. A/CN.9/328, пункт 18).

3. В связи с высказанной на девятнадцатой сессии озабоченностью по поводу того, что банк может быть не в состоянии выполнить свое обязательство, даже если он будет стремиться к этому, пункт 2 был изменен с целью предусмотреть обязательство для банка-получателя уведомлять отправителя только в том случае, если имеется возможность оперативно установить личность и адрес отправителя (A/CN.9/328, пункт 20).

Пункт 3

4. Пункт 3 соответствует бывшей статье 3(1). Если сумма обозначается и словами, и цифрами и между ними имеется расхождение, банк-получатель обязан уведомить отправителя об этом расхождении. Обязательство уведомить существует независимо от того, акцептовал ли банк-получатель платежное поручение. Если банк-получатель не направляет уведомление и действует на основании неправильной суммы, он несет ответственность за вытекающие отсюда последствия даже в том случае, если он не был осведомлен о расхождении.

5. Настоящее правило выражено в общих понятиях, с тем чтобы оно могло быть применено по отношению к платежным поручениям, направляемым любым отправителем в любой банк-получатель. Однако Рабочая группа предполагала, что пункт 3 будет применяться фактически только в отношениях между перевододателем и банком перевододателя, поскольку в межбанковских платежных поручениях при использовании электронных систем сумма перевода указывается лишь в цифрах (A/CN.9/318, пункты 61 и 63).

6. В соответствии с пунктом 3 общее правило применяется, если не существует соглашения между отправителем и банком-получателем о том, что банк-получатель будет полагаться на слова или цифры, в зависимости от случая. Можно предположить, что такая договоренность будет предусматривать, что банк будет руководствоваться суммой в цифрах.

Время направления уведомлений, требуемых на основании пунктов 2 и 3

7. Ни в одном из пунктов не указывается, когда должно быть направлено требуемое уведомление. Можно предположить, что оно должно быть направлено к дате исполнения, аналогично тому, как направляется уведомление об отклонении в статьях 5(1) или 7(1). См. обсуждение по статье 9 в комментариях 17-19.

Пункт 4

8. Пункт 4 является бывшей статьей 5(3)(а), проект которой был в основном подготовлен в ее нынешней формулировке на восемнадцатой сессии (A/CN.9/318, пункты 152 и 154) и изменен редакционной группой на девятнадцатой сессии. В данном пункте устанавливается основное обязательство не являющегося банком бенефициара банка-получателя, который акцептовал платежное поручение, т.е. обязательство выдать свое собственное надлежащее поручение соответствующему банку в соответствующие сроки. В большинстве случаев, когда банк-получатель будет нести ответственность перед своим отправителем, он будет нести ответственность за невыполнение требований настоящего пункта. Когда банк-получатель выдает свое собственное платежное поручение своему банку-получателю, он становится отправителем и берет на себя обязательства отправителя в соответствии со статьей 4.

Пункт 5

9. Хотя банк-получатель, как правило, обязан выполнять любые инструкции, содержащиеся в платежном поручении и указывающие банк-посредник, систему перевода средств или способ передачи, может случиться так, что будет практически невозможно выполнить эти инструкции или что их выполнение приведет к чрезмерным расходам или задержке в завершении перевода (A/CN.9/328, пункт 75). Настоящий пункт предоставляет банку-получателю возможность принять

такое решение, если он действует добросовестно. В качестве альтернативы банк-получатель может запросить у отправителя информацию в отношении дальнейших действий, однако он должен сделать это в сроки, обусловленные статьей 9.

Статья 7. Акцепт или отклонение банком бенефициара

- 1) Если банк бенефициара принимает решение не акцептовать платежное поручение отправителя, он обязан уведомить отправителя об отклонении, если только одной из причин не является недостаток средств. Уведомление об отклонении платежного поручения должно быть отправлено не позднее даты исполнения.
- 2) Банк бенефициара акцептует платежное поручение в ближайший из нижеуказанных моментов времени:
 - a) когда время, в течение которого требуемое уведомление об отклонении должно было быть направлено, истекло, а уведомление не было направлено,
 - b) когда банк получает платежное поручение при условии, что отправитель и банк согласились, что банк будет исполнять получаемые от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия,
 - c) когда он уведомляет отправителя об акцепте,
 - d) когда банк кредитует счет бенефициара или совершает платеж бенефициару каким-либо иным образом,
 - e) когда банк уведомляет бенефициара о том, что тот имеет право отозвать кредит или средства,
 - f) когда банк использует кредит каким-либо иным образом в соответствии с инструкцией, содержащейся в платежном поручении,
 - g) когда банк использует кредит для покрытия долга бенефициара банку или использует его в соответствии с постановлением суда.

Предыдущее обсуждение

- A/CN.9/297, пункты 46-51
- A/CN.9/317, пункты 80-84
- A/CN.9/318, пункты 110-120 и 135-143
- A/CN.9/WG.IV/WR.42, пункты 32-42 и 59-65
- A/CN.9/328, пункты 44-51, 59 и 60

Комментарии

1. В результате того, что проект типового закона подвергся структурным изменениям, которые осуществила редакционная группа на девятнадцатой сессии Рабочей группы, положения об акцепте или отклонении платежного поручения банком бенефициара были объединены в одной статье, отдельно от статьи, содержащей аналогичные положения в отношении банка-получателя, не являющегося банком бенефициара. Большинство этих положений совпадают за исключением самого наименования банка. Следовательно, комментарии к статье 5, касающиеся использования концепции акцепта, и к пунктам 1 и 2(a), (b) и (c) применимы к статье 7.
2. Пункт 2(c), (d), (e), (f) и (g) представляют собой различные формы волеизъявления со стороны банка бенефициара, направленные на акцепт полученного платежного поручения. Подпункты (d)-(g) перешли из бывшей статьи 6(2).
3. На девятнадцатой сессии Рабочая группа исключила из нынешнего пункта 2(d) слова, которые были заключены в квадратные скобки "[не оставляя за собой права аннулировать кредит в случае отсутствия покрытия]" (A.CN.9/328, пункт 49). В этой фразе признавалась принятая в ряде стран практика, разрешающая банку-получателю, включая банк бенефициара, предоставлять кредитующей стороне предварительный кредит в ожидании получения покрытия от банка-отправителя.
4. В ходе обсуждения на девятнадцатой сессии было признано, что предоставление предварительного кредита кредитующей стороне имеет то преимущество, что это ускоряет обработку переводов кредита в абсолютном большинстве случаев, когда покрытие обеспечивается в должное время. Поскольку от банка-получателя никогда не требуется предоставлять

предварительный кредит в силу закона, он будет предоставлять такой кредит только в тех случаях, когда в отношении кредита он пришел к заключению, что вероятность получения покрытия очень велика или что если покрытие не поступит, то он сможет возратить предварительный кредит с кредитующей стороны. Подобное суждение о кредите может быть отражено в соглашении с кредитующей стороной о предоставлении ей такого предварительного кредита. По условиям такого соглашения банк-получатель всегда будет иметь право пересмотреть свое решение о предоставлении предварительного кредита, хотя, возможно, обязан будет направить уведомление о своем решении не предоставлять кредит.

5. В ходе обсуждения на девятнадцатой сессии было отмечено также, что возможность аннулирования предварительного кредита вводит элементы, ослабляющие надежность функционирования системы перевода средств, что отражается не только на кредитующей стороне, но и в особых случаях может поставить под угрозу функционирование всей системы. В этой связи Рабочая группа пришла к выводу, что нежелательно допускать, чтобы банк-получатель, включая банк бенефициара, мог аннулировать кредит (A/CN.9/328, пункты 59 и 60).

6. В связи с этим в ходе обсуждения на девятнадцатой сессии Рабочая группа предварительно обсудила вопрос о целесообразности включения в проект типового закона положения о чистых расчетах. Рабочая группа отметила, что этот вопрос исследуется и в других организациях, в первую очередь в Комитете центральных банков Группы десяти, который возглавляет Генеральный управляющий Банка международных расчетов. Вот почему секретариат просили следить за этой деятельностью и представить Рабочей группе доклад о сделанных выводах, а также представить проект текста для возможного включения в проект типового закона, если это представляется целесообразным (A/CN.9/328, пункты 61-65; см. A/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 47-57).

Статья 8. Обязанности банка бенефициара

1) Когда получено платежное поручение, содержащее информацию, которая указывает, что оно направлено не по адресу, и содержит достаточные сведения для установления личности и адреса отправителя, банк-получатель уведомляет отправителя об ошибочном адресовании.

2) Если в платежном поручении между словами и цифрами, которые обозначают сумму денег, имеется расхождение, банк-получатель обязан уведомить отправителя об этом расхождении, если только отправитель и банк не договорились о том, что банк будет полагаться либо на слова, либо на цифры, в зависимости от случая.

3) Когда бенефициар обозначен и словами, и цифрами и предполагаемого бенефициара невозможно установить с разумной определенностью, банк бенефициара должен в срок, предусмотренный в пункте 4 статьи 9, уведомить своего отправителя, а также банк перевододателя, если он указан в платежном поручении.

4) Вариант А

Банк бенефициара обязан после акцепта полученного платежного поручения предоставить средства в распоряжение бенефициара в соответствии с платежным поручением и применимым правом, регулирующим отношения между банком и бенефициаром.

Вариант В

Банк бенефициара, который акцептует платежное поручение, выполняет свои обязательства в соответствии с платежным поручением,

а) если бенефициар имеет счет в банке бенефициара, на который обычно начисляются средства установленным образом в сроки, установленные законом, включая статью 9, или соглашением между бенефициаром и банком, путем

- i) кредитования счета,
- ii) предоставления средств в распоряжение бенефициара и
- iii) уведомления бенефициара; или

б) если бенефициар не имеет счета в банке бенефициара, путем

- i) осуществления платежа способами, указанными в поручении, или любыми другими коммерчески обоснованными способами, или
- ii) уведомления бенефициара о том, что банк держит для него средства.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/317, пункты 62-67 и 89-92
A/CN.9/318, пункты 64, 66 и 156-159
A/CN.9/328, пункты 17-20

Комментарии

1. В результате структурных изменений текста, которые были внесены редакционной группой на девятнадцатой сессии Рабочей группы, статья 8(1) и (2) стала повторять статью 6(1) и (2) с соответствующими изменениями названий банков. Поэтому комментарии к этим пунктам могут быть отнесены и к статье 8.

Пункт 3

2. Пункт 3 применяется только к такому полученному банком бенефициара платежному поручению, в котором содержится расхождение между словесным и цифровым наименованиями бенефициара. Нельзя ожидать, что какой-либо банк, стоящий в цепочке до банка бенефициара, будет иметь информацию, позволяющую определить наличие такого расхождения.

3. Любое решение предусматриваемого случая сопряжено со значительными трудностями. Хотя расхождение в обозначении бенефициара может быть результатом ошибки, оно может также являться и указанием на мошенничество. Чтобы исключить возможность кредитования неправильного счета, Рабочая группа решила, что перевод средств следует приостановить и что банк бенефициара должен уведомить своего отправителя, а также банк перевододателя, если этот банк указан в платежном поручении, об имеющемся расхождении (A/CN.9/318, пункт 64).

4. Чтобы сократить до минимума время, в течение которого перевод приостанавливается, уведомления отправителю и банку перевододателя должны быть направлены в срок, предусмотренный в статье 9(4), т.е. в день принятия такого решения, но не позднее того дня, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение. Предусматривается, что в рамках разумного срока банк бенефициара получит дальнейшие инструкции, содержащие надлежащие наименования бенефициара или указание на то, что перевод является поддельным.

Сроки направления уведомления, предусмотренные в пунктах 2, 3 и 4

5. В пункте 3 говорится, что уведомление должно направляться в рамках срока, предусмотренного в статье 9(4). Ссылка является ошибочной; цитируемый пункт (прежняя статья 7(4)) был исключен в ходе изменения текста проекта типового закона на девятнадцатой сессии.

6. Что касается статьи 6, то ни в пункте 1, ни в пункте 2 не содержится указания относительно того, когда направлять уведомление; не указано время исполнения и в пункте 3. Можно предположить, что уведомление должно направляться к дате исполнения по аналогии с уведомлением об отказе, о котором говорится в статьях 5(1) и 7(1). См. комментарии 17-19 к обсуждению по статье 9.

Пункт 4

7. На своей девятнадцатой сессии Рабочая группа обсудила вопрос о том, в какой степени типовой закон должен затрагивать отношения между бенефициаром и банком бенефициара (A/CN.9/328, пункты 37-43; см. A/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 58-68). В основном обсуждения касались того, насколько типовой закон должен регулировать гражданские последствия перевода кредита, о которых говорится в нынешней статье 14, однако в целом обсуждения сводились к вопросу о том, следует ли пункт 4 статьи 8 оставить в тексте типового закона. По завершении обсуждения Рабочая группа пришла к заключению отложить принятие любого решения в отношении последствий акцепта платежного поручения банком бенефициара до тех пор, пока она не обсудит вопрос, связанный с моментом акцепта. У нее не было возможности вновь вернуться к этому вопросу на девятнадцатой сессии.

8. Текст пункта 4 не был рассмотрен Рабочей группой, если не считать начальные слова этого пункта, которые были рассмотрены на восемнадцатой сессии (A/CN.9/318, пункт 156). Однако на девятнадцатой сессии редакционная группа обозначила предыдущий текст как вариант В и добавила к нему вариант А, с тем чтобы они были рассмотрены Рабочей группой.

9. В комментарии 17 к статье 5 документа A/CN.9/WG.IV/WP.41 сказано, что целесообразность включения пункта 4 в текст типового закона может зависеть от окончательного решения в отношении того, что перевод кредита считается завершенным, со всеми вытекающими отсюда правовыми последствиями, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение, или только

тогда, когда банк бенефициара кредитовал счет бенефициара или выполнил аналогичную операцию. Если перевод кредита завершается только тогда, когда банк бенефициара кредитует счет или выполняет аналогичную операцию, то уменьшается необходимость в уточнении любых дальнейших действий, которые должен предпринять банк. Вопросы о любых дальнейших правовых требованиях в отношении действий банка могут быть оставлены для решения на основании права, регулирующего взаимоотношения держателя счета и банка.

10. Однако на девятнадцатой сессии Рабочая группа постановила, что по крайней мере в той ситуации, когда отправитель и банк-получатель согласились, что банк будет исполнять платежные поручения, полученные от отправителя, без уведомления о том, что покрытие получено, акцепт наступает по получении платежного поручения до того, как банк бенефициара со своей стороны предпримет какие-либо действия. В результате, возможно, будет сочтено целесообразным сделать какую-то ссылку на обязательство банка бенефициара по отношению к бенефициару. Кроме того, если будет сочтено целесообразным предусмотреть в тексте типового закона момент времени, когда средства предоставляются в распоряжение бенефициара и, тем самым, выполняются обязательства различных банков в случае, если перевододатель указал "дату платежа", то положения пункта 4 окажутся вполне уместными (см. статьи 2(m), 9(1)(b) и 12(4)(b)).

11. В варианте А, предложенном редакционной группой на девятнадцатой сессии, речь идет только об обязательстве банка бенефициара предоставить средства в распоряжение бенефициара. Средства должны быть предоставлены в его распоряжение в соответствии с платежным поручением и применимым правом, регулирующим взаимоотношения между банком и бенефициаром. Такое положение будет служить главным образом напоминанием о том, что конечная цель перевода кредита состоит в том, чтобы предоставлять средства бенефициару.

12. В варианте В содержится больше подробной информации в том смысле, что в нем перечисляются виды действий, которые должен предпринять банк бенефициара. Однако в нем не указаны ни способ, которым они должны осуществляться, ни срок, в течение которого они должны быть предприняты. Эти два элемента будут регулироваться другими правовыми нормами или условиями соглашения между бенефициаром и банком. Единственное исключение состоит в том, что дается ссылка на некоторые положения статьи 9 относительно того, когда должен действовать банк бенефициара.

Статья 9. Срок исполнения банком-получателем платежного поручения

1) Банк-получатель обязан исполнить платежное поручение в день его получения, за исключением случаев, когда:

а) в поручении указана более поздняя дата исполнения, и в этом случае поручение исполняется в эту дату,

б) в поручении содержится указание о дате платежа и из этой даты следует, что исполнение целесообразно перенести на более поздний срок, с тем чтобы банк бенефициара акцептовал платежное поручение и предоставил средства в распоряжение бенефициара к дате платежа.

2) Банк-получатель, который получает платежное поручение после установленного этим банком-получателем срока для исполнения платежных поручений данного вида, имеет право считать это поручение полученным на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения такого вида.

3) Если банк-получатель обязан принять какие-либо меры в тот день, когда он не открыт для исполнения платежных поручений соответствующего вида, он должен принять требуемые меры на следующий день, когда он исполняет платежные поручения данного вида.

4) Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 65-68

A/CN.9/317, пункты 94-107

A/CN.9/328, пункты 76-91

Комментарии

1. После того, как на девятнадцатой сессии Рабочей группы был обсужден проект бывшей статьи 7, который был подготовлен секретариатом для восемнадцатой сессии, редакционная группа узкого состава подготовила новый проект (A/CN.9/328, пункт 88). Этот проект в свою очередь

был обсужден в конце девятнадцатой сессии Рабочей группы. Редакционной группе узкого состава было предложено использовать в дальнейшей работе над проектом статьи поступившие в ходе обсуждения предложения и представить текст для обсуждения на двадцатой сессии. Рабочей группой было признано, что, поскольку срок, в течение которого банк-получатель должен принять меры в отношении полученного платежного поручения, затрагивает ряд положений, структурные изменения проекта текста типового закона, осуществляемые редакционной группой, могут повлиять на структуру пунктов 1 и 2 (пункты 89-91). Настоящий текст статьи 9 был подготовлен редакционной группой с учетом комментариев, сделанных Рабочей группой по проекту статьи 7.

Цель пункта 1

2. Цель пункта 1 заключается в том, чтобы указать сроки, в рамках которых в определенных обстоятельствах должны быть предприняты действия; в нем не преследуется цель установить основное обязательство в отношении принятия мер. Это различие не всегда легко сохранить в формулировке положения, и оно, возможно, не было сохранено в начальной фразе пункта 1. Различные проекты, подготовленные секретариатом и в рамках Рабочей группы, а также различные положения нынешнего текста также отражают тот факт, что трудно установить временные пределы, в рамках которых банк-получатель должен принять меры.

Исполнение в тот же день

3. Общее правило, выраженное в начальной фразе пункта 1, заключается в том, что платежное поручение должно быть исполнено в день его получения. Это правило в основном повторяется во втором предложении определения "дата исполнения", содержащегося в статье 2(1): "Если в платежном поручении не указывается дата исполнения, то датой исполнения этого поручения считается дата получения поручения...".

4. В силу статей 5(1) и 7(1) "уведомление об отклонении платежного поручения должно быть отправлено не позднее даты исполнения", т.е. в день получения поручения, как это следует из второго предложения статьи 2(1). Хотя аналогичный результат будет предусмотрен путем ссылки на пункт 1 статьи 9, применяемая формулировка делает этот результат неопределенным.

5. На всех этапах своей работы Рабочая группа соглашалась с целесообразностью действия общего правила в том плане, что платежное поручение должно быть исполнено или что уведомление об отклонении должно быть направлено в день получения поручения. Такое правило, возможно, будет неуместным в случае перевода кредита, включая международный перевод кредита, на основе бумажных документов. Однако абсолютное большинство международных переводов кредита в настоящее время осуществляется электронными средствами и особенно с помощью передачи данных в системе "он-лайн". В таких случаях, как правило, ожидается, что банк-получатель будет действовать незамедлительно.

6. Тем не менее это правило является строгим, и его необходимо смягчить рядом дополнительных положений. Во-первых, это общее правило, в соответствии с которым банк-получатель не обязан исполнять любое полученное платежное поручение и не обязан направлять уведомление о его отклонении, если причиной неисполнения является недостаток средств для осуществления выплаты банку-получателю по полученному платежному поручению. Поэтому банк-получатель, который получает достаточно средств на второй день после получения платежного поручения и исполняет платежное поручение в этот день, не нарушает своих обязательств по статье 9(1). Эти обязательства нарушатся, если он договорился с отправителем, что будет исполнять полученные от отправителя платежные поручения без уведомления о наличии покрытия, поскольку в таких случаях банк-получатель будет акцептовать платежное поручение в момент его получения (статьи 5(2)(b) и 7(2)(b)).

7. Второе смягчающее правило, содержащееся в пункте 2, признает, что банки и системы перевода средств различного типа устанавливают предельные сроки обработки платежных поручений для исполнения в тот же день. Для различных видов платежных поручений могут устанавливаться различные предельные сроки. Любое платежное поручение, полученное после предельного срока, рассматривается как поручение, полученное на следующий день, когда банк исполняет платежные поручения данного вида. На установление предельных сроков нет никаких ограничений, и обычно этот срок устанавливается на полдень.

8. Третье смягчающее правило, которое содержится в пункте 4, заключается в том, что с этой целью отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком. Ввиду того, что отделения одного банка обрабатывают платежные поручения на децентрализованной основе, платежное поручение, отправленное из одного отделения в другое, требует столько же времени для исполнения в отделении банка, как и платежное поручение, отправляемое в другой банк (A/CN.9/328, пункт 82).

9. Четвертое смягчающее правило, содержащееся в определении "дата исполнения" в статье 2(1), состоит в том, что характер платежного поручения может указывать на то, что целесообразно исполнить платежное поручение не в день его получения, а в другой день. Эта фраза, которая впервые была добавлена к правилу до того, как сфера применения типового закона была ограничена международными переводами кредита, может быть легко применима к переводам кредита на небольшие суммы партиями, направляемыми через систему, которая функционирует в соответствии с установленным графиком, например, при исполнении платежных поручений на третий день после их получения на магнитной ленте. Эта процедура, возможно, менее применима по отношению к международным переводам кредита, которые, по крайней мере в настоящее время, редко осуществляются с помощью систем, использующих такие графики.

Дата исполнения, дата платежа и дата зачисления

10. Определения даты исполнения, даты платежа и даты зачисления содержатся в статьях 2(1), (m) и (n). Все основные правила, регулирующие применение любой из трех дат, излагаются в бывшей статье 7. На девятнадцатой сессии была высказана мысль, что дата зачисления лишь дает информацию банку-получателю в отношении того, когда он может ожидать получение средств от отправителя (A/CN.9/328, пункт 79). В результате, даже при наличии определения данного термина, в статье 9 не содержится положения, регулирующего его использование. Этот термин был также исключен из других статей, где он фигурировал.

11. Датой исполнения является дата, когда банк-получатель должен исполнить платежное поручение в соответствии с распоряжениями отправителя (статья 2(1)). И хотя представляется целесообразным, чтобы дата исполнения была указана либо в платежном поручении, либо в отдельной или постоянной инструкции, положения второго предложения статьи 2(1), как представляется, требуют, чтобы она была указана в платежном поручении. Если отправитель не указал дату исполнения, то в статье 9(1) предусматривается, что платежное поручение должно быть исполнено в день его получения в зависимости от предельных сроков, указанных в статье 9(2).

12. Если банк-получатель исполняет платежное поручение до наступления даты исполнения, то платежное поручение акцептуется (статьи 5(2)(d) и 7(2)(d)) и отправитель больше не будет иметь возможности отозвать поручение (статьи 10(1)(b) и (2)(b)). На девятнадцатой сессии было заявлено, что отправитель не должен терять право на отзыв своего платежного поручения до наступления даты исполнения даже в том случае, если платежное поручение было исполнено банком-получателем раньше срока исполнения (A/CN.9/328, пункт 78). Однако редакционная группа не ввела никакого положения на этот счет в текст проекта типового закона. Тем не менее отправитель не обязан производить платеж банку-получателю до наступления даты исполнения (статья 4(4)).

13. Если в текст типового закона ввести положение, разрешающее отправителю отзываться платежные поручения до наступления даты исполнения, то отправитель, как можно предположить, будет иметь право на возврат любых средств, которые он уже выплатил банку-получателю, и право отправителя на возврат средств от бенефициара будет передано банку (ср. со статьей 10(6) и (7)).

14. Если банк-получатель не исполнит платежное поручение на дату исполнения, то он будет нести ответственность в соответствии с положениями статьи 12. Банк-получатель может исполнить платежное поручение позднее в силу того, что поручение будет получено с задержкой. В соответствии с бывшей статьей 7(2) банк, получивший платежное поручение с задержкой, соблюдает свои обязательства, если он исполняет платежное поручение в день получения. Хотя на девятнадцатой сессии не было высказано возражений в отношении этого пункта (A/CN.9/328, пункты 81 и 82); но, после того как эта статья подверглась структурным изменениям со стороны редакционной группы, он не был включен в данную статью. Вот почему, если руководствоваться строгим прочтением нынешнего текста, то для банка безопаснее всего будет отклонить поручение, хотя даже и тогда можно будет считать, что банк отправил уведомление об отклонении слишком поздно, поскольку уведомление об отклонении должно быть отправлено к той же дате, которая была установлена для исполнения.

15. Дата платежа, указанная в платежном поручении, направленном банку бенефициара, должна действовать так, как если бы это была дата исполнения. Несомненно, что эта ситуация именно так и будет складываться в том случае, когда средства были предоставлены в распоряжение бенефициара позднее даты платежа. Ситуация становится неясной при нынешней формулировке пункта 1(b) в том случае, если средства предоставлены в распоряжение бенефициара до наступления даты платежа, поскольку в тексте говорится о предоставлении средств в распоряжение бенефициара "к дате платежа". Эта последняя формулировка, как представляется, противоречит определению, данному в статье 2(m).

16. Хотя дата платежа имеет актуальное значение для платежного поручения, выданного банку бенефициара, поскольку именно этот банк должен предоставить средства в распоряжение бенефициара, лицом, указавшим дату платежа, почти наверняка будет перевододатель. Этот факт признается в статье 2(m) и включается в определение. Обязательство банка перевододателя и любых банков-посредников по получаемому ими платежному поручению, в котором указана дата платежа, заключается в том, чтобы исполнить поручение в достаточный срок для того, чтобы банк бенефициара смог предоставить средства в распоряжение бенефициара на дату платежа. Положение такого общего характера было включено в бывшую статью 7(1) и в значительной степени пояснено в предложении, представленном Рабочей группой на девятнадцатой сессии (см. A/CN.9/328, пункт 88, предлагаемая статья 7(1)(b)). В статье 9, представленной редакционной группой на девятнадцатой сессии, такого положения нет.

Сроки, когда должны представляться уведомления

17. В бывшей статье 7(4) предусматривалось, что

"Уведомление о том, что платежное поручение не будет акцептовано, должно быть дано в день принятия этого решения, но не позднее того дня, в который банк-получатель должен был исполнить поручение".

18. На девятнадцатой сессии Рабочей группы было решено исключить любые требования заблаговременно представлять уведомление об отклонении, содержащиеся в статье 7(4) (A/CN.9/328, пункт 86). Редакционная группа исключила этот пункт полностью, а требования в отношении срока, когда должно быть направлено уведомление об отклонении, поместила в статьях 5(1) и 7(1).

19. Ни в предыдущем, ни в настоящем тексте проекта нет положения, указывающего на сроки, когда должны направляться уведомления, требуемые в соответствии со статьями 6(1) и (2) и 8(1) и (2). Что касается уведомления, требуемого в соответствии со статьей 8(3), см. комментарий 5 к статье 8.

Статья 10. Отзыв

1) Поручение об отзыве, выданное банку-получателю, который не является банком бенефициара, имеет силу, если:

- a) оно было выдано отправителем платежного поручения,
- b) оно было получено достаточно заблаговременно до исполнения платежного поручения, чтобы банк-получатель мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, отменить исполнение платежного поручения, и
- c) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

2) Поручение об отзыве, выданное банку бенефициара, имеет силу, если:

- a) оно было выдано отправителем платежного поручения,
- b) оно было получено достаточно заблаговременно до акцепта платежного поручения, чтобы банк бенефициара мог, если он действует так оперативно, как это позволяют обстоятельства, воздержаться от акцепта платежного поручения, и
- c) его подлинность была удостоверена таким же образом, как и подлинность платежного поручения.

3) Несмотря на положения пунктов 1 и 2, отправитель и банк-получатель могут договориться, что платежные поручения, выданные отправителем банку-получателю, являются безотзывными или что поручение об отзыве имеет силу лишь в том случае, если оно получено раньше сроков, указанных в пунктах 1 и 2.

4) Если поручение об отзыве получено банком-получателем слишком поздно для того, чтобы иметь силу в соответствии с пунктом 1, то банк-получатель с такой оперативностью, с какой позволяют обстоятельства, отзывает платежное поручение, которое он выдал своему банку-получателю, кроме тех случаев, когда платежное поручение является безотзывным в соответствии с договоренностью, упомянутой в пункте 3.

5) Отправитель, выдавший поручение об отзыве платежного поручения, которое не является безотзывным, согласно договоренности, упомянутой в пункте 3, не обязан осуществлять платеж банку-получателю по платежному поручению:

a) если в результате отзыва перевод кредита не завершен, или

b) если, несмотря на отзыв, перевод кредита был завершен в связи с тем, что банк-получатель или последующий банк-получатель не выполнил свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

6) Если отправитель, который, в соответствии с пунктом 5, не обязан платить банку-получателю, уже произвел платеж банку-получателю по отозванному платежному поручению, то этот отправитель имеет право взыскать уплаченные средства.

7) Если перевододатель не обязан платить по платежному поручению в соответствии с пунктом 5(b) или получил возмещение в соответствии с пунктами 5(b) или 6, то любые права перевододателя на взыскание средств с бенефициара переходят к банку, который не выполнил свои обязательства в соответствии с пунктами 1, 2 или 4.

8) Ни смерть, ни банкротство, ни недееспособность отправителя или плательщика не влияют на сохранение юридической силы платежного поручения, которое было выдано до наступления этого события.

9) Для целей настоящей статьи отделение банка, даже если оно расположено в этой же стране, является отдельным банком.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 79 и 92-95

A/CN.9/317, пункты 68 и 120-133

A/CN.9/328, пункты 92-116

Комментарии

1. В статье 10 предусматривается основа для отзыва платежных поручений после их получения банком-получателем. На девятнадцатой сессии Рабочей группы была высказана мысль, что, поскольку международные переводы кредита почти всегда отправляются по линии электросвязи системы "он-лайн" и обрабатываются на ЭВМ, у отправителя почти не будет возможности отозвать платежное поручение до его исполнения банком-получателем и что в этой связи нет необходимости предусматривать какое-либо положение на этот счет. В ответ было заявлено, что отзыв, не поступивший вовремя в силу использования быстродействующих электронных систем, будет недействительным. Однако было сочтено, что эта причина является недостаточной для того, чтобы отказать перевододателю или другому отправителю в возможности попытаться отозвать платежное поручение (A/CN.9/328, пункты 93-94).

2. Текст, предложенный девятнадцатой сессии Рабочей группы, представлял собой один свод правил, который охватывал как процедуру отзыва, так и процедуру изменения платежных поручений. На девятнадцатой сессии было отмечено, что изменение платежных поручений может создать трудности принципиального характера в дополнение к тем, которые уже возникают в связи с отзывом платежных поручений (A/CN.9/328, пункт 100). В результате в статье 10 была оставлена только ссылка на отзыв платежных поручений и не было предусмотрено никакого положения в нынешнем проекте, касающегося изменения платежных поручений.

Пункты 1 и 2

3. Пункты 1 и 2 предусматривают в основном аналогичные правила для отзыва платежного поручения, отправленного банку-получателю, не являющемуся банком бенефициара, и банку-получателю, являющемуся банком бенефициара. В обоих случаях отзыв может быть отправлен только отправителем платежного поручения; ни перевододатель, ни предшествующий банк, в цепочке перевода кредита, не может отозвать поручение даже в том случае, если он, возможно, заинтересован в отзыве поручения. Способы отзыва перевода кредита, когда уже слишком поздно отозвать конкретное платежное поручение, рассматриваются в пункте 4.

4. В обоих случаях платежное поручение может быть отозвано только в том случае, если отзыв получен банком-получателем вовремя. Если речь идет о банке-получателе, не являющемся банком бенефициара, событием, отмечающим окончание действия права на отзыв, является исполнение поручения банком-получателем. Хотя в нынешнем тексте проекта типового закона не дано определение концепции исполнения поручения банком-получателем, можно предположить, что это

означает выдачу своего собственного платежного поручения с целью исполнить полученное поручение (ср. статью 5(2)(d) со статьей 6(4)). Хотя выдача своего собственного поручения будет также представлять собой акцепт полученного поручения, другие формы акцепта, предусмотренные в статье 5(2), не будут означать исполнение полученного поручения. Если речь идет о банке бенефициара, то событием, отмечающим окончание действия права на отзыв, является акцепт поручения банком с помощью любого из способов, изложенных в статье 7(2).

5. Банку-получателю дается определенное время для принятия мер по полученному отзыву. Этот период должен быть "достаточным" для того, чтобы банк имел возможность, "если он действует так оперативно, как позволяют обстоятельства", аннулировать исполнение своего собственного поручения или воздержаться от акцепта полученного поручения, в зависимости от случая. Обозначенный таким образом период времени является субъективным по своему характеру, поскольку он зависит от возможностей банка-получателя действовать (A/CN.9/328, пункты 96 и 116). Требуемый срок будет варьироваться в зависимости от банка и, разумеется, отделения банка, а также от характера платежного поручения и способов отправления отзыва.

6. Подлинность отзыва должна быть удостоверена точно так же, как и подлинность платежного поручения. Это подразумевает, что отзыв должен направляться теми же средствами связи, что и платежное поручение. Когда эта формулировка подверглась сомнению на девятнадцатой сессии Рабочей группы, причем был приведен пример с бумажным платежным поручением, которое было отозвано с помощью телекса, в ответ было заявлено, что была сделана попытка подготовить проект требования на тот счет, что удостоверение подлинности должно быть таким же надежным или даже надежнее, чем удостоверение подлинности отзываемого платежного поручения, но что добиться этого не удалось (A/CN.9/328, пункт 114). Аналогичного результата можно было бы легко добиться путем изменения определения "удостоверение подлинности" и статьи 4(2), как это предлагалось в комментарии 23 к статье 2 и комментарии 10 к статье 4.

7. На девятнадцатой сессии Рабочей группы было заявлено, что отправитель не должен терять право отзывать свое платежное поручение до наступления даты его исполнения даже в том случае, если поручение было преждевременно исполнено банком-получателем (A/CN.9/328, пункт 78; см. комментарий 12 к статье 9).

Пункт 3

8. Пункт 3 был введен в текст проекта типового закона на девятнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/328, пункт 98). Соглашения, ограничивающие право отправителя отзывать платежные поручения, широко распространены в многосторонних договоренностях о платежах, особенно там, где применяется система отсроченных чистых расчетов и системы обработки партиями, при которых, возможно, будет трудно, если не невозможно, выделить одно платежное поручение из целой партии таких поручений. Положения пункта 3, возможно, не применяются по отношению к ограничению, предусмотренному в системе отправления сообщений по линиям электросвязи, в соответствии с которым запрещено отзывать уже посланное сообщение. Даже телексное сообщение не может быть отозвано из публичной системы электросвязи после того, как оно было отправлено; однако поручение, содержащееся в сообщении, может быть отозвано в соответствии с положениями пункта 1 или 2.

9. Когда на девятнадцатой сессии Рабочей группы в текст был введен пункт 3, была высказана озабоченность в отношении его действия, поскольку перевододатель может не знать, что между конкретными банками, через которые может проходить перевод кредита, существуют соглашения, которые делают платежные поручения между этими банками безотзывными (A/CN.9/328, пункт 115). Так, например, ограничивающее право на отзыв поручения соглашение расчетной палаты, через которую банк перевододателя направляет платежное поручение банку-посреднику, исключает возможность для перевододателя отозвать перевод кредита даже в том случае, если банк бенефициара еще не акцептовал поручение с намерением осуществить перевод. Такой случай недвусмысленно предусматривается в пункте 4.

Пункт 4

10. Если банк-получатель уже выдал свое платежное поручение, с тем чтобы исполнить полученное платежное поручение, то в этой связи в пункте 4 предусматривается, что он направляет отзыв своего поручения в свой банк-получатель. Это обязательство является автоматическим и не зависит от просьбы отправителя, но оно зависит от наличия договоренности, ограничивающей право банка-получателя как отправителя отозвать свое собственное поручение в соответствии с тем, как это изложено в пункте 3. Эффективность отзыва проверяется на основании положений пункта 1 или 2. Серии сообщений могут быть направлены от банка к банку до того момента, пока платежное поручение не будет отозвано или пока сообщение не достигнет банка бенефициара. Перевод кредита уже не может быть прерван отзывом платежного поручения после того момента, как банк бенефициара акцептует поручение об осуществлении перевода.

Пункты 5 и 6

11. В этих двух пунктах уточняется, что отправитель, выдавший поручение об отзыве, которое было или должно было быть действующим, не обязан производить платеж по платежному поручению, как это будет иметь место в соответствии с положениями статьи 4(4), и имеет право на возвращение любых уплаченных средств. На девятнадцатой сессии была высказана мысль, что отправитель должен иметь право получить обратно первоначальную сумму перевода за вычетом сборов. Было заявлено, что этот вопрос возникает в связи с возмещением средств в случае также неудачного перевода кредита и что этот вопрос следует рассмотреть позднее (A/CN.9/328, пункт 115). Можно предположить, что отправитель, который имеет право на возмещение средств в соответствии с положениями пункта 6, должен также иметь право на получение процентов с этих средств за тот период времени, когда отправитель был лишен возможности пользоваться этими средствами. Ср. комментарий 14 к статье 12.

Пункт 7

12. Если банк исполнил платежное поручение вопреки получению действующего отзыва, существует вероятность того, что эти средства в конечном итоге будут кредитованы на счет бенефициара. В соответствии с положениями пункта 7 банку, который совершил ошибку и которому надлежит предоставить отправителю возмещение, предоставляется возможность возвращения средств путем передачи ему всех прав, которые может иметь перевододатель для возврата средств от бенефициара.

13. Существуют ситуации, когда пункт 7 не обеспечит банк полной защитой, которая предусматривалась, и перевододатель может получить неоправданный доход. И хотя на основании положений пункта 6 отправитель имеет все права на возвращение средств банком, который совершил ошибку, перевододатель может не иметь право на возвращение средств бенефициаром, поскольку он имеет задолженность перед бенефициаром на эту сумму. Право, которым наделяется банк, совершивший ошибку, не может превышать право перевододателя.

14. Пункт 7 является в некотором роде заменой бывшей статьи 8(7), которая была исключена Рабочей группой на ее девятнадцатой сессии (A/CN.9/328, пункт 106). Это положение предоставило бы банку бенефициара право аннулировать кредит, если соблюдаются определенные объективные требования в отношении того, что кредитование произошло по ошибке или в результате мошенничества. В отношении происхождения бывшей статьи 8 см. A/CN.9/297, пункт 79, и A/CN.9/317, пункт 68. Сфера применения нынешнего текста пункта 7 серьезно ограничена по сравнению с предыдущим положением.

Новое предложение

15. В бывшей статье 8(8) предусматривалось, что банк не обязан высвобождать полученные средства, если по постановлению компетентного суда он не должен этого делать. Рабочая группа, когда она исключала этот пункт из текста на своей девятнадцатой сессии, пришла к выводу, что она рассмотрит новое предложение, которое должно быть представлено и которое даст судам полномочия запрещать банку принимать меры по платежному поручению, если для этого имеются должные основания (A/CN.9/328, пункт 109).

16. На девятнадцатой сессии было представлено следующее предложение, которое не было рассмотрено Рабочей группой.

"Руководствуясь должным основанием и в соответствии с применимым правом, суд может запретить:

- a) лицу выдавать платежное поручение о переводе средств;
- b) банку перевододателя исполнить платежное поручение перевододателя, или
- c) банку бенефициара выдать средства бенефициару или бенефициару - отозвать средства.

В других случаях суд не может запретить лицу выдавать платежные поручения, производить платеж или получать платеж по платежному поручению и действовать иным путем в соответствии с переводом кредита, но банк не несет обязательства, если он действует в соответствии с распоряжением суда компетентной инстанции".

ГЛАВА III. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕИСПОЛНЕНИЯ, ОШИБОЧНОГО ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ
ЗАДЕРЖКИ ИСПОЛНЕНИЯ ПЕРЕВОДА КРЕДИТА

Статья 11. [Помощь и возмещение средств]

Не являющийся банком бенефициара, банк-получатель, который акцептует платежное поручение, обязан в соответствии с этим поручением:

- a) когда банку бенефициара выдано платежное поручение на сумму, меньшую суммы, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя - помогать перевододателю и каждому последующему банку-отправителю и добиваться помощи от своего банка-получателя в получении платежного поручения банком бенефициара на сумму разницы между суммой, выплаченной банку бенефициара, и суммой, указанной в платежном поручении, выданном перевододателем банку перевододателя;
- b) когда платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выставленного перевододателем и содержащего инструкции, необходимые для осуществления перевода кредита надлежащим образом, не выдано банку бенефициара или не акцептовано им - возместить своему отправителю любые средства, полученные от своего отправителя, и банк-получатель имеет право на возврат любых средств, которые он выплатил своему банку-получателю.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/318, пункты 151-154

A/CN.9/328, пункты 54-58

Комментарии

1. В статье 11 излагаются основные обязательства банка-получателя по исправлению ситуации, если возникает проблема с осуществлением перевода кредита. В ней содержатся подпункты (b) и (c) бывшей статьи 5(3), которые были переставлены местами. Редакционная группа не могла прийти к решению в отношении названия этой новой статьи и поэтому предварительное название заключила в квадратные скобки.

Подпункт (a)

2. В том случае, когда перевод кредита не был успешно осуществлен, первое обязательство банка-получателя состоит в том, чтобы предпринять необходимые меры по его осуществлению. Если трудности возникли по вине банка-получателя, то он выполнит свое обязательство в соответствии с положениями пункта (a), самостоятельно предприняв необходимые меры. Если трудности возникли в банке, стоящем следующим в цепочке перевода кредита, банк-получатель обязан будет оказать ему содействие в должном осуществлении перевода кредита с помощью таких мер, как установление причины возникшей проблемы или направление новых поручений последующему банку.

3. Подпункт (a) был принят на восемнадцатой сессии Рабочей группы и не обсуждался на девятнадцатой сессии. Однако на девятнадцатой сессии Рабочая группа внесла незначительные изменения в текст, включив в него ссылку на выдачу платежного поручения на сумму "меньшую", а не на сумму, "отличную" от суммы, указанной в платежном поручении перевододателя. Это изменение сделало настоящее положение более точным, не изменив его основного применения, поскольку и предыдущая формулировка могла быть применена только тогда, когда платежное поручение выставлялось на меньшую, чем нужно, сумму. Можно было бы рассмотреть вопрос о том, чтобы распространить положения настоящего подпункта на тот случай, когда платежное поручение банку-бенефициару не выдается, что никак не достигается толкованием нынешнего текста.

Подпункт (b)

4. В подпункте (b) излагается одно из важнейших правил, содержащихся в тексте проекта типового закона; если перевод кредита не осуществляется надлежащим образом в соответствии с платежным поручением, выданным перевододателем, отправитель имеет право на возмещение всех средств, которые он выплатил банку-получателю. Это право в конечном итоге направлено на защиту перевододателя как отправителя первого платежного поручения в цепочке перевода кредита.

5. В подпункте (b) предусматриваются две различные ситуации: когда акцепта платежного поручения банком бенефициара не происходит (возможно, из-за того, что ему не было выдано платежного поручения) и когда происходит акцепт платежного поручения, которое не соответствует содержанию платежного поручения перевододателя как-то иначе, а не в том плане, что оно выставлено на меньшую сумму. Положения подпункта (b) в его нынешней формулировке

также применимы в том случае, когда платежное поручение выставлено на слишком небольшую сумму, но в этом случае подпункт, как правило, применим только к недостающей сумме и только тогда, когда это положение невозможно исправить на основании подпункта (а). Его можно применять ко всей сумме в случаях, которые отмечаются очень редко, когда перевод слишком малой суммы делает процедуру перевода коммерчески невыгодной.

6. Причиной того, что перевод кредита не осуществляется успешно, может быть тот факт, что в одном из платежных поручений в цепочке перевода кредита, по ошибке или в результате обмана, указывалось неправильное наименование бенефициара или банка бенефициара. К другим причинам, которые могут помешать успешному осуществлению перевода кредита, относятся также обстоятельства, когда введение валютных ограничений препятствует осуществлению перевода, когда по той или иной причине перевод не может быть осуществлен в банк бенефициара или в страну, где расположен банк бенефициара, когда банк бенефициара отказывается акцептовать адресованное ему платежное поручение или когда счет бенефициара закрыт для приема поступающих переводов кредита. В большинстве случаев, когда наименование неправильного бенефициара или банка бенефициара явилось результатом ошибки, можно предполагать, что эта ошибка будет исправлена и что перевод кредита будет осуществлен в соответствии с распоряжением, хотя и в более поздние сроки. Если суммы кредита, переводимые на счет бенефициара, превышают сумму, указанную в платежном поручении перевододателя, то подпункт (b) следует толковать как разрешающий отправителю востребовать сумму, выплаченную с превышением правильной суммы, и, возможно, целесообразно прямо указать на это.

7. Хотя все еще открыто для обсуждения общее принципиальное решение, которое было принято Рабочей группой на ее шестнадцатой сессии, которое было неоднократно подтверждено и которое гласит, что перевододатель должен иметь возможность считать свой банк ответственным за надлежащее осуществление перевода кредита (A/CN.9/297, пункты 55-60; см. A/CN.9/328, пункты 66-74 и 144), применение этого принципа в отношении возмещения основной суммы в том случае, когда перевод кредита не был осуществлен, было решительно поддержано на девятнадцатой сессии (A/CN.9/328, пункты 54-58). Обязательство банка-получателя является абсолютным, и исключения, предусмотренные в статье 13, не применяются. На восемнадцатой сессии Рабочая группа отвергла предложение о том, что обязательство банка-получателя должно заключаться в том, чтобы он передавал своему отправителю право на возмещение средств, которые он может получить от своего банка-получателя (A/CN.9/318, пункт 153). В результате применения этого предложения на перевододателя было бы возложено обязательство требовать возмещения средств от банка, стоящего следующим в цепочке передачи средств, причем на него налагался бы риск того, что соответствующая сумма может быть возмещена не полностью.

8. На девятнадцатой сессии было выдвинуто предложение о том, что сумма возвращаемых средств должна соответствовать первоначальной сумме перевода за вычетом сборов. Было заявлено, что этот вопрос следует рассмотреть позднее (A/CN.9/328, пункт 115). Рабочая группа может также пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли отправитель иметь право на получение процентов с возвращаемой ему суммы. Ср. обсуждение, проходившее на девятнадцатой сессии (A/CN.9/328, пункты 121-132).

Статья 12. Ответственность банка-получателя

[1] Банк-получатель, не выполнивший своих обязательств, вытекающих из статьи 5, несет в связи с этим ответственность перед отправителем и перевододателем.]

2) Банк перевододателя и каждый банк-посредник, который акцептует платежное поручение, несет ответственность перед своим отправителем и перед перевододателем за убытки, указанные в пункте 5 настоящей статьи, вызванные неисполнением или ненадлежащим исполнением перевода кредита в соответствии с инструкциями, изложенными в платежном поручении перевододателя. Перевод средств является соответствующим образом исполненным, если платежное поручение, соответствующее платежному поручению, выданному перевододателем, акцептуется банком бенефициара в срок, установленный в статье 9.

3) Банк-посредник не несет ответственности в соответствии с пунктом 2, если платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному банком-посредником, и если он исполнил полученное им платежное поручение в срок, установленный в статье 9.

4) Банк бенефициара несет ответственность

а) перед бенефициаром за ненадлежащее исполнение или за неисполнение акцептованного им платежного поручения в той степени, в какой это предусмотрено правом, регулирующим [отношения между владельцами счетов и банками] [взаимоотношения между бенефициаром и банком], и

- b) перед своим отправителем и перевододателем за любые убытки, причиненные тем, что банк не предоставил средств в распоряжение бенефициара в соответствии с указанными в платежном поручении условиями, касающимися даты платежа или даты исполнения, как это предусмотрено в статье 9.
- 5) Если какой-либо банк несет ответственность в соответствии с настоящей статьей перед перевододателем или перед отправителем, он обязан компенсировать
- a) потерю процентов,
 - b) потери, вызванные изменением обменных курсов,
 - c) расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением [, а также в связи с разумными издержками, связанными с юридическим представительством]*,
 - d) любые другие убытки, которые могут возникнуть вследствие того, что ненадлежащее исполнение [или задержка в исполнении] или неисполнение платежного поручения явились результатом действия или упущения банка, совершенного либо с намерением вызвать такое ненадлежащее исполнение [или задержку в исполнении] или неисполнение, либо вследствие безответственности и с пониманием вероятности возникновения такого ненадлежащего исполнения [или задержки в исполнении] или неисполнения поручения.
- 6) Если банк-получатель не уведомляет отправителя об ошибочном адресовании платежного поручения, как это предусмотрено в статьях 6(2) или 8(1), и перевод кредита задерживается, банк-получатель несет ответственность за уплату:
- a) при наличии средств - процентов с поступивших средств за время, которое они находятся в распоряжении банка-получателя; или
 - b) при отсутствии средств - процентов с суммы платежного поручения за соответствующий период времени, не превышающий 30 дней.
- 7) Банки по соглашению могут изменять положения настоящей статьи в той степени, в какой это увеличивает или уменьшает ответственность банка-получателя перед другим банком, и в той степени, в какой соответствующее действие или бездействие не будет подпадать под положения пункта 5(d). Банк может согласиться увеличить свою ответственность перед перевододателем, не являющимся банком, но не может уменьшить свою ответственность перед таким перевододателем.
- 8) Средства правовой защиты, предусмотренные в настоящей статье, не зависят от наличия ранее существовавших взаимоотношений между сторонами, будь то договорных или иных. Перечень этих средств правовой защиты является исчерпывающим, и никакое другое средство правовой защиты, возникающее из других правовых концепций, не применяется.

*Можно рассмотреть вопрос о возмещении разумных издержек, связанных с юридическим представительством, даже если они не возмещаются в соответствии с гражданско-процессуальным правом.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 55-63 и 70-72
A/CN.9/317, пункты 137-150
A/CN.9/328, пункты 66-74 и 117-144

Комментарии

Пункт 1

1. В соответствии с положениями пункта 1 банк-получатель несет ответственность за невыполнение своих обязательств, вытекающих из статьи 5. Поскольку в статье дается ссылка на статью 5, рассматриваемый банк-получатель не является банком бенефициара. Об ответственности банка бенефициара говорится в пункте 4. На своей девятнадцатой сессии Рабочая группа

постановила сформулированный в пункте 1 принцип сохранить, но заключить его в квадратные скобки до того момента, как она завершит рассмотрение всей статьи об ответственности и убытках на тот случай, что эта статья будет, возможно, в значительной степени изменена (A/CN.9/328, пункт 131).

Пункт 2

2. Изложенная в пункте 2 общая система ответственности состоит в том, что банк перевододателя несет ответственность перед перевододателем за надлежащее осуществление перевода кредита. Это означает, что банк будет нести ответственность перед перевододателем за любые причиненные убытки. Чтобы избежать ответственности, банк перевододателя должен доказать, что в данном случае применимо одно из исключений, содержащихся в статье 13. Если убытки, за которые банк перевододателя несет ответственность перед перевододателем, причинены событиями, которые произошли в банке, стоящем следующим в цепочке перевода кредита, банк перевододателя может потребовать возмещения ущерба от своего банка-получателя и каждый банк в свою очередь может потребовать возмещения ущерба от своего банка-получателя и так до тех пор, пока в соответствии с пунктом 3 какой-то банк не сможет доказать, что платежное поручение, полученное банком бенефициара, соответствует платежному поручению, полученному данным банком.

3. На семнадцатой сессии Рабочей группы было принято решение, что перевододатель должен также иметь возможность взыскивать убытки непосредственно с банка-посредника, который несет за них ответственность, поскольку могут быть такие ситуации, когда убытки невозможно будет взыскать с банка перевододателя (A/CN.9/317, пункт 139).

4. Эта система ответственности подробно обсуждалась на девятнадцатой сессии, но не было принято окончательного решения в отношении того, следует ли эту систему сохранить или от нее следует отказаться (A/CN.9/328, пункты 66-74 и 144).

5. На роль данного положения могут оказать влияние другие решения, которые были приняты Рабочей группой в отношении ответственности и убытков, особенно решения, принятые на девятнадцатой сессии. Было решено, что в случае, когда перевод кредита успешно не осуществлен, перевододатель имеет право на возврат основной переводимой суммы независимо от причин неудавшегося перевода кредита (статья 11(b)). Хотя можно полагать, что статья 11(b) реализует принцип, закрепленный в пункте 2, считается, что она не относится к положениям об ответственности.

6. На девятнадцатой сессии Рабочая группа приняла решение, что она рассмотрит вопрос о включении в текст проекта типового закона положения о том, что в случае задержки в переводе кредита бенефициар будет иметь непосредственное право на возмещение процентов с переводимой суммы банком, вызвавшим эту задержку. Будет рассмотрено также аналогичное право на возмещение убытков в результате изменения валютного курса (A/CN.9/328, пункты 131 и 132). Текст, который может содействовать осуществлению этих предложений, содержится в комментарии 17 ниже. Если эти предложения будут приняты, то единственными остающимися видами убытков, которые будут регулироваться процедурами, предусмотренными в пункте 2, станут расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением и в связи с разумными издержками на юридическое представительство согласно пункту 5(c) косвенные убытки согласно пункту 5(d) и любые проценты или убытки, связанные с изменением обменных курсов, которые не были полностью компенсированы суммой, выплаченной бенефициару.

Пункт 3

7. В пункте 3 содержится ограничение на действие положений пункта 2 в том случае, когда перевод кредита завершен иным способом, чем это было указано в платежном поручении перевододателя. Ни один банк, стоящий в цепочке перевода кредита после места совершения ошибки или подлога, вызвавших несоответствие, не несет никакой ответственности за то, что перевод кредита не был исполнен должным образом. Однако в соответствии со статьей 11 такой банк будет обязан содействовать исправлению положения.

Пункт 4

8. Банк бенефициара может причинить убытки бенефициару такими действиями, как невыполнение своих обязательств в соответствии со статьей 8(4), акцептом платежного поручения, которое он обязан акцептовать по соглашению с бенефициаром, или путем акцепта платежного поручения, которое, согласно инструкции бенефициара, он не должен был акцептовать.

9. Вопрос о том, следует ли в типовом законе предусматривать возмещение таких убытков, может быть решен по-разному. С одной стороны, в связи с неосуществлением перевода кредита будут причинены убытки. С другой стороны, можно прийти к выводу, что нет необходимости

устанавливать правила об ответственности банка бенефициара перед бенефициаром особенно в тех случаях, когда эти правила могут отличаться от национальных правил, регулирующих ответственность за невыполнение аналогичной операции банком. В пункте 4(а) выбирается середина: делается ссылка на существование такой ответственности, но признается, что основные нормы, регулирующие эту ответственность, являются нормами права, которое регулирует отношения между владельцами счетов и банками. На семнадцатой сессии Рабочая группа постановила отложить принятие решения о сохранении или исключении настоящего подпункта до того момента, пока не сформируется более полное представление о тексте в целом (А/СН.9/317, пункт 150). Этот пункт не рассматривался ни на восемнадцатой, ни на девятнадцатой сессиях Рабочей группы.

10. Банк бенефициара может причинить убытки отправителю или перевододателю в том случае, если он не направит одно из уведомлений, требуемых на основании статьи 8(1), (2) или (3). Ненаправление уведомления об отклонении платежного поручения, требуемого на основании статьи 7(1), не причинит убытков отправителю или перевододателю, поскольку платежное поручение в результате будет акцептовано банком бенефициара. Кроме того, как отмечается в пункте 4(б), банк бенефициара может нанести ущерб отправителю или перевододателю в том случае, если он не предоставит средства в распоряжение бенефициара в соответствии с датой исполнения или датой платежа. Ср. комментариев 10 к статье 8.

Пункт 5

11. Положения пункта 5 по существу применимы к тем видам убытков, которые причиняет задержка или неисполнение перевода кредита. В этом смысле своевременное завершение перевода на сумму, меньшую по сравнению с рассматриваемой суммой, можно считать задержкой перевода той суммы, которая составляет разницу между должной суммой и фактически переведенной суммой.

12. В статье 4(2) и (3) рассматривается распределение убытков, причиненных посредством несанкционированных платежных поручений. В пункте 6 предусматривается ответственность за убытки, причиняемые в результате неуведомления, требуемого на основании статей 6(2) и 8(1). В статье 11(б) устанавливается обязательство каждого банка-получателя возмещать своему отправителю любые средства, полученные от отправителя, в том случае, когда перевод не был благополучно завершен.

Проценты, подпункт (а)

13. Убытки в виде потерянных процентов могут быть причинены различными способами в результате перевода кредита, который не удалось осуществить, как это было задумано. Если банк-получатель получает средства от своего отправителя, но задерживает исполнение платежного поручения, то можно говорить о том, что отправителю (которым может быть перевододатель или банк-отправитель) причинены убытки в виде потери процентов, поскольку он был лишен средств раньше, чем они были нужны банку для исполнения платежного поручения. Если банк-получатель получает средства от своего отправителя с задержкой, но исполняет платежное поручение, не дожидаясь получения средств, банк-получатель терпит убытки в виде потери процентов. Если в результате какой-либо задержки или ошибки, имевших место в банке-получателе, происходит задержка с переводом кредита в целом, то можно говорить о том, что убытки в виде потери процентов причинены бенефициару. Если бенефициар может востребовать потерянные проценты у перевододателя в силу задержки платежа по основному обязательству, то перевододатель может на основании пункта 1 востребовать возмещение этих убытков у банка, в котором произошла задержка, или на основании пункта 2 - у банка перевододателя.

14. На девятнадцатой сессии Рабочая группа подробно рассмотрела эту проблему (А/СН.9/328, пункты 122-131). Она согласилась, что в любом случае, когда бенефициару были кредитованы средства позднее, чем это должно было быть, по причине задержки перевода, то банк-получатель, ставший причиной задержки, не должен иметь возможности получить выгоду от использования средств в период задержки (пункт 122). Рабочая группа отметила, что во многих крупных банковских центрах существует банковская практика, в соответствии с которой банк, в котором произошла задержка перевода, добавляет соответствующую сумму процентов к переводимой сумме. В результате бенефициар получает эту сумму автоматически. Было отмечено, что такая практика является эффективной и оперативной, не требующей проведения какого-либо расследования в отношении фактов основной сделки, но позволяющей исправлять положение путем предоставления суммы, которая, как правило, будет приблизительно соответствовать понесенным убыткам; и эта практика должна быть признана правовой системой (пункт 126).

15. По окончании обсуждений Рабочая группа постановила, что будет целесообразно предусмотреть в тексте проекта типового закона положение о том, что бенефициар будет непосредственно иметь право на возмещение средств в виде процентов, образующихся в результате задержки, со стороны банка, ставшего причиной задержки. Поскольку это предложение вызвало

цельный ряд вопросов, которые потребуют консультаций, Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положения для рассмотрения на ее очередной сессии (пункт 131). Предлагаемое продолжение см. пункт 17 ниже.

Убытки, причиненные в результате изменения валютных курсов, подпункт(b)

16. Вторым наиболее вероятным видом убытков, обусловленных задержкой в осуществлении международных переводов кредита, являются убытки, которые причинены в результате изменения валютных курсов и которые рассматриваются в подпункте 5(b). На девятнадцатой сессии Рабочей группы многие решительно возражали против положения о возмещении убытков в результате изменения валютных курсов, особенно если учесть, что такие убытки являются редкими по своему характеру и возникают тогда, когда банк перевододателя является небольшим банком, который не слишком часто принимает участие в международных переводах кредита, или когда валюта перевода не часто используется в международных переводах, и что невозможно предусмотреть такие убытки или их предполагаемые размеры (A/CN.9/328, пункты 133 и 134). Тем не менее было принято решение, что секретариат должен включить в положение, предоставляющее бенефициару непосредственное право на возмещение потери процентов, право на возмещение убытков, причиненных в результате изменения валютных курсов в период задержки перевода (пункт 132).

Предлагаемое новое положение

17. Секретариат предлагает следующее положение, в котором учтены сделанные замечания:

"Если отправитель задерживает платеж своему банку-получателю, то отправитель несет перед банком-получателем ответственность за возмещение процентов. Если перевод кредита задерживается в результате ненадлежащего исполнения платежного поручения, которое было акцептовано банком-получателем, банк несет ответственность перед бенефициаром за возмещение процентов и любых убытков от изменения валютных курсов, причиненных в результате задержки в осуществлении перевода. Банк освобождается от ответственности перед своим банком-получателем и бенефициаром в той мере, в которой он переводит своему банку-получателю средства в сумме, превышающей полученную от своего отправителя".

18. В предлагаемом положении сочетаются два принципа, которые теоретически не соприкасаются, а на практике действуют совместно. Во-первых, банк может представить средства своему банку-получателю после указанной даты зачисления или после даты исполнения или даты платежа. В таком случае следует ожидать, что банк-получатель, как правило, исполнит полученное платежное поручение, тем самым осуществляя платеж своей кредитуемой стороне до того, как он получит средства от своего отправителя. Именно в этой ситуации банк-отправитель, вероятнее всего, добавит к сумме перевода сумму, предназначенную компенсировать убытки своего банка-получателя в связи с задержкой. В некоторых банковских системах применяемая в таких случаях процентная ставка устанавливается на основании межбанковского соглашения.

19. Если банк-получатель исполняет порученное платежное поручение, не ожидая получения средств от своего отправителя, перевод кредита в целом не может быть задержан. Однако перевод кредита в целом может быть задержан в том случае, когда банк-получатель ожидает поступления средств до исполнения им платежного поручения или когда имеет место другое ненадлежащее исполнение платежного поручения банком-отправителем. В таком случае предлагаемое положение предоставляет бенефициару право востребовать непосредственно у банка-отправителя возмещение процентов и любых убытков, возникающих в результате изменения валютных курсов.

20. Возникает вопрос в отношении того, как будет сказываться на ответственности банка-отправителя перед бенефициаром тот факт, что он к переводимой сумме добавит сумму компенсации за потерю процентов в результате задержки. Совершенно очевидно, что этот шаг банка-отправителя будет иметь эффект сокращения ответственности этого банка на добавленную сумму, если эта сумма переходит к бенефициару, и отмечать это в тексте типового закона нет необходимости. Однако можно прийти к выводу, что выплата этой суммы, если она является соответствующей суммой процентов, которая начисляется на рынке межбанковских кредитов и с уплатой которой выполняются его обязательства перед своим банком-получателем, будет означать полное выполнение обязательства банком-получателем перед бенефициаром, даже если понесенные бенефициаром убытки в виде потерянных процентов превышают возможную потерю процентов банком-получателем. В предлагаемом положении такой вывод отвергается.

21. Кроме того, можно прийти к выводу, что, если банк-получатель удерживает дополнительную сумму, компенсирующую задержку с переводом кредита со стороны банка-получателя, обязательство банка-получателя перед бенефициаром останется неизменным. В предлагаемом положении отвергается и этот вывод. Обязательство банка-отправителя будет выполнено в размере выплаты

дополнительной суммы, и бенефициару для получения этих средств придется обратиться к банку-получателю, который их удерживает. Согласно предположениям секретариата, эта ситуация будет возникать редко, однако он не располагает фактическими данными для подтверждения своей точки зрения.

22. Предлагаемое положение оставляет открытыми ряд вопросов, которые, по-видимому, не требуют законодательного решения. Только что был рассмотрен первый вопрос, т.е. вопрос о праве бенефициара на получение возмещения от банка-получателя, удержавшего сумму, представляющую проценты за убытки, причиненные задержкой перевода. Второй вопрос касается эффекта, который может иметь любое требование бенефициара к перевододателю за задержку платежа по основному обязательству. И хотя, по-видимому, совсем не трудно прийти к выводу, что выплата процентов бенефициару за задержку перевода кредита будет означать уменьшение на равную сумму любого требования к перевододателю в связи с основным обязательством, едва ли этот вопрос будет иметь большое экономическое значение. Хотя перевододатель может задержать платеж по основному обязательству на такой достаточно длительный период времени, что бенефициару будет причитаться значительная сумма в виде процентов, мало вероятно, что перевод будет осуществлен на такую значительную сумму денег и что задержка будет происходить в течение такого значительного периода времени, что разница между суммой процентов, которые начисляются по основному обязательству за период задержки, и суммой, добавленной к переводу банком, по вине которого произошла задержка, будет иметь большое экономическое значение.

Расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением и юридическим представительством, подпункт (с)

23. На девятнадцатой сессии Рабочей группы было отмечено, что первая часть подпункта 5(с) не играет большой роли в силу того, что суммы денег, о которых здесь говорится, являются незначительными, и что банк-получатель вполне может взять на себя расходы по выдаче нового платежного поручения в рамках своего обязательства по статье 11(а), с тем чтобы помочь осуществить перевод кредита, который не был осуществлен должным образом. Вторая часть подпункта была заключена в квадратные скобки и к нему была добавлена сноска, поскольку трудно сформулировать правило, в котором удалось бы отразить те различные средства, при помощи которых в различных правовых системах распределяются расходы, понесенные в связи с юридическим представительством (A/CN.9/328, пункты 137-139).

Другие убытки, подпункт (d)

24. В отношении пункта 5(d) Рабочая группа на своей семнадцатой сессии пришла к выводу, что взамен относительно строгого режима ответственности банк не будет нести ответственность за косвенные убытки, если только не будут соблюдены более жесткие требования, чем в отношении других элементов убытков (A/CN.9/317, пункты 115-117). Это решение было подтверждено по другому поводу на восемнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/318, пункты 146-150). Как было отмечено на семнадцатой сессии, используемая в настоящем тексте формула взята из статьи 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила). Для возмещения косвенных убытков заявитель требования должен будет доказать умысел или безответственность банка.

25. На девятнадцатой сессии суть данного положения была вновь подтверждена (A/CN.9/328, пункты 140-143). Однако формулировка подпункта критиковалась как неточная. Было отмечено, что формулировка подпункта не поясняет виды убытков, которые должны подпадать под этот подпункт, и что убытки должны быть прямым следствием неисполнения банком своих обязательств. Было заявлено, что формула, взятая из статьи 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила), касающейся ограничения права на возмещение убытков, должным образом не отражает всех проблем, связанных с осуществлением переводов кредита (пункт 142). После обсуждения Рабочая группа решила заключить в квадратные скобки слова "любые другие убытки" и слова, взятые из Гамбургских правил, с тем чтобы отметить свое намерение изменить формулировку данного положения.

Пункт 6

26. В большинстве случаев нарушений обязательств на основании положений типового закона размер причиненного ущерба сравнительно ясен, и его возмещение потерпевшей стороне можно урегулировать на основании общих положений пункта 5. Когда Рабочая группа приняла положение, требующее от банка-получателя, чтобы он уведомлял своего отправителя об ошибочном адресовании платежного поручения, как это предусмотрено в статьях 6(2) и 8(1) в нынешнем тексте проекта, она отметила, что не всегда можно легко измерить причиненный ущерб. Тем не менее было заявлено, что должна быть разработана санкция в отношении банка, не уведомившего отправителя, если это не уведомление задержало перевод (A/CN.9/318, пункт 122). Если банк-получатель имеет в своем распоряжении средства в течение того времени, когда он не уведомил отправителя об

ошибочном адресовании, то обязанность выплатить проценты есть не что иное, как возмещение той суммы, которую, как можно предположить, банк получил за то время, пока данные средства находились в его распоряжении, а также той суммы, которую, как можно предположить, недополучил отправитель. Если банк-получатель не имел в своем распоряжении средств, требование об уплате процентов за срок до 30 дней служит лишь мерилom убытков, понесенных, как можно предположить, отправителем.

Пункт 7

27. В пункте 7 предусматривается важное правило, устанавливающее пределы, в которых положения настоящей статьи могут изменяться по соглашению сторон.

Пункт 8

28. Пункт 8, в соответствии с которым положения об ответственности этой статьи не зависят от договорных отношений и носят исключительный характер, был добавлен по предложению Рабочей группы на ее семнадцатой сессии (A/CN.9/317, пункт 119). Без такого положения некоторые правовые системы могут допускать другие средства правовой защиты, основанные на общих концепциях обязательства, что тем самым будет нарушать правовое единообразие, достижение которого является целью типового закона.

Статья 13. Освобождение от ответственности

Банк-получатель и любой банк, перед которым банк-получатель прямо или косвенно несет ответственность в соответствии со статьей 12, освобождается от ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если банк докажет, что неисполнение было вызвано приказом суда, нарушением работы средств связи или поломкой оборудования, приостановлением платежей другим банком, войной, чрезвычайными условиями или другими обстоятельствами, учета которых банком во время перевода средств было бы неразумно ожидать, или банк докажет, что он, приняв разумные меры, не мог избежать данного обстоятельства или преодолеть его или его последствия.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункт 60
A/CN.9/317, пункт 151-156

Комментарии

1. Поскольку ответственность банка-получателя за потерю процентов, потери, вызванные изменением валютных курсов, и расходы, понесенные в связи с новым платежным поручением, будет возникать просто в силу неосуществления перевода, статья 13 предоставляет банку-получателю его единственное основание для защиты в подобных случаях.

2. Статья 13 не применима к обязательству банка-получателя на основании положений статьи 11(b) возмещать своему отправителю любые средства, полученные от отправителя, в том случае, когда платежное поручение, соответствующее содержанию платежного поручения, выданного перевододателем, не было выдано или акцептовано банком бенефициара. Она также, как представляется, неприменима к обязательству банка выплачивать "любые другие убытки" на основании положений статьи 12(5)(d), поскольку это положение накладывает свои собственные жесткие ограничения на ответственность. (См. комментарии 24 и 25 к статье 12). Кроме того, можно спросить, будет ли применение статьи 13 к концепции потери процентов соответствовать принятому на девятнадцатой сессии решению Рабочей группы о том, что банку, который стал причиной задержки в переводе кредита, непозволительно получать проценты со средств, которые находились в его распоряжении по причине задержки (A/CN.9/328, пункт 122), или принятому на семнадцатой сессии решению о том, что банк-получатель должен нести ответственность за потерю процентов, если он не уведомляет своего отправителя об ошибочном адресовании. (См. комментарий 26 к статье 12.)

3. На основании статьи 13 банк должен доказать наличие условия, освобождающего его от ответственности. Хотя имеется перечень конкретных условий, на основании которых банк может быть освобожден от ответственности, можно сослаться также на другие, непременные условия. Настоящий проект статьи 13 Рабочей группой не обсуждался.

ГЛАВА IV. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕВОДА СРЕДСТВ

Статья 14. Платеж и исполнение денежных обязательств;
обязательство банка перед владельцем счета

- 1) Если стороны не согласились об ином, платеж по денежному обязательству может производиться посредством перевода кредита на счет бенефициара в каком-либо банке.
- 2) Обязательство дебитора является исполненным и банк бенефициара становится должником бенефициара в размере платежного поручения, полученного банком бенефициара, когда платежное поручение акцептуется банком бенефициаром.
- 3) Если один или несколько банков-посредников вычитают комиссионный сбор из суммы перевода кредита, обязательство является выполненным на сумму этих сборов в дополнение к сумме платежного поручения, полученного банком бенефициара. Если не согласовано иное, дебитор обязан компенсировать кредитору сумму этих сборов.
- 4) В той степени, в какой банк-получатель имеет право на получение возмещения от отправителя путем дебетования счета, который имеет этот отправитель в банке-получателе, счет считается дебетованным в момент акцепта платежного поручения банком-получателем.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/317, пункты 157-164

A/CN.9/328, пункты 37-43

Комментарии

1. Эта статья содержит ряд важных положений, связанных с переводом кредита, хотя они непосредственно к нему не относятся. Во многих странах подобные положения не были бы включены в закон, регулирующий перевод кредита, а в других, напротив, были бы. В настоящий проект они включены, поскольку их необходимо учитывать, даже если на более позднем этапе будет принято решение о частичном или полном исключении этой статьи из окончательного текста типового закона. Кроме того, если какая-либо часть этой статьи будет исключена из окончательного текста, то, возможно, следует рассмотреть вопрос о подготовке отдельного текста, содержащего положения по этим вопросам, с тем чтобы обеспечить соответствие этих правил собственно правилам перевода кредита (A/CN.9/328, пункт 41).

Пункт 1

2. Пункт 1 касается важного правила, состоящего в том, что денежные обязательства могут быть исполнены путем межбанковских переводов кредита, в результате которых кредитуются какой-либо счет. Хотя это общее положение сегодня широко признается, но иногда все-таки возникают остаточные возражения, связанные с законодательством о законных платежных средствах. (См. комментарий 3 ниже.) Кроме того, в ряде стран четко не устанавливается, что какое-либо лицо, помимо владельца счета, имеет право вносить на этот счет средства. В результате Рабочая группа на своей семнадцатой сессии согласилась, что целесообразно включить это правило в типовую закон (A/CN.9/317, пункт 158).

3. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа согласилась, что пункт 1 должен быть ограничен положением, предусматривающим, что обязательство может быть выполнено путем перевода средств без учета того, на какой счет может направить средства дебитор-перевододатель (A/CN.9/317, пункт 159). На девятнадцатой сессии был поднят вопрос относительно того, ограничит ли данное положение право бенефициара на востребование платежа в законных платежных средствах или отказаться от конкретного платежа, осуществленного посредством перевода кредита (A/CN.9/328, пункт 38). В ответ было отмечено, что в некоторых государствах действуют такие законы о налогообложении, которые требуют осуществления коммерческих платежей с помощью чека, перевода кредита или других аналогичных средств, в то время как многие другие государства имеют законодательные положения, аналогичные положениям пункта 1 (пункт 40).

Пункт 2

4. Пункт 2 предусматривает, что обязательство дебитора исполняется в тот момент, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение. Одновременно банк бенефициара становится дебитором бенефициара.

5. На семнадцатой сессии Рабочей группы было отмечено, что в некоторых странах обязательство считается исполненным, когда банк перевододателя получает от

дебитора-перевододателя платежное поручение с покрытием. Было высказано мнение, что в других странах может предусматриваться, что исполнение обязательства будет происходить позднее, чем это предусматривается в пункте 2. Поэтому Рабочая группа приняла решение рассмотреть на одной из предстоящих сессий вопрос о том, какое воздействие такие национальные законы об исполнении основного обязательства окажут на соответствующие правила, устанавливающие завершенность перевода кредита, с учетом ее позиции, заключающейся в том, что правило об исполнении обязательства, как в рамках типового закона, так и в рамках национального законодательства, и правило, регулирующее завершенность перевода, должны соответствовать друг другу (A/CN.9/317, пункты 160-162). На девятнадцатой сессии было вновь заявлено о том, что целесообразно предусмотреть, чтобы банк бенефициара становился дебитором бенефициара одновременно с выполнением обязательства перевододателя (A/CN.9/328, пункт 41).

6. Вместе с тем на девятнадцатой сессии Рабочей группы было заявлено, что текст пункта 2 создает проблемы. Хотя некоторые обязательства могли бы быть частично выполнены посредством платежа части причитающейся суммы денег, другие обязательства являются неделимыми. Кроме того, закон, регулирующий средства, с помощью которых может быть выполнено то или иное обязательство и объем выполнения, может быть законом государства, в котором не расположены ни банк перевододателя, ни банк бенефициара (A/CN.9/328, пункт 39). В ответ было заявлено, что положение об исполнении обязательства может указывать на то, что обязательство будет исполнено в том объеме, в каком платеж такой же суммы денег исполнит это обязательство, и таким образом не придется вырабатывать какую-то позицию в отношении того, что то или иное обязательство может быть исполнено частично (пункт 42).

7. Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, можно ли изменить редакцию пункта 2 следующим образом, с тем чтобы отразить высказанную выше озабоченность:

"Банк бенефициара становится дебитором бенефициара в объеме акцептованного им платежного поручения. Если перевод предназначался для целей исполнения обязательства перевододателя перед бенефициаром, которое может быть исполнено путем перевода кредита на счет, указанный перевододателем, то обязательство исполняется в момент, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение и в таком объеме, в каком оно было бы исполнено путем платежа такой же суммы наличными".

8. Согласно другому подходу вопрос об исполнении обязательства может быть затронут без формулирования конкретного правила посредством нижеследующего текста:

"Банк бенефициара становится дебитором бенефициара, и перевод средств от перевододателя к бенефициару завершается в момент, когда банк бенефициара акцептует платежное поручение, содержащее распоряжение на выплату средств бенефициару".

Пункт 3

9. В пункте 3 рассматривается сложная проблема, когда перевод кредита осуществляется с помощью нескольких банков. Перевододатель несет ответственность за все сборы, взимаемые по цепочке вплоть до банка бенефициара. До тех пор, пока все эти сборы взимаются с перевододателя, никаких трудностей не возникает. Когда же это сделать нелегко, банк может вычесть сумму своих сборов из суммы переводимых средств. Поскольку перевододатель может не знать, будут ли взиматься подобные сборы и в каком размере, особенно если речь идет о международном переводе кредита, он не в состоянии учесть эту ситуацию. Поэтому в пункте 3 предусматривается, что обязательство является выполненным на сумму сборов, которые вычитались, а также на сумму, полученную банком бенефициара. Задержка с уплатой и выплата недостаточной суммы не будут считаться нарушением договора со стороны перевододателя. Тем не менее, если бенефициар не согласится уплатить эти сборы, как это часто имеет место, перевододатель будет обязан выплатить бенефициару соответствующее возмещение.

Пункт 4

10. Пункт 4 дополняет пункт 2 в том, что он устанавливает правило в отношении того, когда счет и отправителя, в том числе не только перевододателя, считается дебетованным, и сумма, которую банк должен отправителю, сокращается или сумма, которую отправитель должен банку, увеличивается. Этот момент времени наступает тогда, когда банк-получатель акцептует платежное поручение, что в обычной ситуации для банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, происходит тогда, когда он исполняет платежное поручение путем выставления нового платежного поручения следующему банку. Это может произойти раньше или позже завершения бухгалтерской операции по дебетованию счета. Важнейшим случаем применения пункта 4 может быть момент определения того, имеется ли на счете владельца положительное сальдо, если в отношении этого счета было возбуждено процессуальное разбирательство или в отношении отправителя была возбуждена процедура о признании его неплатежеспособным. Этот пункт следует рассмотреть с учетом пункта 4 статьи 4.

ГЛАВА V. КОЛЛИЗИЯ НОРМ ПРАВА

Статья 15. Коллизия норм права

1) Лица, ожидающие, что они будут отправлять и получать платежные поручения, могут согласиться на то, что их взаимные права и обязанности, возникающие в связи с платежными поручениями, будут регулироваться правом государства отправителя, государства получателя или того государства, в валюте которого выражены платежные поручения. При отсутствии такого соглашения права и обязанности, возникающие в связи с платежным поручением, будут регулироваться правом государства банка-получателя.

2) При отсутствии соглашения об обратном взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара при переводе кредита регулируются правом того государства, в котором должно быть выполнено обязательство. Если в отношениях между сторонами какое-либо обязательство может быть выполнено за счет перевода кредита на счет в каком-либо одном или нескольких государствах или если перевод совершается не с целью выполнения какого-либо обязательства, взаимные права и обязанности перевододателя и бенефициара регулируются правом того государства, в котором расположен банк бенефициара.

Предыдущее обсуждение

A/CN.9/297, пункты 34-36

A/CN.9/317, пункт 165

A/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 69-80

Комментарии

1. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа просила секретариат подготовить проект положения о коллизии норм права (A/CN.9/317, пункт 165). Приведенный выше проект положения был подготовлен на восемнадцатой сессии Рабочей группы, но не был рассмотрен ни на этой, ни на девятнадцатой сессиях.

2. Проблема коллизии норм права более подробно рассматривается в докладе Генерального секретаря девятнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/WG.IV/WP.42, пункты 69-80). В этом докладе вопросы рассматриваются особенно с учетом решений Рабочей группы, которые были приняты на восемнадцатой сессии на тот счет, что текст должен быть подготовлен в форме типового закона, который мог бы быть одобрен национальными законодательными органами, и что он должен быть ограничен международными переводами кредита.

3. В докладе говорится, что в проект типового закона можно включить положения о его территориальном применении и что, кроме того, можно рассмотреть вопрос о положении, регулирующем коллизии норм права в тех случаях, когда спор возникает в том или ином государстве, которое приняло настоящий типовой закон, а другое заинтересованное государство или другие заинтересованные государства не приняли его, или когда положениями типового закона не регулируется данный спорный вопрос (пункт 71). В докладе содержится вывод, что в целом закон, применимый к любому данному звену цепочки перевода кредита, должен быть законом банка-получателя, и далее из текста проекта типового закона, подготовленного до восемнадцатой сессии, приводятся случаи, иллюстрирующие тот факт, что может иметь применение законодательство другого государства (пункты 75-77).

II. ЗАКУПКИ

А. Доклад Рабочей группы по новому международному экономическому порядку
о работе ее одиннадцатой сессии
(Нью-Йорк, 5-16 февраля 1990 года) (A/CN.9/331) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-8	183
ОБСУЖДЕНИЯ И РЕШЕНИЯ	9-222	184
I. ОБЩАЯ ДИСКУССИЯ	9-16	184
II. ОБСУЖДЕНИЕ СТАТЕЙ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ	17-221	185
Статья 1. Применение закона	17-20	185
Статья 2. Определения	21-29	185
Статья 3. Основные цели	30-33	186
Статья 4. Положения о закупках.....	34	187
Статья 5. Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок	35	187
Статья 6. Контроль и надзор за закупками	36-38	187
Статья 7. Методы закупок и условия их применения	39-44	188
Статьи 8 и 9. Соответствие формальным требованиям и квалификационные данные подрядчиков и поставщиков .	45-54	188
Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками	55-56	189
Статья 11. Процедуры международных торгов	57-59	190
Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор	60-61	190
Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков	62-63	190
Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке ...	64-65	191
Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков	66-71	191
Статья 16. Процедуры предварительного отбора	72-78	192
Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам поставщикам	79	192
Статья 18. Содержание закупочной документации	80-99	192
Статья 19. Плата за закупочную документацию	100-102	195
Статья 20. Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации .	103-111	195
Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках	112-114	196
Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации ...	115-118	196
Статья 23. Язык предложений	119	197
Статья 24. Представление предложений	120-123	197
Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений	124-127	197
Статья 26. Обеспечение предложений	128-136	198
Статья 27. Вскрытие предложений	137-143	199
Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений ..	144-176	200
Статья 29. Отклонение всех предложений	177-181	204
Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками	182-184	205
Статья 31. Специальные процедуры торгов для получения заявок .	185-193	205
Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках	194-206	207
Статья 33. Протоколы процедур торгов	207-212	208
Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров	213-218	209
Статья 35. Отчет о закупках из одного источника	219-221	210
III. ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА И ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ	222	210

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила уделить первоочередное внимание работе в области закупок и поручила ее Рабочей группе по новому международному экономическому проядку 1/. Рабочая группа приступила к работе по данной теме на своей десятой сессии, проходившей в Вене 17-25 октября 1988 года, на которой она рассмотрела подготовленное секретариатом исследование по вопросу о закупках 2/. Рабочая группа просила секретариат подготовить первый вариант проекта типового закона о закупках и сопроводительный комментарий к нему с учетом обсуждений и решений сессии 3/.
2. На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия выразила удовлетворение работой, проделанной Рабочей группой до настоящего времени, и просила ее в срочном порядке продолжать свою работу 4/.
3. Рабочая группа, в состав которой входят представители всех государств - членов Комиссии, провела свою одиннадцатую сессию 5-16 февраля 1990 года в Нью-Йорке. В работе сессии приняли участие представители следующих государств - членов Рабочей группы: Аргентина, Болгария, Венгрия, Германии, Федеративная Республика, Дания, Египет, Индия, Ирак, Иран (Исламская Республика), Испания, Камерун, Канада, Кения, Китай, Лесото, Марокко, Мексика, Нидерланды, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Союз Советских Социалистических Республик, Уругвай, Франция, Чехословакия, Чили, Югославия и Япония.
4. В качестве наблюдателей на сессии присутствовали представители следующих государств: Ангола, Афганистан, Буркина-Фасо, Вануату, Германская Демократическая Республика, Иордания, Колумбия, Корейская Республика, Либерия, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенная Республика Танзания, Оман, Парагвай, Сальвадор, Святейший Престол, Турция, Уганда, Филиппины, Швейцария, Эквадор.
5. Кроме того, в качестве наблюдателей на сессии присутствовали представители следующих международных организаций:
 - a) организации системы Организации Объединенных Наций: Международный банк реконструкции и развития;
 - b) межправительственные организации: Афро-азиатский консультативно-правовой комитет, Комиссия Европейских сообществ, Межамериканский банк развития;
 - c) международные неправительственные организации: Международная торговая палата.
6. Рабочая группа избрала следующих должностных лиц:

Председатель: г-н Роберт Хунджа (Кения)

Докладчик: г-н Ян де Бур (Нидерланды)
7. Рабочей группе были представлены следующие документы:
 - a) Предварительная повестка дня (A/CN.9/WG.V/WP.23);
 - b) Закупки: проект типового закона о закупках (A/CN.9/WG.V/WP.24);
 - c) Закупки: комментарий к проекту типового закона о закупках (A/CN.9/WG.V/WP.25).

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятнадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 243.

2/ A/CN.9/WG.V/WP.22.

3/ A/CN.9/315, пункт 125.

4/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункты 232 и 235.

8. Рабочая группа утвердила следующую повестку дня:

- a) Выборы должностных лиц.
- b) Утверждение повестки дня.
- c) Закупки.
- d) Прочие вопросы.
- e) Утверждение доклада.

ОБСУЖДЕНИЯ И РЕШЕНИЯ

I. ОБЩАЯ ДИСКУССИЯ

9. Наблюдатель от Комиссии Европейских сообществ информировал Рабочую группу о развитии положения в рамках Европейских сообществ (ЕС) в направлении придания практике государственных закупок в рамках ЕС открытого характера, что является одним из крупных элементов в создании единого внутреннего рынка ЕС. В последнее время ЕС приняли новые директивы о закупках промышленных предприятий и о закупках материалов, а также директиву, касающуюся средств правовой защиты. Кроме того, на стадии подготовки находится директива о закупках услуг. Ведется также работа по предложению о включении в сферу применения директив ЕС о закупках хозяйственных субъектов, которые до этого в них не рассматривались.

10. Наблюдатель от Афро-азиатского консультативно-правового комитета предложил включить в типовой закон о закупках положение о разрешении споров в связи с закупками посредством примирения и арбитража. Это положение должно быть гибким, с тем чтобы применяющие закон государства могли решать, какие виды споров могут быть решены этими средствами. Кроме того, в типовом законе должно быть предусмотрено использование Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ или Правил примирения ЮНСИТРАЛ в тех случаях, когда стороны процесса арбитража или примирения не договорились об использовании каких-либо других правил.

11. В ходе общей дискуссии было отмечено, что в своей нынешней редакции типовой закон не касается некоторых вопросов, которые рассматриваются в принятом Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) Соглашении о правительственных закупках, например, режима наиболее благоприятственной нации, национального режима и специального режима для развивающихся стран. Было предложено включить эти вопросы в типовой закон о закупках, с тем чтобы обеспечить соответствие с Соглашением ГАТТ о правительственных закупках, а также в целях введения единообразных правил в отношении этих вопросов. В ответ было отмечено, что характер и сфера применения типового закона, который является образцом для национального законодательства, отличаются от характера и сферы применения Соглашения ГАТТ о правительственных закупках, которое является многосторонним соглашением, и что типовой закон направлен на учет потребностей и интересов развивающихся стран в различных областях, имеющих отношение к его конкретному характеру и сфере применения.

12. Было высказано мнение о том, что типовой закон в его нынешней редакции является слишком сложным, что затрудняет его понимание и применение. В рамках обсуждения конкретных статей были высказаны различные предложения, направленные на решение этой проблемы. Было также высказано мнение о желательности того, чтобы положения типового закона были изложены в виде правил для добровольного применения закупающей организацией или в виде руководящих принципов. Это мнение не получило поддержки.

13. Рабочая группа одобрила принятое на ее десятой сессии решение о том, чтобы типовой закон о закупках сопровождался комментарием. По вопросу о характере и статусе комментария и его связи с типовым законом были высказаны различные мнения. По общему мнению, принятие обоих документов Комиссией не будет означать, что эти документы будут иметь одинаковый юридический статус. В типовом законе будут излагаться нормативные юридические положения, регулирующие закупки, и этот документ может существовать независимо от комментария. Комментарий не будет носить нормативного юридического характера; скорее, он будет призван дополнять типовой закон и облегчать его применение.

14. Было отмечено, что в нынешней редакции комментарий выполняет эту роль различными путями. Некоторые части комментария дают ключ к толкованию положений типового закона; в других частях государства могут найти руководящие принципы в отношении введения в действие типового закона и принятия дополнительных положений о закупках; в других же частях содержатся руководящие принципы для закупающих организаций, а также субподрядчиков и

поставщиков в отношении применения типового закона. Такой многосторонний подход получил значительную поддержку, поскольку это делает комментарий полезным для различных категорий лиц и хозяйственных субъектов, занимающихся закупками, и содействует единообразному толкованию и применению типового закона.

15. Высказывались, однако, различные другие взгляды относительно функций и структуры комментария. Согласно одному из таких взглядов, толкование положений типового закона в комментарии является неуместным. Согласно другому взгляду, содержащиеся в комментарии руководящие принципы в отношении введения государствами в действие типового закона и принятия дополнительных положений целесообразно было бы включить в текст самого закона. Было также предложено составить комментарий таким образом, чтобы некоторые его части имели долговременную значимость и применимость после введения в действие типового закона (например, те части, в которых содержатся руководящие принципы в отношении толкования типового закона), в то время как другие части могли бы рассматриваться как полностью выполнившие свое предназначение после введения в действие типового закона (например, те части, в которых содержатся руководящие принципы в отношении введения государствами в действие типового закона).

16. Рабочая группа постановила не принимать на нынешнем этапе конкретных решений в отношении функций или структуры комментария. Вместе с тем она будет рассматривать содержание комментария в ходе обсуждения статей типового закона. Она, в частности, будет стремиться обеспечить, чтобы содержание комментария соответствовало положениям типового закона, и исключить из комментария альтернативные подходы к урегулированию вопросов в типовом законе в тех случаях, когда уже предусмотрен какой-либо конкретный подход.

II. ОБСУЖДЕНИЕ СТАТЕЙ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ

Статья 1

Применение закона

17. Было внесено предложение пересмотреть формулировку "таких средств, как купля, аренда или других методов" в целях обеспечения адекватного учета различных методов закупки товаров.

18. В отношении второго предложения статьи 1, в соответствии с которым типовой закон применяется даже в тех случаях, когда закупка связана с услугами, при условии, что на товары или строительство приходится "существенная часть" закупок, было высказано пожелание о предпочтительном применении формулировки, используемой в Соглашении о правительственных закупках, принятом ГАТТ. Содержащаяся в нем формулировка охватывает "сопутствующие услуги", когда стоимость этих услуг не превышает стоимости товаров или строительства. В поддержку этого взгляда было отмечено, что в соответствии с используемой в типовом законе формулировкой применяющее закон государство может ограничить сферу применения типового закона путем узкого толкования понятия "существенная часть". Аналогичное предложение было высказано в ходе обсуждения определения термина "строительство" в связи со статьей 2 (см. пункт 24 ниже).

19. В соответствии с другим предложением необходимо расширить сферу применения типового закона в целях включения в нее закупок консультативных услуг и других видов услуг, поскольку наличие адекватных правовых рамок для закупки этих видов услуг имеет для государств важное значение. В качестве контрольного было отмечено, что вопрос о режиме услуг обсуждается в настоящее время в рамках ГАТТ, и поэтому любое решение о расширении сферы применения типового закона для включения услуг, за исключением тех, которые являются сопутствующими по отношению к закупаемым товарам или строительству, должно быть отложено до завершения этого обсуждения.

20. После непродолжительного обсуждения было принято решение о том, что Рабочая группа на нынешнем этапе подготовит правила в отношении закупки товаров и строительства, в которых будут также рассматриваться услуги, являющиеся сопутствующими по отношению к закупке товаров или строительству или связанные с ними. Рабочая группа отметила, что вопрос о том, должен ли типовой закон охватывать консультативные услуги и другие виды услуг, может быть рассмотрен позднее.

Статья 2

Определения

21. Было внесено предложение исключить определения из типового закона на том основании, что большое число определений усложнит текст и что определения не являются необходимым элементом, поскольку охватываемые определениями аспекты могут быть рассмотрены в комментарии. Это предложение не получило достаточной поддержки.

22. Было предложено сделать статью 2 статьей 1.

23. В отношении содержания определений, приводимых в статье 2, были высказаны различные предложения. В отношении определения "закупающей стороны" было высказано мнение о том, что при введении в действие типового закона государство должно четко указать не только тех хозяйственных субъектов, которые охватываются типовым законом, но и те хозяйственные субъекты, которые не подпадают под его действие. В соответствии с другим мнением определение "товаров" должно быть более гибким, с тем чтобы охватывать закупку таких товаров, как вода, газ и электроэнергия. Было также предложено более четко определить международный элемент в выражении "процедуры международных торгов". В этой связи в качестве модели был предложен подход, принятый в типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже (статья 1(3)).

24. Было внесено предложение расширить определение "строительство" в целях учета видов деятельности, сходных со строительством, в отношении которых могли бы быть подготовлены точные определения и закупка которых могла бы, в сущности, осуществляться на основе стоимости таких видов деятельности. К таким видам деятельности относятся, например, бурение колодцев и газовых скважин, составление карт, спутниковая фотография, сейсмические исследования, закупка которых производится в сочетании со строительными проектами. Было также предложено включить в определение строительства работы по сносу.

25. Было предложено включить в понятие "обеспечение предложения" указание на поручительство. Было также предложено использовать в этом определении более широкое, чем "банки", понятие гаранта, например, "финансовые учреждения". Кроме того, было предложено, чтобы в этом определении содержалось указание на то, что целью обеспечения предложения является закрепление обязательства стороны, направившей предложение, подписать контракт в случае принятия ее предложения.

26. Было предложено, чтобы в определении "процедуры конкурентных переговоров" ясно указывалось на то, что это выражение касается процедуры, связанной с переговорами на конкурентной основе междукупающей организацией и по крайней мере двумя подрядчиками или поставщиками.

27. Были внесены предложения включить в типовой закон определения ряда дополнительных понятий, используемых в типовом законе, например, "закупка", "процедуры закупки", "выгодное предложение", "положения о закупках" и "процедуры торгов".

28. Было также предложено заменить выражением "документация по организации торгов" выражение "закупочная документация", которое используется в различных положениях типового закона, с тем чтобы провести четкое различие между документацией, содержащейся в предложении о проведении торгов со стороныкупающей организации, и документацией, направляемой подрядчиком или поставщиком в качестве составной части предложения.

29. Рабочая группа приняла к сведению различные предложения, которые были внесены, и просила секретариат рассмотреть вопрос о целесообразности и путях их осуществления при подготовке следующего проекта типового закона о закупках.

Статья 3 Основные цели

30. Были внесены предложения переместить пункт 1 в начало типового закона либо в качестве преамбулы, либо в качестве первой статьи. Касательно формулировок, употребляемых в данном пункте, было выдвинуто предложение заменить в английском варианте слово "policies" словом "purposes" или "objectives", с тем чтобы привести их в соответствие с формулировками, употребляемыми в законодательстве.

31. Было предложено перенести ссылку на обеспечение максимальной экономии и эффективности закупок (пункт 1(a)) из начала пункта в его конец и изменить ее формулировку, таким образом, чтобы она предусматривала, чтобы все цели, поставленные в пункте 1(b)-(f), "соответствовали эффективному функционированию системы закупок". В этой связи было высказано также мнение о том, что ссылка на обеспечение максимальной экономии и эффективности закупок, возможно, является излишней с учетом упомянутой в пункте 1(c) цели развития конкуренции между подрядчиками и поставщиками.

32. Было внесено предложение исключить подпункт 2 на том основании, что типовой закон не должен затрагивать вопросов иерархии права. В ответ на это предложение было заявлено, что включение в типовой закон положения, устанавливающего взаимосвязь между типовым законом и международными обязательствами вводящего его в действие государства, включая государственную практику в соответствии с многосторонними и двусторонними договорами и включая соглашения с международными финансовыми учреждениями, имело бы большое практическое значение; это

позволило бы закупающим сторонам в случае возникновения коллизии между типовым законом и тем или иным международным обязательством определять, какую из норм следует применять. Кроме того, было указано, что такое положение могло бы оказаться полезным с точки зрения унификации права, поскольку не все правовые системы признают примат международных обязательств над национальным законодательством.

33. Предложение сохранить положение, аналогичное содержащемуся в пункте 2, получило широкую поддержку, однако было поставлено условие внести в нее редакционные улучшения, с тем чтобы четко установить, что в случае возникновения коллизии между положением типового закона и требованиями, вытекающими из международного обязательства, должны применяться требования, вытекающие из международного обязательства; но во всех других аспектах закупки должны регулироваться типовым законом.

Статья 4 Положения о закупках

34. Было высказано мнение о том, что статью 4 следует расширить, с тем чтобы предложить применяющим государствам определять в этой статье не только орган, уполномоченный принимать положения о закупках, но и органы, уполномоченные принимать административные постановления, директивы или указания согласно типовому закону. Это оказало бы подрядчикам и поставщикам помощь в понимании тех правовых требований, которые могут быть на них распространены. Наряду с этим была высказана противоположная точка зрения, согласно которой предлагаемое расширение данной статьи было бы неоправданным. Было отмечено, что в некоторых государствах несколько органов могут быть уполномочены принимать разного рода директивы, постановления и указания, касающиеся закупок. Согласно другой точке зрения, было бы достаточно предупредить подрядчиков и поставщиков о возможном существовании административных директив, постановлений и указаний, охватив определением "положений о закупках" такие тексты. После обсуждения было решено оставить статью 4 в ее нынешнем виде, но упомянуть в комментарии, что помимо типового закона при конкретных процедурах закупок могут применяться различные типы директив, постановлений и указаний.

Статья 5 Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок

35. Были высказаны мнения в поддержку рекомендации, содержащейся в пункте 2 комментария к этой статье, относительно целесообразности того, чтобы применяющие государства свели воедино законы, положения и другие правовые тексты, касающиеся закупок в этих государствах, и опубликовали их в отдельном издании. Были высказаны противоположные мнения о том, что подобное требование нецелесообразно в практическом плане.

Статья 6 Контроль и надзор за закупками

36. В связи с пунктом 1 было отмечено, что необходимость принятия закупающей организацией мер к утверждению того или иного действия или решения, а также определения органа, уполномоченного осуществлять функцию утверждения, может быть неодинаковой в зависимости от конкретного действия или решения. В этой связи было высказано мнение насчет того, что этот пункт в его нынешнем виде является неудовлетворительным, поскольку все случаи утверждения толкуются в нем одинаково. Для устранения этой ситуации было внесено предложение полностью изъять этот пункт, а в каждом положении типового закона, предусматривающем необходимость утверждения действия или решения, указать обстоятельства, в которых требуется утверждение, и определить орган, который должен утверждать их. Вместе с тем было отмечено, что это предложение осложнило бы разработку проекта типового закона. Еще одна точка зрения заключалась в том, чтобы в типовом законе вместо требования об утверждении действий и решений более высокой инстанцией в качестве средства обеспечения согласованности конкретного действия или решения с типовым законом были установлены четкие нормы и критерии для осуществления действия или принятия решения, с тем чтобы свести к минимуму возможность неправильного применения или злоупотребления.

37. Было высказано замечание, что в пункте 2 подразумевается такая степень централизации контроля и надзора за закупками, которая, возможно, будет сочтена нежелательной в некоторых странах.

38. Была высказана следующая точка зрения: поскольку вопросы, затрагиваемые статьей 6, связаны с вопросом о возмещении и средствах правовой защиты, дальнейшее рассмотрение этой статьи следует отложить до рассмотрения Рабочей группой этого вопроса. Рабочая группа

постановила принять к сведению выраженные мнения и отложить принятие окончательных решений по поднятым вопросам.

Статья 7

Методы закупок и условия их применения

39. Было заявлено о поддержке альтернативного подхода к статье 7, описанного в пункте 1 комментария к данной статье. Согласно этому подходу, закупающая организация имела бы полное право решать, какой метод закупок использовать в каждом конкретном случае. Однако преобладающими были мнения, высказанные за подход, который нашел отражение в настоящее время в тексте статьи 7, где предпочтительным методом закупок признаются торги, а иные методы, не предусматривающие торги, могут быть использованы лишь в оговоренных обстоятельствах. Была также упомянута возможность предложить применяющим государствам оба подхода, а они сами определили бы предпочтительную для них альтернативу.

40. В отношении лимитов стоимости, предусмотренных в пунктах 2 и 3, было высказано мнение, что следует ссылаться не на фиксированную стоимость (price) договора о закупках, а на сметную стоимость (estimated value) договора, поскольку в момент принятия решения о том, какой метод закупок следует использовать, фиксированная стоимость чаще всего бывает неизвестной. Было высказано противоположное мнение о том, что следует установить лимиты стоимости не в положениях о закупках, а в самом типовом законе, поскольку некоторые государства могут и не принимать таких положений.

41. Возможность осуществления закупок на основе процедуры конкурентных переговоров, предусмотренная в нынешнем тексте типового закона, была сочтена опасной, поскольку способность закупающей организации вести конфиденциальные переговоры одновременно с несколькими подрядчиками и поставщиками может привести к злоупотреблениям и коррупции. Однако большинство высказалось за желательность включения положения о процедурах конкурентных переговоров в тех случаях, когда торги не являются подходящим методом закупок.

42. В то же время значительную поддержку получила идея расширения перечня обстоятельств, в которых могли бы использоваться процедуры конкурентных переговоров. Помимо обстоятельств, предусматриваемых в настоящее время в пункте 2, было предложено разрешить проведение конкурентных переговоров в тех случаях, когда невозможно достаточно точно определить спецификации подлежащих закупке товаров или услуг по строительству для организации процедур торгов; когда закупающая организация запрашивает предложения на предоставление наиболее передовой или наиболее подходящей технологии; когда на запрос поступило лишь одно предложение; и когда цены, зафиксированные в представленных предложениях, не являются для закупающей организации справедливыми. Значительную поддержку получило также предложение расширить перечень обстоятельств, в которых могли бы использоваться процедуры закупок из одного источника. В дополнение к обстоятельствам, предусмотренным в настоящее время в пункте 3, было предложено разрешить закупки из одного источника в случаях, когда необходимо содействовать достижению национальных целей социально-экономического развития; когда конкретный подрядчик или поставщик обладает исключительными правами на требующуюся технологию; когда необходимо использовать конкретный источник по стратегическим соображениям, а также в случае дополнительных поставок первоначального поставщика или когда масштабы или объем потребностей в закупках превышают обычные возможности промышленности, что требует сооружения специальных объектов тем подрядчиком или поставщиком, который, как считается, обладает наибольшим соответствующим опытом (см. также пункт 182 ниже).

43. Рабочая группа вновь обратилась к рассмотрению статьи 7(2) и 7(3) в ходе рассмотрения статьи 34. Ход обсуждений, проведенных в связи с этим Рабочей группой, излагается в пунктах 213, 214 и 219 ниже.

44. Было заявлено, что указание на необходимость сохранения тайны в пункте 3(f) может свести на нет требование об обеспечении открытости и что вместо этого следует указать такую причину, как защита национальной безопасности.

Статьи 8 и 9

Соответствие формальным требованиям и квалификационные данные подрядчиков и поставщиков

45. В целом было достигнуто согласие в отношении того, что статьи 8 и 9 следует объединить, поскольку и в той и в другой статье затрагивается по сути один и тот же вопрос, а именно: оценка закупающей организацией пригодности подрядчиков и поставщиков для исполнения договора. В связи с этим решением было предложено изъять из текста типового закона фразу "соответствие формальным требованиям". При этом было высказано мнение, что значимость этих статей будет меньшей в тех случаях, когда товары или услуги по строительству, которые

требуются закупающей организации, будут доступны лишь из одного источника, поскольку у закупающей организации не будет иного выбора, кроме осуществления закупок из этого источника.

46. В целом было достигнуто согласие в отношении того, что право закупающей организации требовать от подрядчиков и поставщиков представить информацию для установления их квалификационных данных должно быть оговорено с учетом права подрядчиков и поставщиков на защиту своих законных интересов в таких вопросах, как патентованная технология или другая интеллектуальная собственность.

47. Было предложено изъять из текста вводной части подпункта (а) пункта 1 статьи 8 и статьи 9 и из остальных положений ссылки на "письменные заявления", поскольку это понятие охватывается термином "документальные доказательства".

48. В отношении критериев, изложенных в подпункте (а) пункта 1 статьи 8, были внесены различные предложения. Было высказано мнение, что при установлении правоспособности подрядчика или поставщика заключать договор о закупках необходимо руководствоваться нормами законодательства государства подрядчика или поставщика. В подпункте (ii) пункта 1(a) было предложено добавить понятие управления имуществом по решению суда.

49. Было внесено предложение изъять подпункт (iv) из пункта 1(a) статьи 8 на том основании, что с применением этого положения могут возникнуть проблемы: например, в том случае, когда подрядчик или поставщик был осужден за совершение преступления, но впоследствии помилован. Было внесено еще одно предложение – оставить это положение, но добавить следующий критерий: подрядчик или поставщик не должен нести гражданской ответственности по искам о возмещении убытков в течение предшествующих пяти лет.

50. В целом было достигнуто согласие насчет того, что подпункт (v) пункта 1(a) статьи 8, где применяющее государство может фиксировать дополнительные критерии, следует изъять, поскольку некоторые критерии, которые, возможно, будут добавлены, могут не согласовываться с основными целями типового закона и поскольку включение неодинаковых критериев различными государствами будет противоречить цели обеспечения единообразия правового режима.

51. Было внесено предложение включить в подпункт (b) пункта 1 статьи 8 конкретное указание на право закупающей организации проверять бухгалтерскую документацию подрядчика или поставщика.

52. В целом было достигнуто согласие относительно того, что в тексте следует оставить положение типа того, которое фигурирует в квадратных скобках в пункте 3 статьи 8 нынешнего проекта типового закона. Это положение дает подрядчику или поставщику возможность при определенных условиях участвовать в процедурах закупок, даже если он пока не соответствует установленным критериям. Было внесено предложение установить конкретные сроки, в пределах которых подрядчик или поставщик должны подтвердить свое соответствие этим критериям. Согласно еще одному предложению, право подрядчика или поставщика на участие в процедурах закупок должно быть обусловлено эффективным функционированием системы закупок, поскольку такое положение обеспечит соответствие типового закона Соглашению ГАТТ о правительственных закупках.

53. Содержание статьи 9 было сочтено в целом приемлемым, однако была оговорена возможность включения в нее дополнений и доработок. Были внесены предложения включить в нее дополнительные критерии, касающиеся квалификационных данных подрядчиков и поставщиков, в том числе управленческую компетентность, надежность, наличие опыта и репутацию. Было внесено еще одно предложение – конкретно оговорить в этой статье, что подрядчик или поставщик дисквалифицируется, если компетентный суд или трибунал сочтет его виновным в серьезных искажениях при представлении закупающей стороне документации относительно своих квалификационных данных или своей продукции.

54. В целом было достигнуто согласие в отношении того, что критерии, подлежащие применению при любых процедурах закупок, должны определять пригодность подрядчиков и поставщиков для исполнения конкретного договора о закупках, который должен быть заключен в результате этих процедур.

Статья 10

Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками

55. Были высказаны сомнения по поводу полезности и целесообразности статьи 10. Было отмечено, что, поскольку положения этой статьи, касающиеся подтверждения и приемлемости документальных доказательств, содержат ссылку на национальное право, их целесообразность

невелика и они не способствуют достижению единообразия правового режима. Кроме того, требование относительно того, чтобы документальные доказательства заверялись и подтверждались в нотариальном или ином компетентном учреждении, приносит мало пользы, поскольку нотариальное или иное учреждение могут заверить лишь подлинность подписи на документе, а не точность его содержания.

56. Было указано, что данная статья в ее нынешнем виде содержит слишком жесткие требования и страдает отсутствием гибкости, поскольку она требует соблюдения формальностей при легализации документов во всех случаях, тогда как в некоторых случаях необходимость соблюдения таких формальностей может отсутствовать. Было отмечено, что затраты времени на соблюдение этих формальностей могут воспрепятствовать своевременному представлению предложений подрядчиками и поставщиками. Поэтому было достигнуто общее согласие в отношении того, что в случае сохранения статьи 10 в ней следует предусмотреть нормы лишь для тех случаев, когда закупающая организация требует легализации документов.

Статья 11

Процедуры международных торгов

57. Существо пункта 1, в соответствии с которым закупающая организация может принять решение об использовании процедур международных торгов, было сочтено в целом приемлемым. Однако было достигнуто общее согласие в отношении того, что значение термина "процедуры международных торгов" требует уточнения.

58. В отношении пункта 2 было достигнуто общее понимание, что процедуры международных торгов не должны быть обязательными. Вместо этого данная статья должна ставить закупающую организацию в известность о том, что в некоторых случаях процедуры международных торгов являются желательными, например: в тех случаях, когда подлежащие закупке товары или услуги по строительству имеют высокую стоимость, когда товары или услуги по строительству не могут быть закуплены внутри страны или когда между отечественными подрядчиками и поставщиками отсутствует конкуренция.

59. Было внесено предложение изменить формулировку пункта 2 и включить в эту статью требование следующего содержания: если оценочная стоимость договора о закупках превышает установленную сумму, закупающая сторона должна запрашивать предложения от максимального числа отечественных и иностранных подрядчиков и поставщиков в соответствии с принципом эффективного функционирования системы закупок. Как было заявлено, это предложение призвано найти точки соприкосновения между позициями тех, кто выступает за обязательность процедур международных торгов в случаях, когда стоимость закупок превышает установленный лимит, и тех, кто выступает против обязательности процедур международных торгов.

Статья 12

Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор

60. В пункт 1 было предложено включить положение о запрашивании предложений через средства электронной связи или даже - в соответствующих случаях - по телефону (например, в случаях, не терпящих отлагательств, или в тех случаях, когда стоимость товаров или услуг по строительству, которые предполагается закупить, невелика).

61. Было отмечено, что процедуры ограниченных торгов, предусмотренные в пункте 2, предоставляют закупающей организации важные гарантии защиты ее интересов, позволяя ей исключать подрядчиков и поставщиков, которые, по ее мнению, непригодны для исполнения договора. Было высказано мнение о том, что в данном пункте следует четко определить те обстоятельства, в которых закупающая организация будет иметь право прибегать к процедуре ограниченных торгов, возможно, путем включения в текст тех соображений, которые упомянуты в пункте 2 комментария. Еще одно предложение заключалось в том, чтобы для ограничения возможности возникновения несоответствия между пунктами 1 и 2 включить в начале пункта 2 слова "несмотря на положения пункта 1".

Статья 13

Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков

62. Рабочая группа постановила исключить статью 13 по следующим причинам. Списки подрядчиков и поставщиков для целей запрашивания предложений используются все реже, и, в любом случае, такая практика не должна поощряться, поскольку использование списков может приводить к неоправданной дискриминации в отношении отдельных подрядчиков и поставщиков. Кроме того, эта статья в ее нынешней редакции содержит некоторые неопределенные и неясные моменты, например, можно ли, в случае наличия списка, запрашивать предложения от подрядчиков и поставщиков, не включенных в список, должны ли предложения запрашиваться от всех включенных

в список подрядчиков и поставщиков и необходимо ли вообще использовать список в целях запрашивания предложений. Если в использовании списка нет необходимости или если предложения могут запрашиваться от подрядчиков и поставщиков, не включенных в список, необходимость и целесообразность статьи 13 сомнительны. Однако Рабочая группа приняла решение о том, что было бы целесообразно включить в комментарий к типовому закону некоторые положения, освещающие использование списков утвержденных подрядчиков и поставщиков.

63. В поддержку сохранения статьи 13 было высказано мнение о том, что в случае соответствующего изменения эта статья могла бы способствовать устранению неопределенности в вопросе о том, может ли закупающая организация использовать подобные списки. Кроме того, было указано, что эта статья могла бы способствовать добросовестному и ясному использованию списков.

Статья 14

Содержание уведомления о предполагаемой закупке

64. По мнению Рабочей группы, статья 14 является в целом удовлетворительной, однако в текст этой статьи необходимо внести следующие изменения. В пункте 1 необходимо прояснить, что указанная информация, подлежащая включению в уведомление о предполагаемой закупке, представляет собой лишь необходимый минимум. Эта цель могла бы быть достигнута путем добавления после слова "содержат" в вводной части пункта слов "по крайней мере". В пункте должно также содержаться требование о том, чтобы в уведомлении о предполагаемой закупке указывалось на необходимость обеспечения предложения и на характер и сумму такого обеспечения, на критерии, подлежащие использованию при отборе подрядчиков и поставщиков, и на право неудовлетворенных подрядчиков и поставщиков требовать возмещения в связи с невыполнением закупающей организацией закона или положений о закупке.

65. Было внесено предложение, которое не было принято, о том, чтобы опустить или изменить положение, содержащееся в вводной части пункта 2, таким образом, чтобы оно предусматривало, что в случае проведения процедуры предварительного отбора уведомление о предполагаемой закупке не обязательно должно содержать информацию о том, как, где и на каких языках может быть получена закупочная документация. Было отмечено, что в случае проведения процедуры предварительного отбора в такой информации не будет необходимости, поскольку, в соответствии со статьей 17, закупочная документация будет представляться автоматически подрядчикам и поставщикам, участвующим в предварительном отборе.

Статья 15

Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков

66. Рабочая группа отметила, что в статье 15 содержатся правила по использованию в связи с процедурами торгов общих принципов, изложенных в статье 9, относительно квалификационных данных подрядчиков и поставщиков. Было указано, что существующие повторения в текстах статьи 9 (которая в соответствии с ранее принятым решением будет объединена со статьей 8; см. пункт 45 выше) и статьи 15 могут быть исключены за счет объединения этих статей. В дополнение к ликвидации дублирующих положений подобное объединение сделало бы типовым закон более простым для понимания и применения и помогло бы избежать непоследовательности.

67. Были высказаны мнения о том, что некоторые используемые в статье 15 выражения и комментарии требуют прояснения, в том числе "оценивает" (используемое в пункте 1), "неправомерно" (используемое в пункте 3), "оценок квалификационных данных" (используемое в пункте 1 комментария) и "минимальные условия приемлемости" (используемое в пункте 1 комментария).

68. Было внесено предложение расширить перечисленные в пункте 2 квалификационные критерии для включения положений об опыте подрядчиков и поставщиков, результатах их предыдущей деятельности в связи с аналогичными контрактами и их возможностях в отношении персонала и оборудования. Было также внесено предложение сделать ссылку на техническую, коммерческую, юридическую, финансовую и управленческую компетенцию подрядчиков и поставщиков.

69. В соответствии с еще одним предложением необходимо пояснить, возможно в комментарии, то, что пункт 3 направлен на решение вопроса о дискриминации в отношении иностранных подрядчиков и поставщиков в целом и в отношении различных категорий иностранных подрядчиков и поставщиков.

70. Было принято решение о необходимости включения в статью 15 прямого указания на процедуры окончательного отбора. Эти процедуры, как отмечалось, необходимы для дополнительного подтверждения квалификационных данных подрядчика или поставщика, прошедших предварительный отбор во время принятия предложений, в том случае, когда существует значительный разрыв во времени между проведением процедур предварительного отбора и принятием предложения. Было

также принято решение о том, что в ходе процедур окончательного отбора должны проверяться квалификационные данные только тех подрядчиков или поставщиков, предложения которых были приняты (см. также пункт 78 ниже).

71. Было принято решение исключить в пункте 1 комментария следующее предложение: "В некоторых случаях, когда подрядчики и поставщики были предварительно отобраны, их квалификационные данные могут быть оценены более внимательно после вскрытия предложений", поскольку квалификационные данные подрядчика или поставщика, прошедших процедуры предварительного отбора, не должны рассматриваться вновь до проведения процедур окончательного отбора.

Статья 16

Процедуры предварительного отбора

72. Было предложено ясно указать в данной статье, что подрядчик или поставщик, которые не участвовали в процедурах предварительного отбора, не могут представлять предложения.

73. Было внесено предложение пояснить смысл вступительной части пункта 1, отметив, что в случае ограничения участия в процедурах торгов процедуры предварительного квалификационного отбора не проводятся, чтобы устранить возможность толкования того, что квалификационные данные подрядчиков и поставщиков вообще не должны рассматриваться при ограничении участия в процедурах торгов.

74. Было отмечено, что некоторые виды информации, которые в соответствии с пунктом 3 должны включаться в документацию на предварительный отбор, перечислены и в статье 14 как подлежащие включению в уведомление о предполагаемой закупке. Было указано, что подобное повторение является желательным, поскольку уведомление о предварительной закупке и документация на предварительный отбор служат различным целям, и поэтому перечисление информации в обоих случаях полезно для подрядчиков и поставщиков.

75. Было внесено предложение исключить подпункт (b) пункта 3, поскольку содержащееся в этом положении требование изложено в неопределенных и общих выражениях и поэтому не будет иметь какого-либо практического значения.

76. Было принято общее решение исключить подпункт (h) пункта 3 и вместо этого предусмотреть в данном пункте, что закупающая организация должна быть готова представить по требованию любого подрядчика или поставщика разъяснения в связи с практикой и процедурами закупки.

77. В связи с пунктом 4 было высказано мнение о том, что наименования подрядчиков и поставщиков, прошедших предварительный отбор, должны доводиться до сведения общественности только после принятия предложения.

78. Было принято общее решение об изменении формулировки пункта 6, с тем чтобы в нем содержалось требование к закупающей организации проводить в ходе окончательного отбора подтверждение квалификационных данных подрядчика или поставщика, предложение которого было принято. Кроме того, применяемые в ходе окончательного отбора критерии должны быть такими же, что и критерии, применявшиеся в ходе предварительного отбора, и эти критерии должны быть изложены в закупочной документации. Было также принято решение о том, что в этом пункте следует предусмотреть, что произойдет в результате признания подрядчика или поставщика, предложение которого было принято, не отвечающим квалификационным критериям в ходе окончательного отбора (например, что принимается следующее из представленных предложений с самой низкой ценой или проводятся новые процедуры закупки). (См. также пункт 70 выше.)

Статья 17

Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам

79. Рабочая группа признала существование статьи 17 приемлемым.

Статья 18

Содержание закупочной документации

80. Было высказано мнение, что в этой статье следует определить, какая часть закупочной документации и какая информация, содержащаяся в этой документации, должны становиться частью договора о закупках.

81. Было отмечено, что в нескольких подпунктах данной статьи затрагиваются вопросы, которые рассматриваются в других частях типового закона. В целях облегчения пользования типовым законом и его понимания было предложено включить в эти подпункты перекрестные ссылки.

82. Было предложено исключить слово "всю" из вводной части статьи, поскольку требование о предоставлении всей необходимой информации может привести к возникновению споров, если часть информации, которая, как утверждается, является необходимой, не будет включена в закупочную документацию.
83. Было внесено предложение расширить вводную часть статьи и предусмотреть в ней, что закупочная документация должна содержать не только информацию, необходимую для представления выгодных предложений, но и нормы, регулирующие вскрытие, рассмотрение и оценку предложений.
84. Было указано, что определенную информацию, которая по статье 18 должна включаться в закупочную документацию, требуется также, согласно статье 14, включать в уведомление о предполагаемых закупках. Было отмечено, что такое дублирование является целесообразным, поскольку уведомление о предполагаемых закупках и закупочная документация имеют разное целевое предназначение и подрядчикам и поставщикам полезно иметь такую информацию в обоих случаях.
85. Было предложено использовать в подпункте (e) все соответствующие формулировки, употребляемые в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов.
86. Было внесено предложение отразить именно в подпункте (f) требование о том, чтобы в закупочную документацию включалась информация в отношении права, применимого к договору, и средств урегулирования споров по договору.
87. В подпункте (g) было предложено упомянуть не только альтернативные предложения, которые запрашиваются, но и альтернативные предложения, которые допускаются.
88. Было внесено предложение конкретно оговорить в подпункте (i), что в закупочную документацию необходимо включать информацию об условиях установления цен по договору (например, цена единицы закупок; общая сумма), о том, должны ли включаться в стоимость договора налоги, таможенные пошлины и аналогичные сборы и налоги, а также о том, на какой из сторон будет лежать риск, связанный с повышением расходов в результате изменений в законах, регулирующих налогообложение, установление таможенных пошлин и аналогичных сборов и налогов, и в результате изменений в других законах, затрагивающих исполнение договора. (См. пункт 114 ниже.)
89. Было решено исключить подпункт (j), поскольку установление максимальной цены, минимальной цены и диапазона цен противоречит интересам покупающей организации. (См. также пункт 182 ниже.)
90. В связи с подпунктом (m) было внесено предложение указывать в закупочной документации, в каких случаях и при каких условиях покупающая организация рассматривает предложения, представленные с опозданием.
91. Было внесено предложение изменить формулировку подпункта (n), сделав в нем ссылку на совещание подрядчиков и поставщиков, "которое может быть создано" покупающей организацией.
92. При рассмотрении подпункта (p) было указано, что в связи с употреблением в нем таких терминов, как "наиболее выгодное предложение" и "оценка", возникает опасность того, что он может быть неправильно истолкован как дающий покупающей организации слишком широкие права в выборе предложения, несмотря на то, что понятие "наиболее выгодного предложения" уже определено в статье 28(7)(c). Было предложено использовать такие формулировки, которые позволили бы избежать возможности подобного неправильного толкования. В этой связи было высказано мнение, что предложение должно выбираться на основе цены и других объективных и поддающихся количественной оценке критериев. Однако, согласно другой точке зрения, такой подход является слишком прямолинейным, поскольку он не позволяет покупающей организации учитывать другие юридически допустимые критерии, не поддающиеся прямой количественной оценке, такие, как социально-экономические факторы в стране покупающей организации. Хотя и были выражены эти не согласующиеся друг с другом мнения, в целом было достигнуто согласие насчет того, что в закупочной документации следует устанавливать все критерии, которые будут учитываться покупающей организацией при выборе предложения.
93. В отношении подпункта (s) мнения разделились. Было выдвинуто несколько доводов в пользу сохранения этого подпункта, в том числе содержащейся в нем ссылки (фигурирующей в квадратных скобках) на различные виды законов и положений, имеющих отношение к исполнению договора. Было указано, что подрядчикам и поставщикам важно иметь представление о законах и положениях, имеющих отношение к процедурам торгов и исполнению договора. Нередко существует целый комплекс различных видов соответствующих законов и постановлений, и без положения, типа

содержащегося в подпункте (в), подрящикам и поставщикам зачастую будет трудно иметь представление о них. В особенно неблагоприятном положении окажутся в этом случае иностранные подрядчики и поставщики, а также те, кто не имел в принципе опыта участия в процедурах торгов государственного сектора в применяющем государстве. Было заявлено, что этот подпункт не налагает чрезмерного бремени на закупающую организацию, поскольку в нем требуется лишь давать ссылки на соответствующие законы и положения; в нем не требуется, чтобы закупающая сторона приводила содержание или анализ этих законов и положений. Было также отмечено, что от включения этого подпункта в выигрыше окажутся не только подрядчики и поставщики, но и закупающая организация, поскольку такое положение будет способствовать эффективному осуществлению процедур торгов и поможет обеспечить соответствие исполнения договора о закупках законам и положениям, регулирующим эти вопросы.

94. В то же время было выдвинуто несколько доводов против сохранения данного подпункта. Было заявлено, что нецелесообразно требовать от закупающей организации давать юридические консультации подрядчикам и поставщикам. Вместо этого следует исходить из того, что подрядчики и поставщики должны получать профессиональные юридические консультации из своих собственных компетентных источников, как это делается в ходе обычных деловых операций. Было отмечено, что требования, содержащиеся в подпункте (s), чрезмерно обременительны, поскольку законы и положения, имеющие отношение к процедурам торгов и исполнению договора, являются порой многочисленными и сложными. В этой связи было также указано, что особые проблемы возникают в странах с федеративным устройством, где различные аспекты процедур закупок и исполнения договоров о закупках могут регулироваться национальными законами, а также законами административных единиц федерации; при этом порой трудно установить, какие из этих законов будут применяться. Кроме того, было заявлено, что включение простого требования о том, чтобы закупающая организация давала ссылки на соответствующие законы и положения, принесет мало пользы подрядчикам и поставщикам, которым нужно будет получать консультации относительно содержания, значения и применения этих законов и положений.

95. Было высказано мнение, что целесообразность сохранения этого подпункта зависит в некоторой степени от тех последствий, которые будет иметь неправильная ссылка или отсутствие ссылки в закупочной документации на конкретный закон или положение. Согласно одной точке зрения, в таком случае правовую ответственность за эти ошибки или упущения должна нести закупающая организация. Например, в соответствующих случаях подрядчик или поставщик, договор которого был принят к исполнению и который понес лишние расходы в процессе его исполнения из-за такой ошибки или упущения, должен иметь право на корректировку договорной цены. В связи с этой точкой зрения было, однако, заявлено, что вопрос о корректировке цены должен регулироваться в самом договоре, а не в типовом законе о закупках. Другая точка зрения сводилась к тому, что в случае сохранения этого подпункта закупающая организация не должна нести правовой ответственности за ошибочную ссылку на тот или иной закон или положение или за отсутствие такой ссылки. Однако в связи с этой точкой зрения было указано, что освобождение от ответственности в случаях грубой небрежности будет противоречить принципам некоторых правовых систем.

96. Чтобы сделать требования, содержащиеся в этом подпункте, менее обременительными для закупающей организации, было предложено переработать этот подпункт, исключив из него требование в отношении того, чтобы закупающая организация в обязательном порядке приводила исчерпывающий перечень соответствующих законов и положений. Еще одно предложение заключалось в том, чтобы пересмотреть формулировку подпункта (s) и включить в него требование о том, чтобы закупающая организация была готова - при поступлении соответствующей просьбы - разъяснить любому подрядчику или поставщику практику и процедуры закупок. Однако в этой связи было указано, что предлагаемая формулировка идет гораздо дальше, не ограничиваясь простым приведением ссылок на соответствующие законы и положения, и, таким образом, может создать для закупающей организации более обременительные обязательства, чем нынешняя формулировка этого подпункта. Было внесено еще одно предложение - провести различие между двумя видами законов и положений, о которых говорится в данном подпункте, обязав закупающую организацию давать ссылки на законы и положения, имеющие отношение к процедурам торгов, и предусмотрев, что она будет нести ответственность за ошибку в такой ссылке или ее отсутствие, но в то же время установив менее жесткий подход к ссылкам на законы и положения, имеющие отношение к исполнению договора.

97. В ходе обсуждения стало ясно, что преобладают мнения, согласно которым подпункт (s) в его нынешней формулировке налагает чрезмерно обременительные обязательства на закупающую организацию. Секретариату было предложено переработать данный подпункт для следующего проекта типового закона о закупках с учетом результатов обсуждения.

98. При рассмотрении подпункта (t) было решено добавить в него четкое положение о том, что подрядчики и поставщики должны иметь возможность поддерживать связь непосредственно с закупающей организацией, минуя посредников.

99. Было достигнуто согласие в отношении того, что в статье 18 следует зафиксировать положение об обязательном включении в закупочную документацию следующей дополнительной информации: о любых требованиях в отношении встречной торговли, выдвигаемых закупочной организацией; об органе или органах, осуществляющих надзор и контроль за закупками; и о праве подрядчиков и поставщиков требовать возмещения в случае несоблюдения закупочной организацией законов и положений о закупках.

Статья 19

Плата за закупочную документацию

100. Было высказано мнение о том, что эту статью следует переработать, предусмотрев в ней, что плата за закупочную документацию не должна превышать стоимости печатания документации и рассылки ее подрядчикам и поставщикам. Однако согласно другой точке зрения, эта статья в ее нынешнем изложении, предусматривающем, что плата "включает" расходы на печатание и рассылку, является удовлетворительной, поскольку требует от закупочной организации точно рассчитывать расходы на печатание и рассылку документации нереально.

101. Был поднят вопрос о том, может ли закупочная организация при нынешней формулировке данной статьи включать в плату за закупочную документацию какие-либо налоги, взимаемые с закупочной организации в связи с печатанием документации.

102. Было внесено предложение пересмотреть формулировку "чрезвычайно высокие сборы", фигурирующую в комментарии, поскольку отсюда может явствовать, что при установлении платы могут приниматься в расчет иные факторы, помимо расходов на печатание и рассылку закупочной документации.

Статья 20

Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации

103. Было предложено переработать название этой статьи, более четко отразив в нем существо рассматриваемого в статье вопроса.

104. Было указано, что пункт 1 является скорее положением не нормативной, а вводной части, и поэтому его полезность в нынешнем виде вызывает сомнения.

105. Было высказано мнение, что в пункте 1 следует изменить первую формулировку, касающуюся препятствий для участия подрядчиков и поставщиков в процедурах торгов, конкретно оговорив здесь "ненужные" препятствия.

106. Было выражено мнение, что следует попытаться сделать проект пункта 3 более лаконичным.

107. Было поддержано предложение отразить в подпункте (с) пункта 3 требование о применении международных стандартов в случае наличия таковых. Однако, согласно другой точке зрения, закупочной организации следует предоставить возможность отходить от международных стандартов в определенных обстоятельствах, а именно: когда между этими стандартами и существующим оборудованием нет соответствия или когда закупочная организация желает приобрести особую технологию. Было внесено еще одно предложение - предоставить закупочной организации возможность применять международные стандарты за исключением тех случаев, когда они не соответствуют национальным стандартам или являются менее жесткими.

108. Однако наибольшую поддержку получило то мнение, что международным стандартам не следует отдавать предпочтения и что закупочной организации следует предоставить относительную свободу в использовании тех стандартов, которые она считает более подходящими при осуществлении конкретных закупок. В этой связи было отмечено, что у разных стран возможности адаптировать свои требования к международным стандартам неодинаковы.

109. По пункту 4 было высказано следующее мнение: требование об обязательном составлении - в случае процедур международных торгов - закупочной документации и документов для предварительного отбора на "языке, обычно используемом в международной торговле", является неоднозначным и может привести к возникновению споров о том, является ли язык, используемый в конкретном случае, языком, обычно используемым в международной торговле. Было указано на возможность конкретного определения в типовом законе тех языков, которые могут использоваться (например, официальных языков Организации Объединенных Наций).

110. Было выражено мнение, что нецелесообразно требовать от закупочной организации готовить два комплекта документации: один - на официальном языке своей страны и другой - на языке, обычно используемом в международной торговле. Было заявлено, что закупочной организации следует дать возможность составлять документы лишь на одном из этих языков.

111. Было высказано мнение, что некоторым применяющим государствам трудно будет согласиться с установленным в последнем предложении этого пункта правилом, согласно которому в случае несоответствия между вариантами на разных языках преимущество имеет вариант на языке, который обычно используется в международной торговле, и что оно не обязательно будет признаваться судами во всех странах.

Статья 21

Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках

112. В связи с рассмотрением этой статьи Рабочая группа рассмотрела также пункт 6 комментария к статье 18.

113. Были высказаны мнения в поддержку статьи 21, согласно которым закупающая организация оплачивает любые дополнительные расходы, понесенные подрядчиком или поставщиком при исполнении договора в связи с принятием новых законов или положений государством закупающей организации или в связи с изменением этих законов или положений. Было отмечено, что, в частности, в случае договоров о строительстве объектов, это правило позволяет подрядчикам и поставщикам при подготовке своих предложений более точно оценивать расходы, связанные с исполнением договора, и избавляет их от необходимости включать в предлагаемые ими цены надбавку на риск повышения расходов в связи с изменениями в законах или положениях.

114. Однако предпочтение в целом было отдано идее изъятия этой статьи. В поддержку этой точки зрения было сказано, что следует предусмотреть более гибкие процедуры, обеспечив возможность решать вопрос о том, какая сторона должна оплачивать дополнительные расходы в связи с изменениями в законах и положениях, с учетом обстоятельств каждой закупки. В некоторых случаях, например в договоре, может предусматриваться возмещаемость таких расходов. Было также достигнуто согласие насчет того, что вопрос о том, какая сторона должна нести такие расходы, должен оговариваться в проектной документации (см. пункт 88 выше). Кроме того, было решено сохранить пункт 6 комментария к статье 18. Было внесено предложение упомянуть в этом пункте такой вариант: при принятии типового закона применяющее государство может включить в его текст конкретное положение о том, какая сторона должна нести указанные расходы.

Статья 22

Разъяснения и изменения закупочной документации

115. В связи с пунктом 2 в целом было достигнуто согласие, что закупающей организации следует предоставить право изменять закупочную документацию лишь в том случае, если она резервирует за собой такое право в указанной документации. Было также достигнуто согласие в отношении того, что в случае изменения закупающей организацией закупочной документации она должна при необходимости продлевать предельный срок представления предложений, для того чтобы дать подрядчикам и поставщикам возможность запросить и получить разъяснения в отношении этого изменения либо пересмотреть или отозвать свои предложения.

116. Было высказано мнение о том, что в типовом законе о закупках следует предусмотреть положение о возмещении подрядчикам и поставщикам любых дополнительных расходов, понесенных ими в результате изменения закупочной документации.

117. Было предложено проанализировать формулировку "или в любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию запроса, ответа или добавления", содержащуюся в пункте 3, и аналогичные формулировки в других статьях текста для обеспечения того, чтобы они охватывали такие средства связи, как телекс и телефакс. Кроме того, было предложено предусмотреть возможность передачи запросов о разъяснении и ответов на такие запросы, а также любых других сообщений, оговоренных в тексте, по телефону при том условии, что после этого незамедлительно направляется письменное подтверждение такого сообщения.

118. В связи с пунктом 4 было предложено особо указать, что в соответствующих случаях (например, в случае закупок сложных или дорогих товаров или услуг по строительству) полезно проводить предварительные совещания подрядчиков и поставщиков. Были высказаны сомнения относительно необходимости включения в этот пункт положения, согласно которому в протоколах совещания не должны указываться источники запросов о разъяснении закупочной документации. Было указано, что за исключением тех случаев, когда запросы представляются в письменной форме, участникам совещания будут известны источники запросов, поступающих на самом совещании.

Статья 23
Язык предложений

119. В целом было достигнуто согласие относительно того, что статью 23 следует упростить, предусмотрев в ней возможность составления предложений на любом языке, на котором была составлена закупочная документация.

Статья 24
Представление предложений

120. В связи с пунктом 1 было в целом решено, что время, отводимое для представления предложений, должно включать не только время, необходимое подрядчикам и поставщикам, но и время, разумно необходимое заказывающей организации. Был задан вопрос о том, какие последствия возникнут для заказывающей организации в том случае, если отводимого времени окажется недостаточно.

121. Было признано необходимым закрепить обязанность, а не просто возможность для заказывающей организации продлевать предельный срок представления предложений в случаях, упоминаемых в подпункте (a)(i) пункта 2, т.е. для предоставления подрядчикам и поставщикам возможности учета разъяснений или изменений в закупочной документации.

122. Было внесено предложение исключить подпункт (a)(ii) пункта 2. В соответствии с этим положением заказывающая организация может продлевать предельный срок, если в связи с непредвиденными обстоятельствами подрядчики или поставщики не могут представить свои предложения к установленному предельному сроку. Было указано, что формулировка "в связи с непредвиденными обстоятельствами" является нечеткой и может вызвать споры. По общему мнению, положение о продлении предельного срока в предусматриваемом случае имеет важное значение; однако в отличие от решения в отношении подпункта (a)(i) пункта 2 Рабочая группа приняла решение о том, что продление срока в соответствии с подпунктом (a)(ii) пункта 2 должно быть оставлено на усмотрение заказывающей организации. Кроме того, Рабочая группа приняла решение о том, что упоминаемая в подпункте (a)(ii) пункта 2 ситуация не должна быть единственным случаем, когда заказывающая организация имеет возможность продлевать предельный срок, и что данное положение должно быть составлено таким образом, чтобы охватывать возможность продления предельного срока в других случаях.

123. Рабочая группа приняла решение исключить приводимое в квадратных скобках предложение в пункте 3, в соответствии с которым оферта, представленная после предельного срока, может быть рассмотрена, если данный подрядчик или поставщик не мог представить свое предложение до наступления предельного срока по не зависящим от него причинам. Во-первых, данная формулировка была признана слишком общей; она может привести к возникновению споров и послужить причиной злоупотреблений. Во-вторых, рассмотрение представленного позже предложения, пусть даже добросовестное, может повлечь, по крайней мере, видимость непоследовательности, что может нанести ущерб целостному характеру процесса закупки. В качестве довода против исключения этого положения было отмечено, что заказывающая организация должна иметь возможность рассматривать представленное позже предложение в соответствующих обстоятельствах. (См. также пункт 150 ниже).

Статья 25
Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений

124. В связи с подпунктом (a) пункта 2 было принято решение о том, что просьбы заказывающей организации о продлении срока действия предложений не должны поощряться путем включения положения о том, что просьбы о продлении могут направляться только в исключительных случаях. В этой связи была упомянута нежелательная практика, в соответствии с которой заказывающая организация иногда оказывала давление на подрядчиков и поставщиков в целях предоставления продления срока, угрожая предъявить иск в отношении предоставленных подрядчиками и поставщиками гарантий по предложениям. Было также принято решение пояснить в этом положении, что в том случае, когда подрядчик или поставщик не согласен продлевать срок действия своего предложения, он не может далее участвовать в процедурах торгов.

125. Было принято решение о необходимости изменения подпункта (b) пункта 2, с тем чтобы включить в него положение о том, что заказывающая организация "требует" от подрядчиков и поставщиков, которые продлевают срок действия своих предложений, продлевать и срок действия гарантий по их предложениям или предоставления новых гарантий в целях защиты интересов заказывающей организации в связи с продлением срока действия предложения.

126. В связи с пунктом 3 были высказаны различные мнения в отношении того, должен ли подрядчик или поставщик иметь возможность изменять условия или отзывать свое предложение до

наступления предельного срока представления предложений. Согласно одному из таких мнений, такую возможность не следует допускать, поскольку возможность внесения изменений или отзыва предложения после их представления может привести к злоупотреблениям и другим неправомерным действиям. Согласно другому мнению, возможность изменения условий и отзыва предложения до наступления предельного срока представления предложений должна определяться условиями каждой конкретной закупки; в закупочной документации должно указываться, могут ли вноситься изменения в условия предложения или производиться его отзыв. Было высказано также мнение о том, что отзыв предложения не приведет, по-видимому, к злоупотреблениям и другим неправомерным действиям и поэтому может быть разрешен, однако возможность внесения изменений в предложение представляет определенную опасность и поэтому должна быть исключена. Кроме того, согласно одному из мнений, изменение условий или отзыв предложений не приведет к злоупотреблениям или другим неправомерным действиям, особенно в случае, если предложения остаются в запечатанных конвертах, и что пункт 3 должен быть сохранен в его нынешней формулировке. В связи с этим мнением было указано, что возможность изменять условия или производить отзыв предложений зачастую признается в практической деятельности. Кроме того, было отмечено, что изменение условий предложения могло бы быть выгодным для покупающей организации, если оно приводит к снижению указанной в предложении цены.

127. После обсуждения Рабочая группа пришла к выводу, что она пока не может принять решение по данному вопросу. Она просила секретариат изучить практику в отношении изменения условий и отзыва предложений и связанного с этим вопроса об утрате гарантии на предложение в случае изменения условий или отзыва предложения и сообщить о результатах этого изучения Рабочей группе на ее следующей сессии.

Статья 26 Обеспечение предложений

128. Было подчеркнуто, что в закупочной документации должны конкретно указываться характер, сумма и условия обеспечения предложения, которое должно предоставляться подрядчиками и поставщиками, а также виды учреждений, обеспечение которых является приемлемыми, как указано в статье 18(1). Было также решено, что в некоторых случаях может оказаться желательным, чтобы покупающая организация предлагала варианты в отношении характера обеспечения и учреждения-гаранта, и что в статье 2(f) и статье 18(1) должно содержаться ясное указание на возможность конкретного определения этих вариантов. Было также указано на желательность того, чтобы в комментарии содержались руководящие положения, которые покупающая организация могла бы использовать в отношении различных аспектов необходимого обеспечения предложения.

129. Было указано на важное значение принципа, лежащего в основе подпункта (b) пункта 1, а именно необходимости избегать выдвижения требований в отношении обеспечения предложения, которые могли бы создать препятствия для участия в процедурах торгов иностранных подрядчиков и поставщиков. Было принято решение о том, что покупающая организация не может требовать предоставления обеспечения предложения местным учреждением. Тем не менее было также решено, что формулировка этого положения должна быть изменена, с тем чтобы предусматривать приемлемость выдающего обеспечение учреждения, будь то иностранного или местного, для покупающей организации. В частности, покупающая организация должна иметь возможность оценить кредитоспособность учреждения, предоставляющего обеспечение. В этой связи было предложено предусмотреть такой механизм, используя который, подрядчик или поставщик, предлагающий получить обеспечение предложения у иностранного учреждения, мог бы проводить консультации с покупающей организацией в целях утверждения такого обеспечения предложения до представления предложения. Согласно другому предложению, необходимо предусмотреть положение о том, что покупающая организация конкретно оговаривает в закупочной документации, какие иностранные учреждения будут рассматриваться как приемлемые.

130. Было отмечено, что покупающие организации иногда требуют подтверждения местным учреждением выданного иностранным учреждением обеспечения предложения. Было высказано мнение о том, что такая практика не должна поощряться. В качестве довода было указано, что иностранные учреждения иногда не могут принять меры для подтверждения обеспечения предложения до истечения предельного срока представления предложений.

131. Было отмечено, что не ясно, относится ли используемая в подпункте (b) пункта 1 формулировка "такого типа или любого иного типа" к виду учреждения или к виду обеспечения предложения.

132. В поддержку принципов, лежащих в основе пункта 2, было указано на важность того, чтобы типовый закон содержал четкие правила, касающиеся срока, после которого в отношении обеспечения предложения не может быть предъявлено требование, и срока, когда обеспечение должно быть возвращено подрядчику или поставщику, предоставившему его. Такие правила, как было указано, являются необходимыми, поскольку покупающие организации иногда предъявляют

неоправданные требования в отношении обеспечений предложения и отказываются возвращать взысканные суммы, когда они должны быть возвращены. Однако было отмечено, что Рабочая группа Комиссии по международной договорной практике осуществляет подготовку единообразного закона о независимых гарантиях и резервных аккредитивах, и было высказано мнение о том, что рассмотрение пункта 2 следует отложить до завершения этой работы. Это позволит Рабочей группе по новому международному экономическому порядку учесть результаты работы по вопросу о независимых гарантиях и резервных аккредитивах и избежать каких-либо коллизий с этими правилами или превосхищения результатов этой работы. Тем не менее преобладало мнение о том, что рассмотрение пункта 2 на нынешнем этапе подготовки типового закона о закупках является целесообразным, поскольку оно касается вопросов, связанных с использованием не только гарантий, но и других видов обеспечения в особом контексте процедур торгов. Было высказано сомнение в отношении возможности какого-либо дублирования работы Рабочей группы по международной договорной практике. Было также отмечено, что в вопросах, имеющих отношение к обеспечению предложений, результаты этой работы могли бы учитываться до завершения работы над типовым законом о закупках.

133. Пункт 2 был признан в целом приемлемым. Тем не менее было сделано предложение изменить подпункт (а) пункта 2, с тем чтобы исходить из срока прекращения процедур торгов, а не момента истечения срока обеспечения предложения. Кроме того, было решено расширить содержащийся в пункте 2 перечень случаев, когда требование в отношении выплаты обеспечения предложения не может быть предъявлено и обеспечение должно быть возвращено, за счет включения ссылки на отзыв предложения и обеспечения предложения, если это разрешается (см. пункты 126 и 127 выше), до истечения предельного срока представления предложений.

134. Было внесено предложение рассмотреть в статье 26 случаи, когда обеспечение предложения требуется только после вскрытия предложений и только от определенных подрядчиков и поставщиков. Однако, по общему мнению, обеспечение предложения должно предоставляться во время представления предложений, с тем чтобы обеспечивать закупающей организации достаточную защиту.

135. Было внесено предложение включить либо в статью 26, либо в подпункт (f) статьи 2 положение, касающееся обязательств, которые должны покрываться обеспечением предложений. Такое положение могло бы основываться на обсуждении этого вопроса в пунктах 1 и 7 комментария.

136. Было внесено предложение исключить из пункта 1 комментария ссылку на обеспечения, в отношении которых требование может быть предъявлено без доказательства нарушения обязательств подрядчиком или поставщиком, поскольку использование подобных обеспечений не должно поощряться.

Статья 27 Вскрытие предложений

137. В связи с пунктом 1 было подчеркнуто, что между предельным сроком представления предложений и вскрытием предложений не должно быть перерыва. Было отмечено, что вскрытие предложений при наступлении предельного срока представления предложений или непосредственно после наступления такого срока будет содействовать открытости и уменьшит возможность противодействия или неправомерных действий в этой связи. Было в целом решено изменить формулировку этого пункта, с тем чтобы прояснить, что выражение "или его продления" относится к предельному сроку представления предложений, а не ко времени вскрытия предложений. В этой связи было предложено исключить слова "или его продления", поскольку в них нет необходимости.

138. В связи с пунктом 2 было в целом решено, что вскрытие предложений должно быть публичным, т.е. в присутствии подрядчиков и поставщиков или их представителей. Было отмечено, однако, что в некоторых странах вскрытие предложений не является публичным, с тем чтобы сохранить конфиденциальность процедур торгов. В этой связи было указано, что конфиденциальность может быть адекватным образом обеспечена даже в случае публичного вскрытия предложений за счет требования о том, что предложения представляются в запечатанных конвертах, и объявления при их вскрытии только наименований и адресов подрядчиков и поставщиков и цен, указанных в их предложениях.

139. Некоторые исключения в отношении публичного вскрытия предложений были признаны уместными. Возможными упомянутыми исключениями являются случаи, когда речь идет о национальной безопасности или национальной обороне, хотя было отмечено, что в таких случаях проведение процедур торгов может быть неуместным. В этой связи было внесено предложение полностью исключить из сферы применения типового закона такие случаи. Если будет предусмотрена факультативность таких исключений, закупающая организация при желании будет иметь возможность применить правила и процедуры, содержащиеся в типовом законе, в случаях, когда речь идет о национальной безопасности и национальной обороне. Секретариату было поручено подготовить положение в этой связи для включения в следующий проект типового закона.

140. Другим возможным исключением из положения о публичном вскрытии предложений являются, как было указано, случаи, когда предложения представляются при помощи электронных средств или по телефону. Однако в качестве контролера было отмечено, что предложения должны представляться в письменном виде и в запечатанных конвертах. Еще одним возможным исключением является случай контрактов с низкой стоимостью, в отношении которых процедура публичного вскрытия предложений могла бы противоречить целям экономии и эффективности.

141. Было в целом решено, что исключения из положения о публичном вскрытии предложений могут допускаться, если в этом есть такая необходимость, только в ограниченном числе случаев и что формулировки критериев в отношении исключений должны быть строгими и не допускать широкого толкования.

142. Было предложено включить в пункт 3 положение о необходимости регистрации наименований и адресов подрядчиков и поставщиков и цен, содержащихся в их предложениях, непосредственно в протоколах процедур торгов, предусмотренных в статье 33, с тем чтобы воспрепятствовать неправомерным действиям. Было также внесено предложение включить в этот пункт положение о представлении информации любому подрядчику или поставщику, представившему предложение, но не присутствовавшему или не представленному при открытии предложений.

143. В связи с пунктом 2 комментария был задан вопрос о желательности вскрытия предложений комитетом.

Статья 28

Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений

Пункт 1

144. Рабочая группа постановила сохранить изложенное в подпункте (а) пункта 1 правило, позволяющее закупающей организации просить подрядчиков и поставщиков представить разъяснения в отношении их предложений. Было, однако, высказано беспокойство в связи с тем, что, несмотря на запрет производить изменение указанной в предложении цены или других существенных аспектов предложения, положение о разъяснении предложений может дать возможность для злоупотреблений.

145. По мнению Рабочей группы, пункт 1(b) касается явных ошибок в расчетах, которые обнаружены в предложении, и не охватывает, например, необычно низкие цены, вызванные, как представляется, просчетами или ошибками, которые не могут быть установлены на основе самого предложения.

146. В отношении порядка решения вопроса об ошибках, охватываемых данным пунктом, были высказаны различные мнения. Согласно одному из них, закупающая организация должна иметь возможность исправлять такие ошибки по собственной инициативе, не консультируясь с подрядчиком или поставщиком. В качестве контролера было отмечено, что такой подход может быть связан с опасностью злоупотреблений. Было указано на желательность доведения до сведения подрядчика или поставщика о таких ошибках и предоставления ему возможности либо подтвердить указанные данные, либо отозвать его предложение. В качестве одного из вариантов такого подхода было предложено, чтобы подрядчик или поставщик мог выбирать между согласием на исправление или отзывом своего предложения. Согласно другому предложению, необходимо проводить различие между простыми ошибками, которые закупающая организация может исправлять по собственной инициативе, и существенными ошибками, которые должны доводиться до сведения подрядчика или поставщика. Подрядчику или поставщику будет направляться просьба либо подтвердить данные, либо согласиться на исправление или выбрать между согласием на исправление или отзывом предложения. В качестве довода против этого подхода было указано, что понятие "существенной" ошибки является неопределенным и может привести к непониманию и спорам. Было также предложено вообще исключить это положение и решать вопрос об арифметических ошибках в предложениях на основе других положений национальных законов. В качестве довода против этого мнения было указано, что подобные ошибки встречаются на практике довольно часто и что отсутствие подобного положения привело бы к неопределенности и непоследовательности в решении данного вопроса. После обсуждения Рабочая группа решила на данном этапе сохранить подпункт (b) пункта 1 в нынешней формулировке и вновь рассмотреть его на своей следующей сессии.

Пункт 2

147. Было высказано мнение о необходимости исключить пункт 2 на том основании, что механизм отклонения предложений не является обязательным, поскольку закупающая организация может просто не принимать предложение при наличии указанных в пункте обстоятельств. Однако, по общему мнению, необходимо сохранить этот пункт, поскольку механизм отклонения предложения представляет собой основополагающий элемент в процедуре торгов.

148. Было внесено предложение изменить пункт 2 таким образом, чтобы сделать отклонение предложений по изложенным причинам не обязательным, а факультативным. Рабочая группа не приняла это предложение. Было указано на существенную важность для формальных процедур торгов необходимости отклонить предложение, если оно не отвечает формальным требованиям или если подрядчик или поставщик не отвечает квалификационным требованиям.

149. Было отмечено, что решение вопроса о сохранении подпункта (b) пункта 2 в нынешней формулировке будет определяться окончательным решением Рабочей группы в отношении подпункта (b) пункта 1.

150. Было внесено предложение добавить в пункт 2 положение о том, что предложение, полученное после предельного срока представления предложений, должно отклоняться. В качестве довода против этого предложения было отмечено, что статья 24(3), где этот вопрос рассматривается, представляет собой более уместный контекст для решения этой проблемы. В этой связи было отмечено, что предложения, полученные после предельного срока представления предложений, должны возвращаться подрядчикам или поставщикам в нераспечатанном виде; поэтому они не должны рассматриваться как представленные и вопрос об их отклонении не возникает. Рабочая группа приняла решение включить предлагаемое дополнение в пункт 2 на данном этапе и позднее рассмотреть вопрос о том, следует ли решать эту проблему в статье 24(3) или в статье 28.

Пункт 3

151. Было внесено предложение исключить пункт 3. В поддержку этого предложения было указано, что вопрос о попытках неправомерно повлиять на закупающую организацию решается в других областях национального права, например, в уголовном праве и законах, касающихся недобросовестной конкуренции, и поэтому выходит за рамки типового закона о закупках. Было также указано, что в своей нынешней формулировке данное положение ведет к возникновению проблем и неясностей. Например, было указано, что закупающей организации будет сложно субстантивировать мотивы и намерения подрядчика или поставщика и что данное положение является слишком общим и поэтому существует возможность произвольного или ненадлежащего применения его закупающей организацией. Кроме того, было указано, что признание подрядчика или поставщика не отвечающим квалификационным требованиям только на основе обвинения со стороны закупающей организации является несправедливым. Было также предложено рассмотреть вопрос о попытках подрядчика или поставщика неправомерно повлиять на закупающую организацию в разделе типового закона, касающемся споров и возмещения.

152. Преобладало мнение о том, что в типовом законе должно содержаться положение о порядке отклонения закупающей организацией предложения в случае неправомерного влияния со стороны подрядчика или поставщика. Поэтому, согласно данному мнению, необходимо сохранить пункт 3, изменив при этом его формулировку таким образом, чтобы исключить проблемы и неясные моменты, которые были выявлены в его нынешней формулировке. С этой целью было сделано предложение четко определить в пункте конкретные основания, на которых закупающая организация может отклонить предложение, например, в связи с предложением взятки подрядчиком или поставщиком. Содержащееся в настоящем время в этом пункте положение о необходимости утверждения вышестоящим органом отклонения предложения по одной из указанных причин должно быть сохранено в качестве гарантии от неправомерного применения данного пункта. Кроме того, уведомление об отклонении и его причинах должно регистрироваться и храниться в целях охраны интересов как подрядчика или поставщика, так и закупающей организации.

153. Было в целом решено, что в типовом законе должно содержаться положение о способах пересмотра отклонения предложения в соответствии с пунктом 3 и соответствующих средствах правовой защиты (например, возмещение убытков) в интересах подрядчика или поставщика в случае, если отклонение его предложения является неоправданным. Было внесено предложение предусмотреть в типовом законе возможность применения в этой связи процедуры арбитража.

154. Рабочая группа приняла решение о том, что процедуры пересмотра не должны приводить к задержкам в процедурах торгов. В этой связи было предложено предусмотреть, что подрядчик или поставщик имеет возможность потребовать проведения пересмотра немедленно после отклонения его предложения, что, однако, не должно нарушать процедур торгов. Согласно другому предложению, подрядчик или поставщик должен иметь возможность запросить проведение пересмотра только после завершения процедур торгов.

155. Рабочая группа просила секретариат изменить формулировку пункта 3 для включения в следующий проект типового закона с учетом его обсуждения на нынешней сессии.

Пункт 4

156. Было выражено общее согласие с принципом, лежащим в основе пункта 4, а именно с тем, что предложение должно отклоняться, если оно не соответствует во всех отношениях требованиям,

изложенным в закупочной документации, за исключением случаев, когда отклонение от этих требований носит незначительный характер. Однако было указано, что в нынешней формулировке в этом пункте слишком подробно рассматривается понятие незначительных отклонений. Было решено изменить формулировку пункта таким образом, чтобы изложить только общее правило о том, что закупающая организация может рассматривать предложение как отвечающее требованиям, если в нем содержатся лишь незначительные отклонения от требований, изложенных в закупочной документации, а в статью, содержащую определения (в настоящее время статья 2), включить определение "отвечающего формальным требованиям предложения". В соответствии с этим подходом закупающая сторона сможет гибко решать вопрос о незначительности отклонения в контексте конкретных процедур закупки. Было указано, что адекватный механизм должен быть предусмотрен для рассмотрения споров по вопросу о том, являются ли конкретные отклонения незначительными. Рабочая группа решила исключить пункт 4(b), поскольку он оказывается ненужным с учетом согласованного подхода.

157. Было указано, что в некоторых странах строгое соответствие предложения спецификациям и другим требованиям, изложенным в закупочной документации, не является существенно важной чертой процедур торгов.

Пункты 5 и 6

158. Был задан вопрос о целесообразности рассмотрения альтернативных предложений в рамках конкурентных торгов. В этой связи было указано, что рассмотрение альтернативных предложений противоречит важнейшему принципу конкурентных торгов, в соответствии с которым все предложения должны соответствовать одним и тем же спецификациям и другим требованиям, изложенным в закупочной документации. Кроме того, рассмотрение альтернативных предложений, как было указано, во многих случаях связано с неспособностью закупающей организации достаточно четко определить технические или другие характеристики товаров или строительства, в связи с которыми она хотела бы произвести закупки. В соответствии с этим было высказано мнение о том, что альтернативные предложения должны рассматриваться как предложения, подпадающие под действие статьи 31, и поэтому вопрос о них должен решаться в контексте этой статьи. Однако согласно другому мнению, альтернативные предложения представляют собой вполне реальное явление в процедурах торгов. Они играют положительную роль, позволяя закупающей организации выгодно использовать решения ее закупочных потребностей, которые могут быть лучше решения, определенного в закупочной документации. Поэтому типовой закон должен содержать соответствующие положения, конкретно касающиеся альтернативных предложений.

159. В пункте 5 рассматриваются альтернативные предложения, которые были прямо запрошены в закупочной документации. В поддержку сохранения пункта было указано, что без такого положения в некоторых правовых системах возможно возникновение неопределенностей в вопросе о том, могут ли запрашиваться альтернативные предложения. Согласно общему мнению, поскольку такие предложения не являются как таковые не отвечающими формальным требованиям и должны рассматриваться, как и любое другое предложение, данный пункт не является необходимым и поэтому должен быть исключен.

160. В пункте 6 рассматриваются альтернативные предложения, которые не запрашивались закупающей организацией. В нынешней редакции типового закона содержатся два альтернативных варианта этого пункта, обозначенных как альтернатива 1 и альтернатива 2. В соответствии с альтернативой 1 непредусмотренное предложение может рассматриваться только в том случае, если оно было представлено подрядчиком или поставщиком, представившим предложение с наименьшей ценой или наиболее выгодное предложение, отвечающее формальным требованиям. По мнению Рабочей группы, эта альтернатива является неприемлемой, поскольку даже в том случае, если подрядчик или поставщик представил наиболее выгодное отвечающее формальным требованиям предложение, его альтернативное предложение может не быть наиболее выгодным из всех представленных альтернативных предложений.

161. Альтернатива 2 пункта 6 позволяет закупающей организации рассматривать альтернативное предложение даже в том случае, если подрядчик или поставщик не представил также отвечающее формальным требованиям предложение; однако она предусматривает, что другим подрядчикам и поставщикам, представившим отвечающие формальным требованиям предложения, должна быть предоставлена возможность представлять измененные или новые предложения на основе альтернативного предложения. Этот подход был сочтен в целом более уместным, чем подход, содержащийся в альтернативе 1 пункта 6.

162. Однако было признано, что альтернатива 2 пункта 6 содержит некоторые недостатки. Например, положение о том, что другие подрядчики или поставщики могут представлять измененные или новые предложения на основе альтернативного предложения, как было указано, может быть связано с трудностями и значительными затратами времени, особенно в случае представления нескольких альтернативных предложений. Кроме того, было отмечено, что предоставление

информации об альтернативном предложении другим подрядчикам и поставщикам может привести к нарушению прав интеллектуальной собственности или прав в отношении конфиденциальности подрядчика или поставщика, представивших альтернативное предложение. С учетом этих недостатков было внесено предложение вообще исключить пункт 6. В поддержку этого предложения было также высказано мнение о том, что сохранение пункта 6 было бы непоследовательным с точки зрения предыдущего решения об исключении пункта 5.

163. В связи с режимом альтернативы 2, в случае ее сохранения в том или ином виде, были высказаны различные предложения. Согласно одному из них, альтернатива 2 должна быть изменена таким образом, чтобы содержать положение о том, что закупающая организация может рассматривать любое альтернативное предложение, представленное подрядчиком или поставщиком, представившим также отвечающее формальным требованиям предложение. Согласно другому предложению альтернативу 2 необходимо объединить с пунктом 5 путем включения положения, по сути предусматривающего, что закупающая организация может рассматривать любое альтернативное предложение, будь то запрашиваемое или непредусмотренное, наряду с отвечающими формальным требованиям предложениями.

164. С учетом различных высказанных мнений и, в частности, с учетом мнения о том, что альтернативные предложения должны рассматриваться в контексте статьи 31 (см. пункт 158 выше), Рабочая группа постановила отложить решение по пункту 6 до рассмотрения статьи 31. После рассмотрения статьи 31 Рабочая группа постановила, что альтернативные предложения должны охватываться случаями, предусмотренными в статье 31, и что пункт 6 статьи 28 должен быть исключен. Было также решено, что в том случае, если закупающая организация хотела бы иметь возможность рассматривать альтернативное предложение, то это должно конкретно оговариваться в закупочной документации, в которой должны указываться положения о порядке рассмотрения этих предложений.

Пункт 7

165. Было решено, что все критерии, которые должны использоваться при оценке и сопоставлении предложений, должны указываться в закупочной документации. По мнению ряда делегаций, необходимо указать также то значение, которое должно придаваться этим критериям.

166. Было отмечено, что в подпункте (а) и в различных других местах во всем тексте типового закона используется термин "наиболее выгодное предложение". Было высказано мнение о том, что, хотя этот термин определяется в подпункте (с), он может быть неправильно истолкован как подразумевающий то, что закупающая организация имеет значительно большую свободу в отношении оценки предложений, чем предусмотрено в тексте. Эти проблемы наиболее остро стоят в связи с теми содержащими этот термин положениями, которые находятся в тексте не в непосредственной близости от определения. Поэтому было решено, что данное выражение необходимо заменить другим выражением, которое оставляет меньше возможностей для неправильного толкования.

167. Рабочая группа высказала сомнение в отношении целесообразности подпункта (b) в контексте типового закона. Было внесено предложение включить этот подпункт в статью, в которой излагаются основные принципы или цели типового закона (в настоящее время статья 3).

168. Рабочая группа постановила исключить последнее положение подпункта (с)(ii) ("поскольку такие критерии не связаны с требуемыми характеристиками товаров или строительства или требуемыми договорными условиями, изложенными в закупочной документации"), которое было сочтено неясным и нецелесообразным.

169. В связи с подпунктом (d) было решено, что закупающая организация должна иметь возможность учитывать социально-экономические критерии при оценке предложений. Хотя и было высказано мнение о том, что социально-экономические цели не должны достигаться путем дискриминации в отношении иностранных подрядчиков и поставщиков, было в целом решено, что благоприятный режим в отношении местных подрядчиков и поставщиков является зачастую необходимым, особенно в странах, которые стремятся повысить свой уровень экономического и технического развития. Было отмечено, что подобный режим предусмотрен в Соглашении ГАТТ о правительственных закупках, которому не должен противоречить типовый закон. Однако было также решено, что не следует полностью отказывать закупающей организации в возможности учитывать социально-экономические критерии. Скорее, в типовом законе должны быть установлены определенные стандарты в отношении характера критериев, которые могут учитываться. Кроме того, критерии, которые должны применяться при оценке предложений, должны излагаться в закупочной документации.

170. Согласно одному из высказанных мнений, должны учитываться только объективные и поддающиеся количественной оценке критерии. В этой связи было предложено упростить подпункты (b)-(d) путем указания лишь того, что предложения должны оцениваться на основе

объективных и поддающихся количественной оценке критериев, определенных в закупочной документации.

171. В то же время, согласно другому мнению, закупающая организация не должна ограничиваться использованием только объективных и поддающихся количественной оценке социально-экономических критериев. Было отмечено, что многие социально-экономические факторы не поддаются математическому или другому точному количественному исчислению. Для обеспечения приемлемости типового закона для государств на всех уровнях экономического и технического развития закупающая организация должна иметь возможность учитывать эти критерии. Согласно этому мнению, необходимо сохранить подпункт (d); однако изложенные в настоящее время в этом пункте критерии должны быть определены несколько более конкретно.

172. Рабочая группа рассматривала предшествующий обмен мнениями лишь как предварительное обсуждение поднятых вопросов. Секретариату была направлена просьба подготовить для следующего проекта типового закона пересмотренную формулировку подпункта (d) с учетом высказанных мнений. В связи с изменением этой формулировки было высказано мнение о том, что используемая в нынешнем варианте пункта формулировка "в максимально возможной степени" может позволить перекинуть своего рода мостик между мнением о необходимости учитывать лишь объективные и поддающиеся количественной оценке критерии и мнением о возможности рассматривать критерии, которые не являются объективными или поддающимися количественной оценке.

173. В связи с подпунктом (e) было в целом решено, что в типовом законе и в закупочной документации должно четко указываться, применяется ли преференциальная ставка в дополнение к действующим таможенным пошлинам или вместо них. Решение Рабочей группы по пункту 23 комментария к статье 28 излагается в пункте 193 ниже.

Пункт 8

174. Рабочая группа сочла пункт 8 удовлетворительным при внесении в него некоторых редакционных поправок. В частности, было предложено дать перекрестную ссылку на статью 18(q), с тем чтобы прояснить, что цены предложений должны пересчитываться в единую валюту в порядке, указанном в этом положении. Было также предложено прояснить, что все цены предложений должны пересчитываться в одну и ту же валюту.

Пункт 9

175. Пункт 9 был сочтен приемлемым.

Пункт 10

176. Рабочая группа решила исключить пункт 10 на том основании, что вопрос об утверждении действий и решений закупающей организации входит во внутреннюю компетенцию правительства или администрации и может быть рассмотрен в положениях о применении закона, принятых государством, вводящим закон в действие. Было внесено предложение предусмотреть необходимость утверждения только в отношении случаев, когда стоимость товаров или строительства, подлежащих закупке, превышает оговоренную пороговую величину. Было указано, что преимуществом установления требований в отношении утверждения в положениях о применении закона является большая гибкость в том случае, если государство, вводящее закон в действие, желает изменить эти требования (например, изменить пороговую величину, при превышении которой требуется утверждение). Было отмечено, что в некоторых государствах действия и решения закупающей организации не нуждаются в утверждении. Рабочая группа приняла решение о том, что в тех случаях, когда действия или решения, принимаемые закупающей организацией, должны утверждаться, это должно указываться в закупочной документации.

Статья 29

Отклонение всех предложений

177. Было достигнуто согласие по поводу необходимости переработки пункта 1 для придания ему большей четкости. Одно из предложений в этом отношении заключалось в том, чтобы устранить необходимость перекрестных ссылок в пункте, указав в нем, что закупающая организация может отклонить все предложения на любых основаниях помимо проведения конкурентных переговоров или кроме каких-либо обманных целей. Было внесено еще одно предложение - оговорить в статье 29, что закупающая организация может отклонить все предложения только в том случае, если она резервирует за собой такое право в закупочной документации.

178. Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, в пределах каких сроков закупающая организация должна иметь возможность отклонять все предложения: до момента вступления в силу договора о закупках, как это предусматривается в настоящее время в пункте 1, или до момента акцепта

предложения. В этой связи было отмечено, что в нынешней формулировке в статье 32 предусматриваются две возможности в отношении акцепта предложения и вступления в силу договора о закупках. Согласно пункту 2 статьи 32 договор вступает в силу в тот же момент, когда акцептуется предложение. Согласно пункту 3 статьи 32, он вступает в силу только с того момента, когда подписывается контракт в письменной форме, что происходит уже после акцепта предложения. Таким образом, вопрос о крайних сроках отклонения всех предложений имеет практическое значение лишь в случае, предусмотренном в пункте 3 статьи 32.

179. Наибольшую поддержку получило мнение, согласно которому закупающая организация должна иметь возможность отклонять все предложения только до момента акцепта предложения. В обоснование этой точки зрения отмечалось, что даже в том случае, когда акцепт предложения не приводит к вступлению в силу договора о закупках, согласно статье 32, это действие порождает определенные взаимные права и обязанности со стороны закупающей организации и подрядчика или поставщика, предложение которого было акцептовано. Если разрешить закупающей организации отклонять предложение, которое уже было акцептовано, то это причинит ущерб таким правам и обязанностям и нарушит их сбалансированность. Кроме того, было отмечено, что нелогично отклонять предложение, которое уже было акцептовано.

180. В поддержку того, чтобы закупающей организации разрешалось отклонять все предложения до момента вступления в силу договора о закупках, было заявлено, что могут произойти такие события, которые потребуют предоставления закупающей организации возможности отклонять все предложения и прекращать процедуры торгов в период между акцептом предложения и вступлением договора в силу.

181. Было достигнуто согласие относительно того, что пункт 2 следует переработать, предусмотрев в нем, что закупающая организация должна, при поступлении соответствующей просьбы, сообщать причины отклонения всех предложений, но что она не обязана обосновывать эти причины.

Статья 30

Переговоры с подрядчиками и поставщиками

182. Рабочая группа согласилась исключить подпункт (а) пункта 1 этой статьи на основании решения, принятого в связи с подпунктом (j) статьи 18: при его принятии было указано, что установление максимальной или минимальной цены предложения или диапазона цен, в пределах которых должны представляться предложения, является нежелательной практикой, которую не следует затрагивать в типовом законе (см. пункт 89 выше). Было отмечено, что в тех случаях, когда цены во всех предложениях существенно превышают установленную ориентировочную цену, проблема может заключаться в спецификациях (например, в спецификациях может предусматриваться использование слишком дорогих материалов или методов строительства). Было достигнуто согласие, что в таком случае закупающая организация может использовать свои права на отклонение всех предложений и должна быть готовой либо изменить спецификации и возобновить процедуры торгов, либо вступить в переговоры с подрядчиком или поставщиком, который представил предложение с самой низкой ценой или с экономически наиболее выгодными условиями. Однако эти возможности можно предусмотреть в других частях типового закона о закупках (например, в статье 7).

183. Рабочая группа согласилась также исключить подпункт (b) пункта 1 на том основании, что предусмотренный в нем случай, когда ни одно из предложений явно не содержит самой низкой цены или экономически наиболее выгодных условий, является практически нереальным. Кроме того, было указано, что данное положение может быть объектом злоупотреблений. Было также решено изъять пункт 2 в свете решения Рабочей группы об исключении аналогичных формулировок из подпункта (ii) пункта 7(с) статьи 28 (см. пункт 168 выше).

184. Приняв решение об исключении пунктов 1 и 2, Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, следует ли оставлять вводную часть статьи 30. Было выражено общее согласие с принципом, закрепленным в вводной части статьи, т.е. с принципом, согласно которому в контексте официальных процедур торгов между закупающей организацией и подрядчиками и поставщиками не должно вестись никаких переговоров. Согласно одной точке зрения, ввиду важного значения этого принципа было бы полезно закрепить его в отдельной статье типового закона, внося в него некоторые редакционные изменения. Однако наибольшую поддержку получило мнение, согласно которому этот принцип следует закрепить в какой-либо другой части типового закона. В этой связи статья 30 была полностью исключена из текста.

Статья 31

Специальные процедуры торгов для получения заявок

185. Рабочая группа сочла процедуры, предусмотренные в статье 31, в целом приемлемыми, но указала на необходимость внесения различных улучшений. Было отмечено, что эти процедуры

предназначаются для использования в тех случаях, когда торги не могут быть проведены на основе подробных спецификаций и других технических требований (например, когда закупающая организация стремится получить современное технологическое оборудование, на которое нельзя составить точных спецификаций), но когда нежелательно осуществлять закупки с использованием конкурентных переговоров или из одного источника. Было указано, что в национальных правовых системах существуют многочисленные варианты и альтернативы той модели, которая содержится в статье 31. Тем не менее было признано, что в единообразном законе о закупках невозможно охватить все эти варианты и альтернативы; вместо этого в нем следует предусмотреть четко разграниченные перечни процедур, подходящих для закупок в различных ситуациях. Было отмечено, что в комментарии было бы полезно упомянуть факт использования в различных странах других вариантов и альтернатив процедур, предусмотренных в статье 31.

186. Было указано, что процедуры, предусмотренные в статье 31, в целом аналогичны методу закупок, который часто называется в международной практике "двухэтапными торгами". Однако они отличаются от другого метода закупок, который часто называется "запросами предложений". При этом методе закупающая организация устанавливает общие параметры своих потребностей в закупках, запрашивает предложения у относительно небольшого числа подрядчиков и поставщиков и проводит с подрядчиками и поставщиками, представившими предложения, переговоры с целью согласования наиболее подходящего предложения. Во многих случаях цена вырабатывается в рамках переговоров. Было решено изменить нынешнее название этой статьи на "двухэтапные процедуры торгов", с тем чтобы отразить существо рассматриваемого в статье вопроса и устранить путаницу в отношении основного характера предусмотренных в ней процедур.

187. Ряд делегаций высказали мнение, что помимо процедур, предусмотренных в статье 31, в типовом законе следует предусмотреть вариант "запроса предложений" или, по крайней мере, не запрещать использовать этот метод закупок. Однако, согласно противоположной точке зрения, этот метод используется для закупок услуг, таких, как консультативные услуги, но не используется при закупках товаров или строительных работ; поэтому данный метод не следует рассматривать в типовом законе, который на нынешнем этапе не распространяется на услуги.

188. При рассмотрении пункта 1 было решено расширить перечень ситуаций, в которых могут использоваться процедуры, предусмотренные в статье, и не ограничивать его теми случаями, когда закупающая сторона стремится получить заявки в отношении технических характеристик товаров или строительства. Например, следует предусмотреть возможность использования этих процедур в тех случаях, когда закупающая организация стремится получить заявки в отношении договорных условий (например, условий платежа).

189. Рабочая группа пришла к выводу, что, несмотря на положения пункта 2 и несмотря на тот факт, что статья 31 помещена в разделе типового закона, касающемся процедур торгов, нет достаточной ясности в том, что различные аспекты процедур (например, критерии оценки; вскрытие, рассмотрение, оценка и сопоставление предложений, содержащих заявки) должны регулироваться нормами типового закона, касающимися процедур торгов, за исключением тех норм, которые не соответствуют статье 31. Было решено обеспечить большую ясность в этом вопросе, возможно, включив в статью 31 перекрестные ссылки на основные статьи, касающиеся процедур торгов, такие, как статья 28.

190. Было отмечено, что одна норма, применимая к процедурам торгов, включая процедуры, предусмотренные в статье 31, заключается в том, что критерии для оценки заявок должны устанавливаться в закупочной документации. Однако было заявлено, что определенные критерии могут зависеть от характеристик заявок, вырабатываемых в результате обсуждений, предусмотренных в пункте 4. В этой связи было предложено, чтобы закупающей организации была предоставлена возможность по получении заявок изменять критерии или добавлять новые.

191. Было решено уточнить в пункте 4, что ссылка на возможность "обсуждать" охватывает и переговоры. Было решено также исключить слова "за исключением какой-либо требуемой характеристики товаров или услуг по строительству или требуемого договорного условия, изложенного в закупочной документации" в свете уже принятых решений об исключении аналогичных формулировок в других частях типового закона (см. пункты 168 и 183 выше).

192. Было решено добавить в пункт 5 положение о том, что закупающая организация может, в случае необходимости, изменять спецификации. Было внесено предложение исключить ссылку на обеспечение предложения, поскольку не следует требовать, чтобы подрядчики и поставщики предоставляли обеспечение своих предложений со своими первоначальными заявками.

193. Было достигнуто согласие в отношении того, что пункт 23 комментария к статье 28 следует исключить, поскольку "двухконвертная система" не приносит никакой пользы и является менее эффективной, чем обычный метод представления и вскрытия технического и ценового компонентов предложений в одном конверте.

Статья 32
Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках

194. В соответствии со своим предыдущим решением о том, что требование об утверждении действий и решений закупочной организации будет рассматриваться в нормативных положениях о применении закона, а не в типовом законе (см. пункт 176 выше), Рабочая группа постановила исключить слова "при условии утверждения" из пунктов 1 и 4.
195. Было высказано мнение о том, что в пунктах 2 и 3 должно содержаться указание на получение уведомления об акцепте предложения, а не на его отправление. Тем не менее преобладало мнение, что следует сослаться на "отправление" уведомления. В соответствии с этим была принята альтернатива 1 пункта 6(b).
196. Было высказано мнение, что пункты 2 и 3(b) в их нынешних формулировках представляются несовместимыми друг с другом, поскольку в пункте 2 предусматривается, что договор о закупках вступает в силу, когда уведомление об акцепте предложения отправлено, а в пункте 3(b) предусматривается, что этот договор вступает в силу с того момента, когда подписывается договор, составленный в письменной форме. Это явное несоответствие было решено устранить, разъяснив, что пункты 2 и 3 содержат две альтернативные возможности в отношении момента вступления договора в силу, а именно пункт 3(b) применяется лишь в тех случаях, когда необходимо подписать договор, составленный в письменной форме, а пункт 2 - во всех других случаях. Было предложено пересмотреть формулировку пункта 3(a), с тем чтобы разъяснить, что подписание договора, составленного в письменной форме, необходимо лишь в том случае, когда того требует уведомление об акцепте предложения. Вместе с тем было предложено также включить в пункт 3(a) дополнительное положение о том, что договор, составленный в письменной форме, должен подписываться, когда того требуют другие обязательные нормы права, применимого к заключению договоров.
197. После обсуждения Рабочая группа приступила к рассмотрению конкретного вопроса о том, с какого момента договор о закупках следует считать вступившим в силу. Согласно одному мнению, во всех случаях следует придерживаться критерия, содержащегося в пункте 2, а не того, который предусмотрен в пункте 3. В поддержку этой точки зрения было отмечено, что критерий, содержащийся в пункте 2, используется во многих районах мира. Критерий пункта 3, как было сказано, вызывает вопросы относительно прав и обязанностей сторон в период времени с момента отправления уведомления об акцепте предложения до момента подписания договора, составленного в письменной форме. Кроме того, было отмечено, что этот критерий связан с опасностью срыва закупки в этот период времени, например, если подрядчик или поставщик не подписывает составленный в письменной форме договор, а также оставляет возможность для несоответствующих действий одной из сторон в этот период времени.
198. Другая точка зрения заключалась в том, что следует во всех случаях придерживаться критерия, содержащегося в пункте 3, и опустить пункт 2. Пункт 3, как отмечалось, является отражением практики некоторых стран. Было отмечено, что предложения могут неоднократно меняться и что если договор вступает в силу после отправления уведомления об акцепте предложения, то может существовать неопределенность относительно условий акцептованного предложения. От этой неопределенности можно избавиться, если предусмотреть, что договор вступает в силу лишь после подписания договора, составленного в письменной форме.
199. Была высказана еще одна точка зрения о том, что вопрос о моменте вступления договора в силу следует решать не в типовом законе, а с помощью норм права, применимого к заключению договоров. В поддержку этого подхода было указано, что некоторые системы права содержат обязательные нормы в отношении вступления в силу договоров, с которыми типовой закон не должен вступать в коллизию (например, нормы, требующие, чтобы некоторые виды договоров, например договоры, связанные с передачей технологии, составлялись в письменной форме или утверждались определенным правительственным органом). Вместе с тем было указано, что в типовом законе предусматриваются нормы и процедуры, разработанные с целью удовлетворения конкретных потребностей государственных закупок, и что ссылка на другие нормы права, применимого к заключению договоров, может привести к применению несовместимых норм и процедур. Кроме того, было отмечено, что предложенный подход не будет способствовать достижению правового единообразия.
200. Было также высказано мнение, что следует сохранить и пункт 2, и пункт 3 при условии внесения некоторых разъяснений и доработки формулировок. Было указано, что в некоторых системах права применяются оба критерия, содержащиеся в указанных пунктах.
201. В целом была достигнута договоренность, что, независимо от избранного критерия, в закупочной документации должны четко указываться формальные требования для вступления в силу договора о закупках и что в статью 18(f) необходимо включить соответствующее положение.

202. Что касается случая, когда договор о закупках не вступает в силу до подписания договора, составленного в письменной форме, то в целом было отмечено, что в пункте 3(b) не разрабатываются должным образом права и обязанности сторон в период времени с момента отправления уведомления об акцепте предложения до подписания договора, составленного в письменной форме. В целом было принято решение, что эти права и обязанности должны быть обоюдными и сбалансированными и что это требование не нашло должного отражения в пункте 3(b) в его нынешней формулировке. Например, было предложено обязать в данном пункте закупающую организацию и подрядчика или поставщика, предложение которого было акцептовано, подписать договор, составленный в письменной форме. Однако в ответ на это было указано, что в типовом законе уже предусмотрены обоюдные и сбалансированные обязательства в отношении указанного периода времени, а именно: предложение не может быть отозвано после крайнего срока представления предложений и должно оставаться в силе в течение времени, указанного в закупочной документации (статья 25), и подрядчик или поставщик, предложение которого было акцептовано, обязан заключить договор о закупках или утрачивает обеспечение своего предложения; со своей стороны, закупающая организация не может отвергать все предложения после акцептирования предложения (статья 29) и обязана в силу своего акцепта предложения подписать договор, составленный в письменной форме.

203. Согласно другой точке зрения, в течение этого периода времени стороны несут некоторые дополнительные права и обязанности квазидоговорного характера в результате акцепта предложения и в пункте 3(b) эти права и обязанности должны быть разработаны более подробно. Было высказано противоположное мнение, что единственное обязательство сторон заключается в том, что они должны подписать составленный в письменной форме договор в соответствии с условиями акцептованного предложения.

204. Было высказано мнение, что в статье 32 следует рассмотреть вопрос о средствах правовой защиты, которые будет иметь в своем распоряжении одна сторона, если другая сторона нарушила обязательство, лежащее на ней в результате акцепта предложения, например, было предложено уточнить, будет ли закупающая организация иметь право на возмещение ущерба помимо заявления требования на обеспечение предложения, если подрядчик или поставщик не подписал договор, составленный в письменной форме. Одно из предложений заключалось в том, чтобы рассматривать этот вопрос в той части типового закона, где говорится о возмещении. Однако, согласно другой точке зрения, в национальных системах права этот вопрос рассматривается по-разному и решить его в типовом законе будет трудно. Согласно этой точке зрения, данный вопрос следует решать не в типовом законе, а с помощью норм национального права, однако в комментарии можно упомянуть различные подходы в национальном праве.

205. Что касается пункта 4, то было высказано мнение, что если подрядчик или поставщик, предложение которого было акцептовано, не подписывает договор, составленный в письменной форме, или не предоставляет какое-либо обеспечение его исполнения, то закупающая организация должна акцептовать следующее наиболее выгодное предложение; при этом речь не должна идти лишь о возможности закупающей организации сделать это, о чем, по-видимому, говорится в пункте 4 в его нынешней формулировке. Как было указано, предложенный подход соответствует упорядоченному характеру формальных конкурентных торгов. Было также отмечено, что этот подход соответствует пункту 2(b)(ii) статьи 7, где предусматривается, что закупающая организация не имеет права вступать в конкурентные переговоры в случае неподписания подрядчиком или поставщиком договора, составленного в письменной форме, если по-прежнему действуют другие надлежащим образом оформленные предложения подрядчиков и поставщиков, прошедших квалификационный отбор. Вместе с тем была высказана другая точка зрения о том, что пункт 4 следует сохранить в его нынешней форме.

206. Рабочая группа просила секретариат подготовить к следующей сессии Рабочей группы новый текст статьи 32 с учетом обсуждений в ходе нынешней сессии и, в частности, включить положение о правах и обязанностях сторон в период времени с момента акцепта предложения до подписания договора, составленного в письменной форме.

Статья 33

Протоколы процедур торгов

207. В целом было решено, что формулировку "протоколы процедур торгов", содержащуюся в названии и в тексте нынешней статьи 31(6) и в других частях типового закона, следует заменить выражением "отчет о процедурах торгов".

208. Рабочая группа в целом пришла к пониманию, что в случаях, когда все предложения отклоняются закупающей организацией в соответствии со статьей 29, согласно пункту 1 требуется лишь, чтобы в отчете о процедурах торгов содержалось изложение соответствующих причин; в соответствии с решением, принятым Рабочей группой в ходе обсуждения статьи 29, причины отклонения предложения следует приводить лишь в том случае, когда поступил соответствующий запрос (см. пункт 181 выше).

209. Было высказано мнение, что формулировка "предоставляются для ознакомления", содержащаяся в пункте 2, нуждается в разъяснении. В соответствии с одним мнением, отчет должен предоставляться для ознакомления лишь участникам процедур торгов. Тем не менее наиболее распространенное мнение состояло в том, что отчет должен предоставляться для ознакомления любому лицу, что будет способствовать предотвращению махинаций и укреплению доверия в процессе закупок.

210. В целом было решено расширить сферу действия принципа конфиденциальности, предусмотренного в пункте 2, установив, что информация не раскрывается, если раскрытие противоречит закону, препятствует правоохранительной деятельности, противоречит интересам государства, наносит ущерб законным коммерческим интересам сторон или препятствует честной конкуренции. В противоположность этому было указано, что, в соответствии с вышеупомянутой формулировкой, государство, применяющее закон, имело бы возможность значительно ограничить сферу, в пределах которой информация подлежит раскрытию, приняв законы, которые определяют различные аспекты закупочных процедур как конфиденциальные.

211. В целом была достигнута договоренность, что информация, относящаяся к рассмотрению, оценке и сопоставлению предложений, не подлежит раскрытию. Было указано, что закупочные цены также не подлежат раскрытию, поскольку их раскрытие может способствовать заключению картельных договоренностей о ценах.

212. Было внесено предложение изменить формулировку пункта 2 и предусмотреть, чтобы отчет о процедурах торгов предоставлялся для ознакомления до вступления в силу договора о закупках, а не после его вступления в силу и представления подрядчиком или поставщиком обеспечения исполнения этого договора, как это предусматривается в нынешней формулировке этого пункта. Такое изменение обеспечило бы возможность возбуждения процедур, необходимых для получения компенсации подрядчиком или поставщиком, понесшим убытки до вступления договора в силу. Возможность возбуждать эти процедуры до вступления договора в силу позволила бы избежать неисполнения договора, которое бы имело место, если бы процедуры должны были возбуждаться после вступления договора в силу.

Статья 34

Процедуры конкурентных переговоров

213. Было внесено предложение опустить статью 34. В его поддержку было указано, что закупающие организации, которые стремятся незаконно избежать участия в процедурах торгов, могут злоупотреблять положениями статьи 7(2), конкретизирующими условия, при которых могут применяться процедуры конкурентных переговоров, и что положения этой статьи могут привести к формированию более высоких цен, чем те, которые были бы установлены при проведении процедур торгов. Было также отмечено, что в случаях, упомянутых в статье 7(2), необходимость в конкурентных переговорах отсутствует. Речь идет о случаях, когда процедуры торгов, по сути, не приводят к заключению договора о закупках. Было сказано, что в таких случаях закупающей организации следует, при необходимости, внести изменения в спецификации или другие части закупочных документов и вступить в новые торги. Кроме того, было отмечено, что в типовом законе отсутствуют какие бы то ни было гарантии от злоупотреблений при конкурентных переговорах.

214. Предложение исключить статью 34 не получило поддержки. Рабочая группа в целом достигла договоренности, что закупающая организация должна иметь возможность приступать к процедурам конкурентных переговоров при определенных обстоятельствах и что типовой закон должен предусматривать такой метод закупок. Тем не менее было также решено, что статья 7(2) в настоящее время сформулирована слишком широко и что использование процедур конкурентных переговоров должно разрешаться лишь в крайне редких случаях. В качестве примера упоминались случаи, когда процедуры торгов завершались полной неудачей и когда организация новых процедур торгов вряд ли могла привести к заключению договора о закупках; случаи низкого качества приобретаемых товаров или услуг по строительству; случаи, когда товары или строительство требовали высокой специализации или использования узкоспециальной технологии; случаи крайней необходимости в товарах или услугах по строительству, в связи с которой использование процедур торгов было невозможно или нежелательно.

215. Было предложено пересмотреть текст типового закона с целью приведения в соответствие друг с другом различных положений, касающихся мер, которые следует принимать в случае отклонения всех предложений в соответствии со статьей 28 и статьей 29.

216. Было решено исключить из пункта 1 слова "но в любом случае не менее чем с [тремя] подрядчиками и поставщиками, за исключением случаев, когда переговоры с [тремя] подрядчиками и поставщиками невозможны или не могут быть проведены".

217. В отношении пункта 2 было высказано мнение о том, что исключение из положения, в соответствии с которым любая информация, связанная с переговорами, должна равным образом сообщаться всем подрядчикам и поставщикам (а именно, что это положение не применяется к информации, имеющей особое отношение к переговорам с каким-либо отдельным подрядчиком или поставщиком, а также к конфиденциальной информации), противоречит принципу создания равных условий для всех подрядчиков и поставщиков. Было также указано, что этим исключением может злоупотреблять закупающая организация и что обстоятельства, при которых данное исключение должно применяться, в достаточной мере отражены в пункте 3. Соответственно, в пункте 2 было решено опустить формулировку, содержащую это исключение.

218. Было достигнуто понимание того, что обсуждение Рабочей группой статьи 33 и ее решения по этой статье относятся также к пункту 4 статьи 34.

Статья 35

Отчет о закупках из одного источника

219. Было решено, что статья 35 в целом приемлема. Была выражена точка зрения, согласно которой было бы целесообразно внести в типовой закон или комментарий разъяснение понятия "закупки из одного источника". Было предложено рассмотреть упомянутые в статье 7(3) обстоятельства, при которых могут осуществляться закупки из одного источника, с тем чтобы изменения, которые должны быть внесены в текст статьи 7(2), не привели к какой-либо непоследовательности.

220. Было достигнуто понимание того, что обсуждение статей 33 и 34(4) в Рабочей группе и принятые ею решения по этим статьям относятся также к статье 35. Было отмечено, что, в соответствии со статьей 35, от закупающей организации, как представляется, требуется готовить отчет о всех произведенных ею закупках, и желательность такого подхода была подвергнута сомнению.

221. Помимо обсуждения запросов предложений (пункты 186 и 187 выше), было внесено предложение рассмотреть в типовом законе метод закупок, называемый методом выбора оптимального варианта. В соответствии с этим методом закупающая организация получает от поставщиков предлагаемые цены на товары. Согласно этому предложению, следует указать обстоятельства, при которых может использоваться этот метод (например, для закупок стандартизированных готовых изделий).

III. ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА И ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ

222. Секретариату была направлена просьба о подготовке к следующей сессии Рабочей группы проекта положений типового закона, связанных с компенсацией ущерба от действий и решений, противоречащих типовому закону, а также пересмотреть текст типового закона с учетом результатов обсуждения, состоявшегося на настоящей сессии, и принятых решений. Было достигнуто понимание того, что при пересмотре не следует пытаться улучшать структуру или редакционное оформление текста, поскольку к этим аспектам можно будет перейти после того, как будет решен вопрос существа текста. Было также решено, что не следует пересматривать комментарий до того, как будет решен вопрос существа текста типового закона, и что к следующей сессии Рабочей группы пересмотренный текст комментария готовиться не будет.

В. Закупки: проект типового закона о закупках:
доклад Генерального секретаря а/
(A/CN.9/WG.V/WP.24) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	213
ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ	213
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	213
Статья 1. Применение закона	213
Статья 2. Определения	213
Статья 3. Основные цели	214
Статья 4. Положения о закупках	214
Статья 5. Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок	215
Статья 6. Контроль и надзор за закупками	215
Статья 7. Методы закупок и условия их применения	215
Статья 8. Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям	216
Статья 9. Квалификационные данные подрядчиков и поставщиков	216
Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками	217
ГЛАВА II. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ	217
РАЗДЕЛ I. ПРОЦЕДУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ	217
Статья 11. Процедуры международных торгов	217
РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР	217
Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор	217
Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков	218
Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке	218
РАЗДЕЛ III. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ	219
Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков	219
Статья 16. Процедуры предварительного отбора	219
РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	220
Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам	220
Статья 18. Содержание закупочной документации	220
Статья 19. Плата за закупочную документацию	222
Статья 20. Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации	222

а/ Рабочий документ, представленный Рабочей группе по новому международному экономическому порядку на ее одиннадцатой сессии.

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Страница</u>
[Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках]	222
Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации	223
РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ	223
Статья 23. Язык предложений	223
Статья 24. Представление предложений	223
Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений	224
РАЗДЕЛ VI. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	224
Статья 26. Обеспечение предложений	224
РАЗДЕЛ VII. ВСКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	224
Статья 27. Вскрытие предложений	224
Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений	225
Статья 29. Отклонение всех предложений	227
Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками	227
РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЯВОК	227
Статья 31. Специальные процедуры торгов для получения заявок	227
РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ПРОЦЕДУР ТОРГОВ	228
Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках	228
Статья 33. Протоколы процедур торгов	229
ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ	229
Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров	229
Статья 35. Отчет о закупках из одного источника	229

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия в первоочередном порядке решила начать работу в области закупок и поручила эту задачу своей Рабочей группе по новому международному экономическому порядку 1/. Рабочая группа начала эту работу на своей десятой сессии в октябре 1988 года. Она посвятила эту сессию обсуждению подготовленного секретариатом исследования о закупках, в котором рассматриваются возможные цели национальной закупочной политики, национальные законы о закупках и методы закупок, а также роль и деятельность различных международных организаций и учреждений по финансированию развития в связи с закупками (A/CN.9/WG.V/VP.22). Завершив рассмотрение этого исследования, Рабочая группа просила секретариат подготовить первый проект типового закона о закупках и соответствующий комментарий к нему с учетом обсуждения и решений, принятых на этой сессии (A/CN.9/315, пункт 125). Было достигнуто согласие о том, что типовой закон о закупках не следует ограничивать международными закупками и в нем следует учесть конкретные потребности и интересы иностранных участников процедур закупок (там же, пункт 122). На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия выразила удовлетворение деятельностью Рабочей группы и просила ее ускорить свою работу (A/44/17, пункты 232 и 235).

2. В соответствии с просьбой Рабочей группы в настоящем докладе содержится первый проект типового закона о закупках. Комментарий содержится в отдельном документе (A/CN.9/WG.V/VP.25). Положения, касающиеся права потерпевших убытки подрядчиков и поставщиков требовать возмещения за нарушение типового закона о закупках, в настоящем проекте документа не содержатся. Этот вопрос будет рассмотрен в отдельном документе.

3. Рабочая группа, возможно, пожелает обсудить принципиальные вопросы, затронутые в проекте статей и в комментарии, и поручить секретариату изменить формулировку проекта статей и комментария на основе результатов обсуждения.

ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ

* * *

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Применение закона*

Настоящий закон применяется к закупкам товаровкупающими организациями с помощью таких средств, как купля, аренда или других методов, или к строительству. Под закупками товаров или строительства понимаются такие закупки, при которых на товары или строительство приходится существенная часть закупок.

Статья 2. Определения

Для целей настоящего закона:

а) "закупающая организация" означает:

i) любое министерство, учреждение, орган или другой департамент правительства или администрации или любое их подразделение;

ii) [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, включает в данный подпункт и, при необходимости, в последующие подпункты другие организации, или предприятия, или их соответствующие категории, которые должны включаться в определение "закупающей организации"];

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятнадцатой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 243.

*Заголовки статей приводятся только в справочных целях и не предназначены для целей толкования.

- b) "товары" включают сырьевые материалы, изделия, оборудование и другие материальные предметы любого вида и описания;
- c) "строительство" означает такую материальную деятельность, как подготовка строительной площадки, выемка грунта, возведение и сооружение объекта, монтаж оборудования или материалов, отделка и отделочные работы, в отношении какого-либо нового объекта или существующего объекта;
- d) "процедуры закупки" означают процедуры, в которых участвует какая-либо закупающая организация, или меры, которые предпринимает какая-либо закупающая организация в целях заключения договора о закупках, включая процедуры торгов, процедуры конкурентных переговоров и закупки из одного источника;
- e) "процедуры международных торгов" означают процедуры, о которых говорится в статье 11 и в отношении которых в главе II настоящего закона требуется применение особых организационных процедур в целях содействия международному участию в процедурах торгов;
- f) "обеспечение предложений" включает такие меры, как банковские гарантии, аккредитивы, чеки, по которым первичное обязательство несет какой-либо банк, и депозиты в наличных средствах, предоставляемые каким-либо подрядчиком или поставщиком для обеспечения обязательств по своему предложению;
- g) "валюта" включает расчетную единицу;
- h) "процедуры конкурентных переговоров" означают переговоры закупающей организации с подрядчиками и поставщиками в целях осуществления закупок, причем такие переговоры регулируются изложенными в статье 34 нормами, которые призваны обеспечить элемент конкуренции;
- i) "закупки из одного источника" означают закупки у какого-либо конкретного подрядчика или поставщика без применения процедур торгов или процедур конкурентных переговоров.

Статья 3. Основные цели

- 1) Основными целями настоящего закона являются:
 - a) обеспечение максимальной экономии и эффективности закупок;
 - b) обеспечение и содействие участию в процедурах закупки компетентных подрядчиков и поставщиков, включая, в случае необходимости, международное участие;
 - c) развитие конкуренции между подрядчиками и поставщиками на поставку товаров или строительство;
 - d) обеспечение справедливого и равного отношения ко всем подрядчикам и поставщикам в связи с закупками, охватываемыми настоящим законом;
 - e) содействие справедливости и беспристрастности процесса закупок и повышению доверия к нему общества;
 - f) обеспечение открытости процедур торгов.
- 2) Настоящий закон не затрагивает действия любого международного соглашения или любого соглашения с любым международным или правительственным учреждением другого государства или другого обязательства перед ним, к которому [данное государство] уже присоединилось или может присоединиться и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящего закона.

Статья 4. Положения о закупках

... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет орган или учреждение, уполномоченное принимать положения о закупках] уполномочено принимать положения о закупках для уточнения или дополнения настоящего закона.

Статья 5. Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок

Общественности в кратчайшие сроки обеспечивается доступ к настоящему закону и положениям о закупках, ко всем административным постановлениям и директивам общего характера, применимым к закупкам, охватываемым настоящим законом, а также ко всем поправкам к настоящему закону и этим положениям, административным постановлениям и директивам.

Статья 6. Контроль и надзор за закупками

1) Функция утверждения, упоминаемая в статьях 7(2), 7(3), 11(2), 12(2), 28(3), 28(10), 29(1), 31(1), [32(1) и] [32(4)], осуществляется ... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает орган или учреждение, уполномоченное осуществлять функцию утверждения.]

2) [Каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает в этом пункте и, если это необходимо, в последующих пунктах любые дополнительные функции в связи с контролем и надзором за закупками и орган(ы) или учреждение(я) для осуществления этих функций.]

Статья 7. Методы закупок и условия их применения

1) Если в настоящем законе не предусмотрено иное, закупающая организация осуществляет закупки с помощью процедур торгов.

2) При условии утверждения закупающая организация может осуществлять закупки с помощью процедур конкурентных переговоров, если:

a) стоимость договора о закупках ниже суммы, установленной в положениях о закупках, или

b) процедуры торгов были начаты, но:

i) все предложения были отклонены закупающей организацией в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29 или

ii) подрядчик или поставщик, чье предложение было акцептовано, не подписывает договор о закупках с закупающей организацией, когда это необходимо сделать, или не предоставляет надлежащее обеспечение в отношении исполнения договора, и не действует никакое другое надлежащим образом оформленное предложение какого-либо подрядчика или поставщика, отвечающего формальным требованиям и прошедшего квалификационный отбор.

3) При условии утверждения закупающая организация может осуществить закупку из одного источника, если:

a) стоимость договора о закупках ниже суммы, установленной в положениях о закупках;

b) товары или услуги по строительству могут быть предоставлены только данным конкретным подрядчиком или поставщиком, и не существует никакой разумной альтернативы или замены;

c) существует срочная потребность в данных товарах или услугах по строительству, что делает невозможным или неосмотрительным применение процедур торгов или процедур конкурентных переговоров, в зависимости от конкретного случая, с учетом того периода времени, который необходим для применения таких процедур;

d) по соображениям стандартизации или с учетом необходимости обеспечения совместимости с имеющимся оборудованием или технологией, товары должны быть закуплены у конкретного подрядчика или поставщика;

e) закупающая организация стремится заключить договор с данным подрядчиком или поставщиком в целях проведения научных исследований, экспериментов, обзоров или разработок, за исключением случаев, когда данный договор предусматривает

производство товаров в количествах, обеспечивающих их коммерческую рентабельность, или возмещение расходов на исследования и разработки; или

f) по причинам национальной безопасности необходимо сохранять в тайне закупочные потребности данной закупающей организации.

4) Закупающая организация не делит свои закупки товаров или услуг по строительству на отдельные договоры на основании пункта 2(а) или пункта 3(а).

5) Закупающая организация, которая ссылается на положения пункта 2 или пункта 3, включает в протокол, предусмотренный в статье 34(4), или в отчет, предусмотренный в статье 35, изложение обстоятельств, которыми она руководствовалась, и, за исключением предусмотренного в пункте 3(f), приводит соответствующие факты.

Статья 8. Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям

1) а) Закупающая организация может требовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в процедурах закупок, представить такие соответствующие письменные заявления, документальные доказательства или иную информацию, которую она может счесть полезной для удостоверения в том, что данные подрядчики и поставщики:

- i) правомочны заключать договор о закупках;
- ii) не являются неплатежеспособными, банкротами и не ликвидируются, их делами не распоряжается какой-либо суд или какое-либо судебное должностное лицо, их коммерческая деятельность не приостановлена и в их отношении не возбуждены юридические процедуры в связи с любым из упомянутых выше фактов;
- iii) выполнили свои обязательства по уплате налогов и взносов по социальному страхованию в [данном государстве];
- iv) не обвинялись в каком-либо уголовном правонарушении в связи с их профессиональной деятельностью в течение [5] лет, предшествующих началу закупочных процедур;
- v) [...] [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет любые дополнительные формальные требования.]

b) Кроме того, закупающая организация может любым другим надлежащим способом изучить соответствие формальным требованиям любого подрядчика или поставщика в соответствии с критериями, изложенными в подпункте (а).

2) Любое требование, установленное в соответствии с пунктом 1(а), и критерии формальных требований, изложенные в этом пункте, применяются в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Закупающая организация не устанавливает никаких других критериев формальных требований, помимо тех, которые предусмотрены в пункте 1(а).

[3) Подрядчик или поставщик не лишается возможности участвовать в процедурах закупок по той причине, что он не соответствует одному или более критериям формальных требований, изложенным в пункте 1, если данный подрядчик или поставщик принимает меры к подтверждению своего соответствия в ходе процедур закупок или если разумно ожидать, что данный подрядчик или поставщик в состоянии это сделать.]

Статья 9. Квалификационные данные подрядчиков и поставщиков

Закупающая организация может потребовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в процедурах закупки, представить такие письменные заявления, документальные доказательства или иную информацию, которую она может счесть полезной для удостоверения в том, что данные подрядчики и поставщики обладают достаточными квалификационными данными с точки зрения технической компетенции, финансовых ресурсов, оборудования и других материальных возможностей и достаточным персоналом для исполнения договора о закупках. Любое такое требование и любой критерий, установленные в отношении этих квалификационных данных, применяются в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Кроме того, закупающая организация может любым другим соответствующим способом ознакомиться с квалификационными данными любого подрядчика или поставщика.

Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками

- 1) Настоящая статья применяется к письменным заявлениям и другим документальным доказательствам, представляемым подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия формальным требованиям и своих квалификационных данных для участия в процедурах закупок.
- 2) Любое письменное заявление и документальное доказательство помимо тех, которые представляются каким-либо правительственным, судебным или административным органом, подписываются и подтверждаются или удостоверяются другими способами автором этого письменного заявления или документального доказательства в нотариальном или другом компетентном органе в соответствии с законом места, где этот орган находится, чтобы подтвердить подлинность этого письменного заявления или документального доказательства и его подписание и удостоверение, и это подтверждение нотариального или другого компетентного органа включается в это письменное заявление или документальное доказательство или прилагается к нему. Подтверждение каким-либо иностранным нотариальным или другим компетентным органом приемлемо, если оно легализовано в соответствии с применимым в [данном государстве] законом, который касается легализации иностранных официальных документов.
- 3) а) Документальное доказательство, представляемое каким-либо правительственным, судебным или административным органом за пределами [данного государства], приемлемо, если оно легализовано в соответствии с применимым в [данном государстве] законом, который касается легализации иностранных официальных документов.
б) Документальное доказательство, представляемое каким-либо государственным, судебным или административным органом в [данном государстве], соответствует применимому в [данном государстве] закону, который касается подписания, удостоверения и легализации таких документов.

ГЛАВА II. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ПРОЦЕДУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ

Статья 11. Процедуры международных торгов

- 1) На основании пункта 2 закупающая организация, которой в соответствии со статьей 7 необходимо начать процедуры торгов, может принять решение об использовании процедур международных торгов с учетом целей обеспечения экономичности и эффективности данной закупки.
- 2) Если стоимость договора о закупках превышает сумму, установленную в положениях о закупках, то закупающая организация, которой в соответствии со статьей 7 необходимо начать процедуры торгов, должна приступить к осуществлению процедур международных торгов, за исключением случаев, когда она получает разрешение не начинать процедуры международных торгов. Закупающая организация не делит свою закупку товаров или услуг по строительству на отдельные договоры в целях избежания применения положений настоящего пункта.

РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК
НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР

Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор

- 1) Закупающая организация запрашивает предложения и, где это возможно, заявки на предварительный отбор от всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков путем направления уведомления о предполагаемых закупках, которое должно быть опубликовано в... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет официальную газету или другое официальное издание, в котором публикуется уведомление о предполагаемых закупках]. В случае процедур международных торгов такое уведомление о предполагаемых закупках должно также публиковаться в какой-либо газете или соответствующем коммерческом издании, или техническом журнале, имеющем широкое международное распространение. Эта публикация должна быть оформлена на языке, который обычно используется в международной торговле.

2) Если ограниченное участие в процедурах торгов в большей степени содействует экономичности и эффективности, закупающая организация может, при получении согласия, запрашивать предложения путем рассылки уведомления о предполагаемых закупках только конкретным подрядчикам и поставщикам, отобранным этой организацией. Закупающая организация отбирает достаточное число подрядчиков и поставщиков для обеспечения действенной конкуренции, соответствующей эффективному проведению процедур торгов.

Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков

Закупающая организация может использовать список утвержденных подрядчиков и поставщиков в качестве источника для отбора подрядчиков и поставщиков для запрашивания предложений в соответствии со статьей 12(2) только в том случае, если:

- a) запросы, которые надлежит внести в этот список, могут быть получены в любое время от любого заинтересованного подрядчика или поставщика, и меры по ним могут быть приняты в пределах разумно короткого периода времени;
- b) внесение в этот список не связано с какими-либо более жесткими по сравнению с указанными в статье 8(1)(а) критериями формальных требований или с более жесткими критериями отбора по сравнению с критериями, устанавливаемыми в соответствии со статьей 15;
- c) наличие этого списка, условия, которым должны удовлетворять подрядчики и поставщики для внесения в этот список, методы, на основе которых необходимо проверять соответствие каждому из этих требований, продолжительность срока внесения в этот список и процедуры внесения и обновления порядка внесения были широко опубликованы таким образом, чтобы обратить на них внимание подрядчиков и поставщиков;
- d) условия, методы, процедуры и другие вопросы, о которых упоминается в подпункте (с), не являются дискриминацией по отношению к иностранным подрядчикам и поставщикам в связи с внесением в какой-либо список для участия в процедурах международных торгов или в связи с их возможностями участвовать в таких процедурах;
- e) отбор закупающей организацией из этого списка обеспечивает всем подрядчикам или поставщикам, внесенным в этот список, равные возможности быть выбранными.

Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке

1) Уведомление о предполагаемой закупке содержит следующую информацию:

- a) наименование и адрес закупающей организации;
- b) характер и количество товаров, подлежащих поставке, или характер и место предполагаемого строительства;
- c) желаемые или требуемые сроки поставки товаров или завершения строительства;
- d) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(а);
- e) способы получения закупочной документации и место, где она может быть получена;
- f) цена, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за закупочную документацию, и, в случае процедур международных торгов, валюта и средство платежа за эту документацию;
- g) в случае процедур международных торгов – язык или языки, на которых составляется закупочная документация;
- h) место и конечный срок представления предложений.

2) Если должны проводиться процедуры предварительного отбора, то это указывается в уведомлении о предполагаемых закупках. В этом случае уведомление о предполагаемых

закупках не обязательно содержит информацию, упомянутую в пункте l(e) или (g), а содержит следующую дополнительную информацию:

- a) способы получения документов для предварительного отбора и место, где они могут быть получены;
- b) цена, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за документы для предварительного отбора, и, в случае процедур международных торгов, валюта и условия платежа за эти документы;
- c) в случае процедур международных торгов - язык или языки, на которых составляются документы для предварительного отбора;
- d) место и конечный срок представления заявок для предварительного отбора.

РАЗДЕЛ III. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ

Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков

- 1) Закупающая организация оценивает квалификационные данные подрядчиков и поставщиков в соответствии с квалификационными критериями и процедурами, изложенными в документах для предварительного отбора или в закупочной документации.
- 2) Квалификационные критерии в максимально возможной степени объективны и ограничиваются теми критериями, которые имеют существенное значение для обеспечения того, чтобы подрядчики или поставщики имели достаточную техническую компетенцию, финансовые ресурсы, оборудование и другие материальные возможности и достаточный персонал для исполнения договора о закупках.
- 3) В случае процедур международных торгов закупающая организация не устанавливает никаких критериев, требований или процедур в отношении предъявления или оценки квалификационных данных подрядчиков и поставщиков, которые необоснованно ограничивают возможности иностранных подрядчиков и поставщиков доказать свое соответствие квалификационным требованиям.

Статья 16. Процедуры предварительного отбора

- 1) За исключением случаев, когда участие в процедурах торгов ограничивается в соответствии со статьей 12(2), закупающая организация может осуществлять процедуры предварительного квалификационного отбора для выявления, до представления предложений, подрядчиков и поставщиков, которые соответствуют формальным требованиям и обладают квалификационными данными для исполнения договора о закупках.
- 2) Если закупающая организация начинает процедуры предварительного отбора, то она предоставляет каждому подрядчику и поставщику комплект документов для предварительного отбора, в которых излагаются соответствующие требования к ним в соответствии с процедурами, указанными в уведомлении о предполагаемой закупке, и предлагается оплатить цену, при наличии таковой, взимаемую за эти документы.
- 3) Документы для предварительного отбора содержат всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить заявки на предварительный отбор, включая, но не ограничиваясь ею, информацию, необходимую для внесения в уведомление о предполагаемых закупках в соответствии со статьей 14(1), за исключением подпункта (e) этой статьи, а также следующую информацию:
 - a) инструкции по подготовке и представлению заявок на предварительный отбор;
 - b) любая дополнительная информация относительно товаров, которые должны быть поставлены, или строительства, которое должно быть осуществлено, которая может быть полезной для подрядчиков или поставщиков при подготовке ими своих заявок на предварительный отбор;
 - c) краткое изложение основных требуемых условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов;

- d) любые письменные заявления, документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены подрядчиками и поставщиками в подтверждение их соответствия формальным и квалификационным требованиям;
 - e) критерии и процедуры, которые должны быть использованы для оценки квалификационных требований, предъявляемых к подрядчикам и поставщикам;
 - f) способ и место представления заявок на предварительный отбор и предельный срок их подачи с указанием конкретной даты и времени, обеспечивающий подрядчикам и поставщикам достаточное время для подготовки и представления своих заявок, с уделением особого внимания, в случае процедур международных торгов, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам;
 - g) любые другие требования, установленные закупочной организацией в соответствии с настоящим законом и положениями о закупках, касающимися подготовки и подачи заявок на предварительный отбор и процедур предварительного отбора;
 - h) ссылки на настоящий закон, положения о закупках и все другие законы и нормативные акты [данного государства], имеющие непосредственное отношение к процедурам предварительного отбора.
- 4) Закупочная организация в кратчайшие сроки уведомляет всех подрядчиков и поставщиков, представивших заявки на предварительный отбор, о результатах прохождения ими предварительного отбора и доводит до сведения широкой общественности наименование всех подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор. Все подрядчики и поставщики, прошедшие предварительный квалификационный отбор, имеют право представлять предложения.
- 5) Закупочная организация по запросу сообщает подрядчикам и поставщикам, которые не прошли предварительный отбор, соответствующие причины, однако закупочная организация обосновывать эти причины не обязана.
- 6) Закупочной организации, которая проводит процедуры предварительного отбора, не запрещается пересматривать на более позднем этапе процедур торгов квалификационные данные подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор.

РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам

Закупочная организация предоставляет комплект закупочной документации подрядчикам и поставщикам в соответствии с процедурами и требованиями, изложенными в уведомлении о предполагаемых закупках. В случае проведения предварительного отбора закупочная организация предоставляет комплект закупочной документации каждому подрядчику и поставщику, который прошел предварительный отбор и который оплачивает цену, при наличии таковой, взимаемую за эту документацию.

Статья 18. Содержание закупочной документации

Закупочная документация должна содержать всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить выгодные предложения, включая, но не ограничиваясь ею, следующую информацию:

- a) инструкции по составлению предложений;
- b) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(a);
- c) если квалификационные данные подрядчиков и поставщиков должны оцениваться или переоцениваться после вскрытия предложений - критерии и процедуры, которые должны быть использованы для оценки или переоценки;
- d) любые письменные заявления, документальные доказательства или другая информация, которые должны быть представлены подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия критериям формальных и квалификационных требований;

- e) характер и необходимые технические и качественные характеристики закупаемых товаров или строительства, включая, но не ограничиваясь ими, соответствующие технические спецификации, планы, чертежи и эскизы; количество товара; место, где данное строительство должно быть осуществлено; и желаемые или требуемые сроки, если таковые имеются, поставки товаров или осуществления строительства;
- f) требуемые условия договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов;
- g) запрашиваются ли альтернативные характеристики товаров или строительства, договорные условия или другие требования, изложенные в закупочной документации;
- h) если подрядчикам и поставщикам разрешено представить предложения только на часть закупаемых товаров или строительства – спецификацию этой части или частей, в отношении которых могут быть представлены предложения;
- i) способ и, в случае процедур международных торгов, валюту или валюты, в которых должна быть рассчитана и выражена цена предложения;
- j) любая применимая максимальная или минимальная цена предложения или любой применимый диапазон, в пределах которого цена предложения должна находиться, или формула для установления такого диапазона;
- k) в случае процедур международных торгов – язык или языки, на которых должны составляться предложения;
- l) любые требования, предъявляемые покупающей организацией в отношении характера, количества и других основных условий любого обеспечения предложений со стороны подрядчиков и поставщиков, представляющих предложения, и любого обеспечения исполнения договора о закупках со стороны подрядчика или поставщика, который заключает этот договор о закупках, а также любые требования в отношении вида или видов учреждений или организаций, обеспечение которых будет приемлемым;
- m) способ, место и предельный срок представления предложения;
- n) изложенные в статье 24 методы, с помощью которых подрядчики и поставщики могут запрашивать разъяснения в отношении закупочной документации, и место и время проведения любого совещания подрядчиков и поставщиков, созываемого покупающей организацией;
- o) срок, в течение которого предложения будут иметь силу;
- p) место, дата и время вскрытия предложений, процедуры вскрытия, рассмотрения, оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, а также критерии, которые должны быть использованы для оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, включая, но не ограничиваясь ими, такие факторы, как метод количественного определения этих критериев или их применение иным способом, относительный уровень или другой показатель степени важности каждого критерия, способ сочетания этих критериев и сопоставления предложений для определения наиболее выгодного предложения, и любой критерий предпочтения, который будет применяться, его объем и способ применения;
- q) в случае процедур международных торгов – валюта, которая будет использована для оценки и сопоставления предложений, и обменный курс, который будет использован для перевода указанной в предложении цены в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован преобладающий на определенную конкретную дату обменный курс определенного конкретного финансового учреждения;
- г) любые другие требования, установленные покупающей организацией в соответствии с настоящим законом и положениями о закупках, касающимися составления и представления предложений и процедур торгов;
- з) ссылки на настоящий закон, положения о закупках и все другие законы и нормативные акты [данного государства], имеющие непосредственное отношение к процедурам торгов, [и ссылки на законы и нормы [данного государства] в области налогообложения, социального обеспечения, безопасности, охраны окружающей среды, здравоохранения и труда, имеющие отношение к исполнению данного договора о закупках];

t) наименование(я) и адрес(а) лица или лиц, которые уполномочены поддерживать связь с подрядчиками и поставщиками в связи с процедурами торгов и которым подрядчики и поставщики должны направлять сообщения.

Статья 19. Плата за закупочную документацию

Закупающая организация может взимать с подрядчиков и поставщиков определенную сумму за предоставляемую им закупочную документацию. Эта сумма включает только стоимость печатания закупочной документации и рассылки ее подрядчикам и поставщикам.

Статья 20. Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации

1) Спецификации, планы, чертежи и эскизы, содержащие технические или качественные характеристики закупаемых товаров или строительства и требования в отношении испытаний и методов испытаний, упаковки, маркировки или этикетирования или удостоверения соответствия, а также условные знаки и терминология не должны включаться или использоваться в документах для предварительного отбора или в закупочной документации в целях создания препятствий для участия подрядчиков или поставщиков в процедурах торгов, включая, в случае процедур международных торгов, иностранных подрядчиков и поставщиков; не включаются или не используются также такие спецификации, планы, чертежи, эскизы, требования, условные обозначения или терминология, которые создают излишние препятствия для такого участия.

2) Спецификации, планы, чертежи, эскизы и требования в максимально возможной степени основываются на соответствующих объективных технических и качественных характеристиках закупаемых товаров или строительства. Не должно быть никакого требования или ссылки на конкретную торговую марку, наименование, патент, эскиз, модель, конкретный источник происхождения или производителя, если только нет другого достаточно точного или четкого средства описания характеристик закупаемых товаров или строительства и если предусмотрено включение таких слов, как "или эквивалент".

3) а) Стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся технических и качественных характеристик закупаемых товаров или строительства, используются, где есть такая возможность, для составления спецификаций, планов, чертежей и эскизов, которые должны включаться в документы для предварительного отбора и в закупочную документацию.

б) Стандартные торговые термины используются, где это возможно, при формулировании условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов, и при определении других соответствующих аспектов документов для предварительного отбора и закупочной документации.

с) В случае процедур международных торгов используются международные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются; если таковых не имеется, то используются национальные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются.

4) В случае процедур международных торгов документы для предварительного отбора и закупочная документация составляются на... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает свой официальный язык или языки] [и на языке, обычно используемом в международной торговле]. [В случае расхождения или несоответствия между вариантами на разных языках преимущество имеет вариант на языке, который обычно используется в международной торговле.]

[Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках]

[В договоре о закупках предусматривается, чтокупающая организация оплачивает любые дополнительные расходы, понесенные подрядчиком или поставщиком, который становится стороной договора о закупках, в связи с принятием или изменением законов или положений [данного государства], касающихся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающих влияние на исполнение подрядчиком или поставщиком договора о закупках, который вступает в силу после даты, наступающей на [30] дней раньше предельного срока представления предложений.]

Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации

- 1) Подрядчик или поставщик, требующий разъяснения в отношении закупочной документации, направляет закупочной организации запрос о таком разъяснении. Закупающая организация в кратчайшие сроки отвечает на любой запрос о разъяснении, который получен до наступления предельного срока представления предложений. Копии ответа закупочной организации, в которых не указывается источник запроса, направляются всем подрядчикам и поставщикам, которым закупочная организация направляет закупочную документацию.
- 2) В любое время до наступления предельного срока представления предложений закупочная организация может по любой причине либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо подрядчика или поставщика изменить закупочную документацию путем выпуска добавления к ней. Это добавление в кратчайшие сроки направляется всем подрядчикам и поставщикам, которым закупочная организация отправляет закупочную документацию, и это добавление имеет для них обязательную силу.
- 3) Любой запрос о разъяснении и любой ответ на него со стороны закупочной организации и любое добавление к закупочной документации составляются в письменной или в любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию запроса, ответа или добавления.
- 4) Если закупочная организация созывает совещание подрядчиков и поставщиков, то она составляет протокол этого совещания, содержащий представленные в ходе этого совещания запросы для разъяснения закупочной документации без указания источников этих запросов, а также свои ответы на эти запросы. Эти протоколы составляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации, и передаются всем подрядчикам и поставщикам, которым закупочная организация направляет закупочную документацию.

РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Статья 23. Язык предложений.

Предложения составляются и представляются на ... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает свой официальный язык или языки]. В случае процедур международных торгов по выбору подрядчика или поставщика предложения могут составляться и представляться на любом языке, на котором была составлена закупочная документация.

Статья 24. Представление предложений

- 1) Закупающая организация устанавливает конкретную дату и время в качестве предельного срока представления предложений. Этот предельный срок должен обеспечивать подрядчикам и поставщикам достаточное время для подготовки и представления своих предложений с уделением особого внимания, в случае процедур международных торгов, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам.
- 2) а) До наступления предельного срока представления предложений закупочная организация может продлить этот предельный срок:
 - i) для предоставления подрядчикам и поставщикам приемлемого срока с целью учета в их предложениях ответа закупочной организации на запрос о разъяснении закупочной документации или какого-либо изменения в этой документации, или
 - ii) если, в связи с непредвиденными обстоятельствами, подрядчики или поставщики не могут представить свои предложения к установленному предельному сроку.
- б) Уведомление о любом продлении предельного срока как можно раньше направляется в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которым закупочная организация направила закупочную документацию.
- 3) Предложение, полученное закупочной организацией после наступления предельного срока подачи предложений, не вскрывается или не рассматривается и возвращается представившему его подрядчику или поставщику. [Однако предложение, представленное после предельного срока, может быть рассмотрено, если данный подрядчик или поставщик не мог представить свое предложение до наступления предельного срока по не зависящим от него причинам.]

4) Предложения представляются в письменной форме и в запечатанных конвертах. [Однако закупающая организация может предоставить подрядчикам и поставщикам право подавать предложения любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в предложении информации.] Закупающая организация направляет подрядчику или поставщику уведомление с указанием даты и времени получения предложения.

Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений

1) Предложения остаются в силе и действуют в течение периода времени, указанного в закупочной документации. Этот период времени начинается с предельного срока представления предложений.

2) а) До истечения срока действия предложений закупающая организация может просить подрядчиков или поставщиков продлить этот срок на дополнительный конкретный период времени. Любой подрядчик или поставщик может отклонить эту просьбу, не теряя прав на обеспечение предложения. Соответствующий запрос и ответы составляются в письменной форме или любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации.

б) Закупающая организация может потребовать от подрядчиков и поставщиков, которые соглашаются на это продление, продлить или обеспечить продление срока действия предоставленного ими обеспечения предложений или, если это невозможно, предоставить новые обеспечения предложений для покрытия продленного срока действия своих предложений.

3) Подрядчик или поставщик может изменить или отозвать свое предложение до наступления предельного срока представления предложений путем сообщения закупающей организации об этом изменении или путем уведомления об отзыве в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации. Это изменение или уведомление об отзыве остается в силе, если оно получено закупающей организацией до наступления предельного срока представления предложений.

РАЗДЕЛ VI. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Статья 26. Обеспечение предложений

1) Если закупающая организация просит подрядчиков и поставщиков, направляющих предложения, предоставить обеспечение предложения:

а) это требование относится ко всем таким подрядчикам и поставщикам;

б) в случае процедур международных торгов подрядчику или поставщику не запрещается предоставлять обеспечение предложения, выданное любым иностранным учреждением или организацией того или иного типа, который, если это имеет место, указан в закупочной документации, если только предоставление такого обеспечения не будет иным образом нарушать закон [данного государства].]

2) Закупающая организация не требует выплаты суммы обеспечения предложения и без задержки возвращает или обеспечивает возвращение этого обеспечения предложения подрядчику или поставщику, который его предоставил, после одного из следующих событий в зависимости от того, что наступит раньше:

а) истечение срока обеспечения предложения,

б) вступление в силу договора о закупках и предоставление обеспечения исполнения этого договора, если такое обеспечение требуется, или

с) отклонение закупающей организацией всех предложений в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29.

РАЗДЕЛ VII. ВСКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Статья 27. Вскрытие предложений

1) Предложения вскрываются в срок, указанный в закупочной документации в качестве предельного срока представления предложений или его продления, в месте и в соответствии с процедурами, указанными в закупочной документации.

- 2) Всем подрядчикам и поставщикам, которые подали предложения, или их представителям разрешается присутствовать при вскрытии предложений.
- 3) Наименование и адрес каждого подрядчика или поставщика, предложение которого вскрывается, и цена предложения объявляются лицам, присутствующим при вскрытии предложений.

Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений

- 1) а) Для облегчения рассмотрения, оценки и сопоставления предложений закупающая организация может просить подрядчиков и поставщиков представить разъяснения в отношении своих предложений. Любой запрос о разъяснении и любой ответ на такой запрос представляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в ней информации. Не допускается никаких запросов предложений или разрешений в отношении изменения цены предложения или другого существенного аспекта предложения, за исключением предусмотренного в подпункте (b).
 - b) Закупающая организация исправляет чисто арифметические ошибки, обнаруженные в предложении. Любое такое исправление имеет обязательную силу для подрядчика или поставщика, который представил данное предложение, если этот подрядчик или поставщик согласен с таким исправлением.
- 2) Закупающая организация отклоняет предложение:
 - a) если подрядчик или поставщик, представивший данное предложение, не соответствует критериям формальных требований [в соответствии со статьей 8(4)] или не удовлетворяет квалификационным требованиям для исполнения данного договора о закупках;
 - b) если подрядчик или поставщик, который представил данное предложение, не соглашается с исправлением какой-либо арифметической ошибки, сделанным в соответствии с пунктом 1(b);
 - c) если данное предложение является неприемлемым, за исключением предусмотренного в пункте 6 настоящей статьи и в статье 29(1)(a).
- 3) При условии утверждения закупающая организация может отклонить предложение, если представивший его подрядчик или поставщик предпринимает попытки незаконно влиять на закупающую организацию в процессе рассмотрения, оценки или сопоставления предложений или определения наиболее выгодного предложения.
- 4) а) Предложение отвечает формальным требованиям, если оно соответствует требуемым характеристикам закупаемого товара или строительства, договорным условиям и прочим требованиям, изложенным в закупочной документации. Однако закупающая организация может рассматривать любое предложение как отвечающее формальным требованиям, если в нем содержатся только небольшие отклонения, которые существенно не изменяют этих характеристик, условий и прочих требований или не отклоняются от них. Такие разрешенные отклонения выражаются количественно и соответствующим образом учитываются при оценке и сопоставлении предложений.
 - b) Изменения требуемых характеристик, условий и прочих требований закупочной документации или отклонения от них считаются существенными, если, помимо прочего, они касаются характера и технических и качественных характеристик товаров или строительства; количества товаров; места, где должно быть осуществлено строительство; срока завершения строительства; места или срока поставки товаров; условий договора о закупках, касающихся цены или ее оплаты; объема ответственности одной стороны по отношению к другой стороне; урегулирования споров; обеспечения предложения; обеспечения исполнения договора о закупках или гарантии качества товаров или строительства.
- [5) Если в закупочной документации запрашиваются альтернативные предложения в отношении характеристик товаров или строительства, договорных условий или прочих требований, изложенных в закупочной документации, то закупающая организация оценивает и сопоставляет такие альтернативные предложения вместе с предложениями, основанными на характеристиках, договорных условиях и прочих требованиях, изложенных в закупочной документации, для определения наиболее выгодного предложения.]

6) [Альтернатива 1]

[Подрядчик или поставщик, желающий представить незапрашиваемое предложение с альтернативными изложенными в закупочной документации техническими характеристиками товаров или строительства, должен также представить предложение, соответствующее техническим характеристикам, изложенным в закупочной документации. Закупающая организация может рассмотреть альтернативное предложение только в том случае, если оно было представлено подрядчиком или поставщиком, чье предложение, основанное на технических характеристиках, изложенных в закупочной документации, признано наиболее выгодным из таких предложений.]

[Альтернатива 2]

[Закупающая организация может рассмотреть любое незапрашиваемое предложение с альтернативными изложенными в закупочной документации техническими характеристиками товаров или строительства, если всем отвечающим формальным требованиям и прошедшим отбор подрядчикам и поставщикам, которые представили предложения в соответствии с техническими характеристиками, изложенными в закупочной документации, предоставляется разумная возможность изменить свои предложения или представить дополнительные предложения, основанные на этом альтернативном предложении. Закупающая организация оценивает и сопоставляет альтернативное, измененное и дополнительное предложения вместе с неизменными предложениями для определения наиболее выгодного предложения.]

- 7) а) Закупающая организация оценивает и сопоставляет предложения, которые не были отклонены в соответствии с пунктом 2 или 3, для определения наиболее выгодного предложения в соответствии с процедурами и критериями, изложенными в закупочной документации.
- б) Оценка и сопоставление предложений осуществляются объективно.
- с) Наиболее выгодным предложением является либо:
- i) предложение с самой низкой ценой предложения при возможном применении любых преференциальных ставок в соответствии с подпунктом (е) настоящего пункта, либо
 - ii) наиболее выгодное в экономическом отношении предложение, которое в максимально возможной степени определяется на основе объективных и поддающихся количественному исчислению критериев, включая, наряду с ценой предложения при возможном применении любых преференциальных ставок в соответствии с подпунктом (е) настоящего пункта, такие критерии, как: расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт товаров или объекта в течение расчетного срока эксплуатации; функциональные характеристики товаров или строительства; эффективность и производительность товаров или строительства; срок поставки товаров или завершения строительства; условия платежа; и условия гарантии качества товаров или строительства, поскольку такие критерии не связаны с требуемыми характеристиками товаров или строительства или требуемыми договорными условиями, изложенными в закупочной документации.
- [d) Наряду с критериями, упомянутыми в подпункте (с)(ii) настоящего пункта, покупающая организация может применять критерии, предназначенные для определения влияния предложений на конкретные правительственные программы или политику содействия национальному экономическому развитию, экономическому развитию конкретных регионов [в данном государстве] или развитию конкретных отраслей или экономических секторов. В максимально возможной степени такие критерии излагаются в закупочной документации в объективной и поддающейся количественному исчислению форме.]
- е) При оценке и сопоставлении предложений покупающая организация может установить преференциальные ставки в отношении предложений на строительство внутренними подрядчиками и поставщиками или на товары, производимые внутри страны. Эти преференциальные ставки применяются путем добавления к ценам всех предложений, помимо тех, в отношении которых могут действовать эти преференции, суммы, указанной в положениях о закупках.
- 8) Если цены предложений указаны в двух или более валютах, то такие цены предложений пересчитываются в какую-либо единую валюту в целях оценки и сопоставления предложений.

9) Информация, касающаяся рассмотрения, разъяснения, оценки и сопоставления предложений, не раскрывается подрядчикам или поставщикам или любому другому лицу, которое официально не участвует в рассмотрении, оценке или сопоставлении предложений или в принятии решения о том, какое из предложений будет принято, за исключением предусмотренного в статье 33(2).

[10] Определение закупающей организацией наиболее выгодного предложения подлежит утверждению.]

Статья 29. Отклонение всех предложений

1) При условии утверждения закупающая организация может в любое время до вступления в силу договора о закупках отклонить все предложения по любой причине помимо тех, которые изложены в статье 28(2) или (3). Однако закупающая организация не может отклонять все предложения в целях применения статьи 7(2)(b)(i) или в каких-либо обманных целях.

2) Закупающая организация не несет никакой ответственности, исключительно в силу ссылки на пункт 1, перед подрядчиками и поставщиками, которые представили предложения, а также никакого обязательства по их информированию о причинах своих действий.

3) Уведомление об отклонении всех предложений в соответствии с настоящей статьей направляется в кратчайшие сроки в письменной форме или каким-либо другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которые представили предложения.

Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками

1) Между закупающей организацией и каким-либо подрядчиком или поставщиком не ведется никаких переговоров в отношении какого-либо предложения, представленного подрядчиком или поставщиком, за исключением следующих случаев:

а) если в закупочной документации указывается какая-либо максимальная цена на товары или строительство или какой-либо диапазон цен, в который должны входить цены предложений, а все приемлемые в других отношениях предложения, представленные соответствующими формальным и квалификационным требованиям подрядчиками и поставщиками, превышают эту максимальную цену или диапазон цен, то закупающая организация может провести переговоры с подрядчиком или поставщиком, представившим предложение с самой низкой ценой, с целью снижения цены его предложения;

б) если в результате оценки и сопоставления предложений выясняется, что ни одно из предложений объективно не является наиболее выгодным, то закупающая организация может провести переговоры с подрядчиками и поставщиками, предложения которых представляются наиболее выгодными по сравнению с другими, в целях изменения одного из таких предложений, с тем чтобы оно стало более выгодным по сравнению с остальными.

2) Не проводится никаких переговоров, разрешенных в соответствии с пунктом 1, в отношении любых требуемых характеристик товаров или строительства или любых требуемых договорных условий, изложенных в закупочной документации.

РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЯВОК

Статья 31. Специальные процедуры торгов для получения заявок

1) При условии утверждения закупающая организация может применить процедуры, предусмотренные в настоящей статье, в случаях, когда она стремится получить заявки от подрядчиков и поставщиков в отношении технических характеристик закупаемых товаров или строительства, поскольку требованиям закупающей организации могут удовлетворить многочисленные альтернативные технические решения или поскольку, в силу характера товаров или строительства, закупающая организация не может сформулировать подробные технические характеристики.

2) Положения главы II настоящего закона применяются к процедурам торгов, в которых используются организационные процедуры, предусмотренные в настоящей статье, за исключением тех положений, которые не соответствуют настоящей статье.

3) В закупочной документации всем подрядчикам и поставщикам предлагается представить первоначальные предложения, содержащие их заявки без указания цены предложения.

- 4) Закупающая организация может обсуждать с любым подрядчиком или поставщиком, предложение которого не было отклонено в соответствии со статьей 28(2) или (3) или 29, любой аспект его предложения, за исключением какой-либо требуемой характеристики товаров или строительства или требуемого договорного условия, изложенного в закупочной документации.
- 5) Закупающая организация предлагает подрядчикам и поставщикам, предложения которых не были отклонены, представить окончательные предложения с указанием цен. Любой подрядчик или поставщик, не желающий представить окончательное предложение, может выйти из процедур торгов, не лишаясь своих прав на обеспечение предложения. Окончательные предложения оцениваются и сопоставляются для определения наиболее выгодного предложения.
- 6) Закупающая организация включает в протоколы, требуемые в соответствии со статьей 33, изложение обстоятельств, на которые она опиралась при ссылке на положения настоящей статьи, и указывает соответствующие факты.

РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ПРОЦЕДУР ТОРГОВ

Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках

- 1) [При условии утверждения] акцептуется то предложение, которое признано наиболее выгодным. Уведомление об акцепте предложения в кратчайшие сроки направляется подрядчику или поставщику, который представил это предложение.
- 2) В соответствии с условиями акцептованного предложения договор о закупках вступает в силу, когда уведомление, упомянутое в пункте 1, [отправлено подрядчику или поставщику] [получено подрядчиком или поставщиком], который представил это предложение, при том условии, что это уведомление [отправлено] [получено] в период, когда это предложение имеет силу и действует.
- 3) а) Независимо от положений пункта 2 уведомление, упомянутое в пункте 1, может содержать требование к подрядчику или поставщику, чье предложение акцептовано, подписать договор о закупках, составленный в письменной форме в соответствии с данным предложением. Подрядчик или поставщик подписывает этот договор о закупках, составленный в письменной форме, в разумный период времени после [отправления] [получения] уведомления.
б) Договор о закупках вступает в силу с того момента, когда договор о закупках в письменной форме подписывается подрядчиком или поставщиком икупающей организацией. В период времени, с момента [отправления] [получения] уведомления, упомянутого в пункте 1, подрядчику или поставщику до вступления в силу договора о закупках, данный подрядчик или поставщик не принимает никаких мер, препятствующих вступлению в силу договора о закупках или его исполнению.
- 4) Если подрядчик или поставщик, чье предложение акцептовано, не подписывает составленный в письменной форме договор о закупках, если он обязан это сделать, или не предоставляет какое-либо требуемое обеспечение исполнения данного договора, то [при условии утверждения] может быть акцептовано предложение, которое признано следующим наиболее выгодным предложением и которое имеет силу и действует. Подрядчику или поставщику, который представил это предложение, направляется уведомление, предусмотренное в пункте 1.
- 5) После вступления в силу договора о закупках и предоставления подрядчиком или поставщиком какого-либо обеспечения исполнения данного договора, если это необходимо, другим подрядчикам и поставщикам направляется уведомление о договоре о закупках с указанием наименования и адреса подрядчика или поставщика, подписавшего данный договор, и договорной цены.
- 6) а) Уведомления, предусмотренные в настоящей статье, могут направляться в письменной форме или любыми другими средствами, которые обеспечивают регистрацию содержащейся в них информации.
б) [Альтернатива 1: Уведомление, указанное в пункте 1, "отправлено", когда оно надлежащим образом адресовано или иным образом направлено и передано подрядчику или поставщику, или передано какому-либо надлежащему учреждению для вручения подрядчику или поставщику способом, предусмотренным в пункте 6(а).]

[Альтернатива 2: Уведомление, упоминаемое в пункте 1, "получено" подрядчиком или поставщиком в момент его получения лично или в его коммерческом предприятии, или по его почтовому адресу.]

Статья 33. Протоколы процедур торгов

1) Закупающая организация составляет протоколы процедур торгов, включая вскрытие, рассмотрение, оценку и сопоставление предложений. Эти протоколы содержат краткое описание закупаемых товаров или строительства, наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, представивших предложения; информацию о соответствии формальным требованиям и квалификационных данных этих подрядчиков и поставщиков или отсутствие таковых; цену и краткое изложение других основных условий каждого предложения и договора о закупках; краткое изложение оценки и сопоставления предложений; в случае отклонения всех предложений в соответствии со статьей 29, изложение соответствующих причин и, в случае необходимости, изложение, требуемое в соответствии со статьей 31(6).

2) Протоколы процедур торгов предоставляются для публичного ознакомления после того, как какой-либо договор о закупках вступает в силу и подрядчик или поставщик предоставляют обеспечение исполнения этого договора, если это необходимо, или после окончания процедур торгов, в результате которых не было заключено какого-либо договора о закупках. Однако никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ, ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ

Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров

1) При процедурах конкурентных переговоровкупающая организация вступает в переговоры с таким числом подрядчиков и поставщиков, которое обеспечивает эффективную конкуренцию, но в любом случае не менее чем с [тремя] подрядчиками и поставщиками, за исключением случаев, когда переговоры с [тремя] подрядчиками и поставщиками невозможны или не могут быть проведены.

2) Любые требования, принципиальные установки, документы или другая касающаяся переговоров информация, которые сообщаютсякупающей организацией какому-либо подрядчику или поставщику, равным образом сообщаются всем подрядчикам и поставщикам, участвующим в переговорах скупающей организацией в отношении таких закупок, при том условии, однако, что предыдущее положение не применяется к документам или другой информации, имеющим особое отношение к переговорам с каким-либо отдельным подрядчиком или поставщиком, или к документам или информации, раскрытие которых будет противоречить какому-либо закону [данного государства], касающемуся конфиденциальности.

3) Переговоры междукупающей организацией и каким-либо подрядчиком или поставщиком ведутся конфиденциально, и, за исключением предусмотренного в пункте 4 случая, ни одна из сторон этих переговоров не раскрывает никакому третьему лицу какую бы то ни было документацию или информацию, относящуюся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

4) а) Закупающая организация составляет протоколы процедур конкурентных переговоров. Эти протоколы содержат наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, с которымикупающая организация ведет переговоры; цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках; если такие процедуры не приводят к заключению договора о закупках, то изложение соответствующих причин; и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).

б) Протоколы процедур конкурентных переговоров предоставляются для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

Статья 35. Отчет о закупках из одного источника

1) Закупающая организация готовит отчет о закупках из одного источника. Этот отчет содержит наименование и адрес подрядчика или поставщика, у которогокупающая организация закупает товары или строительство, цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).

2) Этот отчет предоставляется для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, однако, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

С. Закупки: комментарий к проекту типового закона о закупках:
доклад Генерального секретаря а/
(А/CN.9/WG.V/WP.25) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

ВВЕДЕНИЕ	232
ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ И КОММЕНТАРИЙ	
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	233
Статья 1. Применение закона	233
Статья 2. Определения	233
Статья 3. Основные цели	236
Статья 4. Положения о закупках	238
Статья 5. Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок	238
Статья 6. Контроль и надзор за закупками	239
Статья 7. Методы закупок и условия их применения	240
Статья 8. Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям	243
Статья 9. Квалификационные данные подрядчиков и поставщиков.....	244
Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками	245
ГЛАВА II. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ	246
РАЗДЕЛ I. ПРОЦЕДУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ	246
Статья 11. Процедуры международных торгов	246
РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР	246
Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор	246
Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков	248
Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке	249
РАЗДЕЛ III. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ.....	250
Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков	250
Статья 16. Процедуры предварительного отбора	251
РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ	253
Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам	253
Статья 18. Содержание закупочной документации	253
Статья 19. Плата за закупочную документацию	257
Статья 20. Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации.....	257
[Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках]	258
Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации	259

РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ	259
Статья 23. Язык предложений	259
Статья 24. Представление предложений	260
Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений	261
РАЗДЕЛ VI. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	262
Статья 26. Обеспечение предложений	262
РАЗДЕЛ VII. ВСКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	265
Статья 27. Вскрытие предложений	265
Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений	265
Статья 29. Отклонение всех предложений	273
Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками	273
РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЯВОК	274
Статья 31. Специальные процедуры торгов для получения заявок	274
РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ПРОЦЕДУР ТОРГОВ	274
Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках	275
Статья 33. Протоколы процедур торгов	277
ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ	277
Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров	277
Статья 35. Отчет о закупках из одного источника	279

ВВЕДЕНИЕ

1. Проект типового закона о закупках призван служить образцом для стран при оценке и совершенствовании законодательства и практики в области закупок, а также при разработке законов о закупках в тех странах, где их еще нет. Эффективные законы и практика в области закупок государственного сектора нужны всем странам. Особенно остро такая потребность ощущается во многих развивающихся странах. В этих странах на государственный сектор приходится существенная доля всех закупок. Многие такие закупки связаны с осуществлением проектов, которые являются составными элементами процесса экономического и социального развития. Указанные страны особенно остро ощущают нехватку государственных средств, которые можно было бы использовать для закупок. Поэтому обеспечение наиболее выгодных условий для закупок имеет принципиально важное значение.

2. В настоящем документе излагается подготовленный секретариатом комментарий к проекту типового закона о закупках, текст которого приводится в документе A/CN.9/WG.V/WR.24. Для того чтобы облегчить рассмотрение и обсуждение комментария, непосредственно перед каждым комментарием приводится текст соответствующего проекта статьи.

3. В тексте комментария в квадратных скобках даются примечания, обозначенные как "Примечания для Рабочей группы", которые приводятся для сведения и облегчения работы Рабочей группы при рассмотрении проекта текста. В окончательном тексте комментария к типовому закону, если таковой будет принят Комиссией, эти примечания приводиться не будут.

4. В "Примечаниях для Рабочей группы" используются следующие сокращенные названия:

Директивы ЕЭС - директива Совета от 21 декабря 1976 года, касающаяся предоставления контрактов на поставки государственному сектору (77/62/ЕЕС) с изменениями, внесенными в нее в соответствии с директивой Совета от 22 июля 1980 года (80/767/ЕЕС) и директивой Совета от 22 марта 1988 года (88/295/ЕЕС)

Соглашение о закупках ГАТТ - Соглашение о правительственных закупках, принятое ГАТТ;

Правовое руководство ЮНСИТРАЛ - Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов;

Конвенция ООН о купле-продаже - Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.

ПРОЕКТ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ

* * *

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Применение закона*

Настоящий закон применяется к закупкам товаровкупающими организациями с помощью таких средств, как купля, аренда или других методов, или к строительству. Под закупками товаров или строительства понимаются такие закупки, при которых на товары или строительство приходится существенная часть закупок.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 12, 13, 42; A/CN.9/315, пункт 25]

1. Типовой закон применяется независимо от стоимости закупок.

[Примечание для Рабочей группы: применяемый в настоящем проекте подход скорее направлен не на исключение из сферы действия типового закона договоров небольшой стоимости, а на обеспечение длякупающей организации высокой степени гибкости в отношении процедур, подлежащих исполнению при разработке и введении в действие таких договоров (см. статьи 34 и 35, а также комментариев к ним), и в то же время на то, чтобы распространить действие основных правовых норм даже на такие договоры (например, статьи 7, 8, 9, 34 и 35).]

2. Типовой закон применяется, когда на соответствующие товары или строительство приходится "существенная часть" закупок. К ним относятся, например, закупки не только на основе простых договоров купли-продажи или базовых договоров о строительстве, но также на основе договоров, в соответствии с которыми подрядчик или поставщик принимает на себя дополнительные обязательства, помимо обязательств по поставке товаров или осуществлению строительства, например, обязательства выдать лицензию, подготовить проект, выполнить архитектурные разработки или проектирование объектов инфраструктуры, передатькупающей организации технологию или подготовить персоналкупающей организации к эксплуатации оборудования или объектов, поставленных подрядчиком или поставщиком. Так, например, типовой закон применяется к договорам под ключ на строительство промышленных предприятий. С другой стороны, типовой закон не распространяется на закупки услуг (например, услуг по проектированию, выполнению архитектурных разработок или проектированию объектов инфраструктуры, страхованию, финансовых услуг, рекламе), нематериальных прав, (например, привилегий, лицензий, финансовых документов) или имущественных прав или других интересов в отношении недвижимости, при которых на товары или строительство не приходится существенная часть закупок. Применяющее типовой закон государство, возможно, пожелает разработать на основе положений о закупках подробные правила для определения того, приходится ли на товары или строительство "существенная часть" закупок (см. статью 4).

[Примечание для Рабочей группы: Рабочая группа решила не заниматься "на данном этапе" отдельно закупками услуг (A/CN.9/315, пункт 25). В соответствующее время она, возможно, пожелает разработать типовое законодательство в отношении услуг.]

3. Определения терминов "купающая организация", "товары" и "строительство" содержатся в статье 2.

* * *

Статья 2. Определения

Для целей настоящего закона:

- а) "купающая организация" означает:
 - i) любое министерство, учреждение, орган или другой департамент правительства или администрации или любое их подразделение;

*/ Заголовки статей приводятся только в справочных целях и не предназначены для целей толкования.

- ii) [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, включает в данный подпункт и, при необходимости, в последующие подпункты другие организации, или предприятия, или их соответствующие категории, которые должны включаться в определение "закупающей организации"];
- b) "товары" включают сырьевые материалы, изделия, оборудование и другие материальные предметы любого вида и описания;
- c) "строительство" означает такую материальную деятельность, как подготовка строительной площадки, выемка грунта, возведение и сооружение объекта, монтаж оборудования или материалов, отделка и отделочные работы, в отношении какого-либо нового объекта или существующего объекта;
- d) "процедуры закупки" означают процедуры, в которых участвует какая-либо покупающая организация, или меры, которые предпринимает какая-либо покупающая организация в целях заключения договора о закупках, включая процедуры торгов, процедуры конкурентных переговоров и закупки из одного источника;
- e) "процедуры международных торгов" означают процедуры, о которых говорится в статье 11 и в отношении которых в главе II настоящего закона требуется применение особых организационных процедур в целях содействия международному участию в процедурах торгов;
- f) "обеспечение предложений" включает такие меры, как банковские гарантии, аккредитивы, чеки, по которым первичное обязательство несет какой-либо банк, и депозиты в наличных средствах, предоставляемые каким-либо подрядчиком или поставщиком для обеспечения обязательств по своему предложению;
- g) "валюта" включает расчетную единицу;
- h) "процедуры конкурентных переговоров" означают переговоры покупающей организации с подрядчиками и поставщиками в целях осуществления закупок, причем такие переговоры регулируются изложенными в статье 34 нормами, которые призваны обеспечить элемент конкуренции;
- i) "закупки из одного источника" означают закупки у какого-либо конкретного подрядчика или поставщика без применения процедур торгов или процедур конкурентных переговоров.

* * *

Комментарий

Подпункт (а): "Закупающая организация"

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 39-41; A/CN.9/315, пункты 21-24]

1. Типовой закон, как предполагается, будет прежде всего распространяться на закупки правительственных департаментов, а также других организаций или предприятий, входящих в государственный сектор. Будет ли типовой закон распространяться также на закупки департаментов провинциальных, местных или других правительственных подразделений какого-либо государства, в определенной степени зависит от распределения правительственных полномочий в рамках государства. По желанию государства, вводящего в действие типовой закон, он может применяться к закупкам, осуществляемым определенными организациями или предприятиями, не входящими в государственный сектор, за счет государственных средств.

2. В соответствии с подпунктом (i) действие типового закона распространяется на министерства, учреждения, органы и другие департаменты центрального правительства данного государства. В этом подпункте говорится о "правительстве" и "администрации" государства, поскольку в некоторых системах проводится различие между этими двумя институтами и поскольку в некоторых странах в рамках государственной администрации существуют учреждения, которые являются структурно автономными по отношению к правительству. Организации и предприятия государственного сектора, не являющиеся частью правительства или администрации государства, правительственные подразделения государства и любые организации или предприятия, не входящие в государственный сектор, которые применяющее государство хотело бы охватить, могут быть включены в сферу действия типового закона за счет конкретной ссылки на них в подпункте (ii) и, если это необходимо, в последующих подпунктах. Применяющее государство может либо установить категории организаций и предприятий, подлежащих охвату, либо конкретно указать отдельные организации и предприятия, подлежащие охвату. В связи с этим применяющее

государство, возможно, пожелает учесть один или более из следующих факторов как имеющих отношение к вопросу о том, какие организации и предприятия или их категории подлежат включению:

- а) предоставляет ли правительство или администрация государственные средства данной организации (например, обычные ассигнования государственных средств в бюджет текущих затрат или капиталовложений данной организации; субсидии из государственных средств на покрытие дефицитов, возникших у организаций, действующих не на основе прибыльности или самофинансирования; чрезвычайные ассигнования государственных средств, например для оказания поддержки какой-либо организации в период финансовых трудностей; специальные ассигнования государственных средств, которые данная организация должна использовать для конкретных целей, например дотации для развития сельскохозяйственного или промышленного производства);
- б) предоставляет ли правительство или администрация гарантию или другое обеспечение, чтобы обеспечить платеж данной организации в связи с ее договором о закупках или каким-либо иным образом отвечает за обязательство закупающей организации по договору;
- с) находится ли данная организация под управлением или контролем правительства или администрации или участвует ли правительство или администрация в управлении или контроле данной организации (например, являются ли отдельные или все управляющие или директора данной организации государственными служащими или же назначаются правительством или администрацией; контролируются или регулируются ли операции данной организации иным образом правительством или администрацией или осуществляются ли операции данной организации на автономной основе, но в то же время проводится в соответствии с общей политикой правительства или администрации);
- д) предоставляет ли правительство или администрация данной организации исключительную лицензию, монопольные или квазимонопольные права на продажу товара, реализуемого данной организацией, или на предоставление оказываемых ею услуг;
- е) проводит ли правительство или администрация ревизию финансов или операций данной организации;
- ф) является ли данная организация подотчетной правительству или государственному казначейству в отношении прибыльности организации;
- г) распространяются ли на закупки, осуществляемые данной организацией, международные соглашения или другие международные обязательства государства;
- h) распространяется ли на договоры о закупках, заключаемые данной организацией, действие норм публичного права;
- и) создана ли данная организация на основании законодательного акта;
- j) действует ли данная организация в рамках централизованного плана развития экономики;
- к) осуществляет ли данная организация свою деятельность во исполнение юридически установленного обязательства или в других государственных целях.

3. Изложенные выше критерии по существу отражают возможную заинтересованность государства в том, чтобы отдельные организации или их категории осуществляли свои закупки в соответствии с процедурами, установленными в типовом законе. Критерий (а) отражает заинтересованность государства в обеспечении того, чтобы организации, которым оно оказывает финансовую поддержку, добивались наибольшей экономии и эффективности своих закупок. В соответствии с критерием (б) государства заинтересованы в обеспечении того, чтобы закупочная цена, оплата которой гарантируется, обеспечивала максимальную экономию. Интересы государства, отраженные в критерии (с), состоят в том, чтобы содействовать повышению доверия общества к государственному сектору и повышению его эффективности за счет обеспечения беспристрастного и надлежащего осуществления закупок теми организациями, которые находятся под государственным управлением или контролем.

4. В критерии (д) затрагивается проблема, состоящая в том, что при предоставлении какой-либо организации исключительной лицензии, монопольного или квазимонопольного права цены на товары, которые она продает, или на услуги, которые она предоставляет, фактически не испытывают ограничительного воздействия конкуренции, и поэтому для такой организации может существовать меньше коммерческих стимулов закупать экономно и эффективно, чем для организации, реализующей свои товары или услуги на условиях конкуренции. Поскольку государство ставит данную организацию в монопольное положение, оно может прийти к выводу, что

оно заинтересовано или обязано обеспечить, чтобы данная организация, тем не менее, осуществляла закупки экономно и эффективно. Остальные критерии содержат дополнительные указания на то, что данная организация в той или иной степени находится под контролем государства, и поэтому ее, возможно, следует включить в сферу действия типового закона.

Подпункт (с): "Строительство"

5. Термин "строительство" определяется в этом подпункте на основе иллюстративного перечня различных видов деятельности. Этот термин включает сооружение таких объектов, как дороги, дамбы, здания и промышленные объекты (например, фабрики, заводы по производству удобрений, гидроэлектростанции). Строительство может осуществляться в отношении нового или в отношении уже существующего объекта (например, с целью изменения, обновления или дополнения существующего объекта). Это определение включает лишь "материальную" деятельность; оно не включает подготовку проекта или надзор за строительством (хотя, если "существенная часть" договора приходится на приобретение материальной деятельности указанного в определении характера, он будет являться "договором на строительство", даже если в него включаются такие нематериальные услуги (см. пункт 2 комментария к статье 1)). [Примечание для Рабочей группы: термины "строительство", "монтаж", "отделка" и "отделочные работы" взяты из перечня видов профессиональной деятельности, изложенного в основной группе 40, "Строительство", Номенклатура отраслей промышленности европейских сообществ (НИКЕ), содержащиеся в приложении к Директиве Совета от 26 июля 1971 года (C71/304/ЕЕС) (Official Journal of the European Communities, № L 185/1) (в отношении предоставления контрактов на общественные работы).]

Подпункт (е): "Процедуры международных торгов"

6. При проведении торгов, в ходе которых оказывается содействие международному участию, закупающая организация может использовать определенные процедуры, направленные на расширение такого участия (см. комментарий к статье 11). Вопрос о том, когда следует задействовать процедуры международных торгов, рассматривается в статье 11.

* * *

Статья 3. Основные цели

1) Основными целями настоящего закона являются:

- a) обеспечение максимальной экономии и эффективности закупок;
- b) обеспечение и содействие участию в процедурах закупки компетентных подрядчиков и поставщиков, включая, в случае необходимости, международное участие;
- c) развитие конкуренции между подрядчиками и поставщиками на поставку товаров или строительство;
- d) обеспечение справедливого и равного отношения ко всем подрядчикам и поставщикам в связи с закупками, охватываемыми настоящим законом;
- e) содействие справедливости и беспристрастности процесса закупок и повышению доверия к нему общества;
- f) обеспечение открытости процедур торгов.

2) Настоящий закон не затрагивает действия любого международного соглашения или любого соглашения с любым международным или правительственным учреждением другого государства или другого обязательства перед ним, к которому [данное государство] уже присоединилось или может присоединиться и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящего закона.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 15-27; A/CN.9/315, пункты 9, 13-16, 122]

Пункт 1

1. Цели, поставленные в данном пункте, служат руководством для толкования и применения типового закона; они не создают сами по себе материальных прав или обязательств для

закупающих организаций или для подрядчиков и поставщиков. Положения типового закона, касающиеся существа, были сформулированы для того, чтобы обеспечить максимальные возможности для достижения таких целей и свести к минимуму возможные коллизии между ними.

Подпункты (а), (b) и (с)

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 16-20]

2. Экономия и эффективность расходов государственных средств имеет важное значение для всех стран. Экономия достигается за счет закупки товаров или строительства желаемого качества по наиболее выгодным ценам и на наиболее выгодных договорных условиях. Это обеспечивается за счет организационных процедур, которые предусматривают благоприятные условия для участия в процедурах закупок компетентных подрядчиков или поставщиков, а также обеспечивают стимулы для того, чтобы они предлагали наиболее выгодные цены, качество и другие условия.

3. Эффективность закупок также является весьма важной целью типового закона, поскольку неэффективные процедуры закупок могут привести к задержкам закупок и необоснованному росту затрат покупающей организации на осуществление процедур закупок.

4. Две другие цели типового закона состоят в обеспечении и содействии участию в процедурах закупок компетентных подрядчиков и поставщиков и в развитии конкуренции между ними. Конкуренция позволяет добиться максимальной экономии в процессе закупок, вынуждая подрядчиков и поставщиков делать наиболее выгодные предложения. Чем шире круг участников в процедурах закупок, тем эффективнее конкуренция и большая вероятность того, что покупающая организация сможет получить наиболее удовлетворительные условия.

5. Цель в отношении обеспечения, в случае необходимости, международного участия в процедурах закупок направлена на дальнейшее укрепление условий, способствующих достижению экономии в процессе закупок. (О "необходимости" иностранного участия см. комментарий к статье 11.) Иностранное участие может содействовать повышению конкуренции. Кроме того, оно может способствовать приобретению покупающей организацией и ее страной технологии, которая не может быть получена на местной основе. Иностранное участие в процедурах закупок может оказаться необходимым, когда не существует внутренних источников, определенных товаров или видов работ, в которых нуждается покупающая организация. [Примечание для Рабочей группы: см. A/CN.9/315, пункты 9 и 122.] В то же время типовой закон признает возможность предоставления в некоторых случаях преференциального режима местным подрядчикам и поставщикам в целях достижения других экономических целей (см. статью 28(7)(d) и (e)).

Подпункты (d) и (e)

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 21, 22; A/CN.9/315, пункт 15]

6. Другие важные цели типового закона состоят в том, чтобы обеспечить справедливое и равное отношение ко всем подрядчикам и поставщикам в связи с закупками, охватываемыми настоящим законом, и содействуют справедливости и беспристрастности процесса закупок и повышению доверия к нему общества. Так, например, в типовом законе предпринимается попытка ограничить возможности неправомерного применения процедур и злоупотреблений в связи с процессом закупок со стороны организаторов такого процесса и со стороны участвующих в нем подрядчиков или поставщиков (например, тайный сговор), а также обеспечить надлежащую основу для принятия решений в отношении закупок.

7. Содействие справедливости процесса закупок будет способствовать повышению доверия общественности к этому процессу и к государственному сектору в целом. Доверие же к процессу закупок со стороны компетентных подрядчиков и поставщиков необходимо для обеспечения их участия в процедурах закупок и, таким образом, для достижения экономии в процессе закупок.

Подпункт (f)

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 26, 27]

8. Цели по обеспечению открытости связанных с закупками законов и процедур направлены на то, чтобы содействовать достижению других уже упомянутых целей. Открытыми законами являются законы, в которых нормы и процедуры, подлежащие исполнению покупающей организацией, а также подрядчиками и поставщиками, участвующими в процедурах закупок, полностью известны, особенно участникам и потенциальным участникам. Открытыми процедурами являются процедуры, позволяющие участникам определить, какие процедуры используются или будут использоваться покупающей организацией, а также то, на какой основе покупающая организация принимает решения.

9. Открытые законы и процедуры, связанные с закупками, обеспечивают предсказуемость, которая позволяет подрядчикам и поставщикам рассчитывать затраты и риски, связанные с их участием в процедурах закупок, и, таким образом, предлагать наиболее экономически обоснованные цены. Они препятствуют также принятию закупающей организацией или ее представителями произвольных или необоснованных мер или решений и, таким образом, способствуют повышению доверия к процессу закупок. Открытость связанных с закупками законов и процедур имеет особое значение в тех случаях, когда необходимо иностранное участие, поскольку иностранные подрядчики и поставщики могут быть не знакомы с практикой закупок данной страны.

Пункт 2

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 9, 10, 38; формулировка данного пункта основывается на статье 90 Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже товаров.]

10. Применяющее государство может быть стороной определенного международного соглашения или нести определенные обязательства в отношении закупок. Например, ряд государств и Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) являются сторонами Соглашения о закупках ГАТТ, а страны – члены ЕЭС обязаны выполнять директивы в отношении закупок, принятые Советом ЕЭС. Кроме того, многие международные кредитные учреждения и национальные учреждения по финансированию развития разработали руководящие принципы или правила в отношении закупок за счет предоставляемых ими средств. В своих соглашениях о кредитовании или финансировании с такими институтами или учреждениями заимствующими или получающими страны обязуются, что процедуры закупок за счет таких средств будут соответствовать упомянутым руководящим принципам или правилам. В соответствии с пунктом 2 настоящей статьи в случае коллизии положений типового закона и требований применимых международных соглашений или других международных обязательств данного государства должны применяться требования международного соглашения или другого международного обязательства. Однако во всех других отношениях закупки должны регулироваться типовым законом.

11. Действие типового закона не должно ограничиваться положениями соглашений с неправительственными учреждениями другого государства или обязательствами перед ними (например, неправительственными коммерческими банками).

* * *

Статья 4. Положения о закупках

... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет орган или учреждение, уполномоченное принимать положения о закупках] уполномочено принимать положения о закупках для уточнения или дополнения настоящего закона.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 30–34, 230, 231; A/CN.9/315, пункты 8, 10]

1. Типовой закон является "базисным законом". Это означает, что в нем излагаются основные регулирующие закупки правовые нормы, которые должны дополняться подробными положениями, утверждаемыми соответствующим органом или учреждением применяющего государства (см. комментарий к статье 6). Метод "базисного закона" дает возможность применяющему государству приспособить изложенные в нем подробные правила, регулирующие процедуры закупок, к своим конкретным потребностям и обстоятельствам в рамках установленной этим законом общей структуры.

2. В различных положениях типового закона четко предусматривается возможность уточнения или дополнения этих положений на основе специальных положений о закупках. Могут также утверждаться положения, касающиеся других вопросов, охватываемых данным типовым законом. В обоих случаях эти положения должны соответствовать типовому закону.

* * *

Статья 5. Доступность для общественности закона о закупках, положений о закупках и других правовых текстов, касающихся закупок

Общественности в кратчайшие сроки обеспечивается доступ к настоящему закону и положениям о закупках, ко всем административным постановлениям и директивам общего

характера, применимым к закупкам, охватываемым настоящим законом, а также ко всем поправкам к настоящему закону и этим положениям, административным постановлениям и директивам.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 26, 27, 36, 37; A/CN.9/315, пункт 20]

1. Данная статья предназначена для содействия открытости законов, положений и других правовых текстов, касающихся закупок. [Примечание для Рабочей группы: эта формулировка в значительной степени основана на статье VI(2) Соглашения о закупках ГАТТ.] Во многих странах существуют официальные издания, в которых обычно публикуются законы, положения и административные правила и директивы. Тексты, о которых говорится в настоящей статье, могли бы публиковаться в этих изданиях. Если для какой-либо одной или более категорий таких текстов соответствующих изданий не существует, то их следует как можно скорее надлежащим образом доводить до сведения общественности, включая иностранных подрядчиков и поставщиков.
2. Хотя в данной статье этого не предусматривается, в интересах участников или потенциальных участников процедур торгов, особенно из других стран, было бы целесообразно свести воедино законы, положения и другие тексты, касающиеся закупок, и опубликовать их в отдельном издании, которое заинтересованные лица могли бы получить по разумной цене (например, включающей стоимость публикации и распространения данного издания).
3. В данной статье предусматривается обеспечение доступа общественности к административным постановлениям и директивам "общего характера". Это требование не распространяется на административные постановления и директивы, которые принимаются для отдельных подрядчиков или поставщиков или касаются их.

* * *

Статья 6. Контроль и надзор за закупками

- 1) Функция утверждения, упоминаемая в статьях 7(2), 7(3), 11(2), 12(2), 28(3), 28(10), 29(1), 31(1), [32(1) и] [32(4)], осуществляется ... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает орган или учреждение, уполномоченное осуществлять функцию утверждения.]
- 2) [Каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает в этом пункте и, если это необходимо, в последующих пунктах любые дополнительные функции в связи с контролем и надзором за закупками и орган(ы) или учреждение(я) для осуществления этих функций.]

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 43-53; A/CN.9/315, пункты 26-28]

1. Что касается пункта 1, то функция утверждения может быть возложена на какой-либо орган или учреждение, которое является полностью автономным по отношению к закупающей организации (например, на министерство финансов или торговли или центральный закупочный орган), или же она может быть возложена на отдельный контрольный орган самой закупающей организации. Если закупающие организации являются автономными по отношению к правительственной или административной структуре государства, как, например, некоторые государственные коммерческие предприятия, страны могут счесть предпочтительным, чтобы функция утверждения осуществлялась определенным органом или учреждением, являющимся частью государственного или административного аппарата, с тем чтобы государственная политика, которая должна стимулироваться данным типовым законом, проводилась должным образом. В любом случае важно, чтобы данный орган или учреждение были достаточно независимы от тех лиц или министерства, которые осуществляют процедуры закупок или участвуют в них, с тем чтобы иметь возможность осуществлять свои функции беспристрастно и эффективно. Было бы желательно, чтобы функция утверждения осуществлялась какой-либо группой лиц, а не одним лицом.
2. Помимо назначения органа или учреждения для осуществления функции утверждения, о которой говорится в предыдущем пункте, применяющее государство может счесть целесообразным

предусмотреть функции по общему надзору и контролю за закупками, на которые распространяется данный типовой закон. Все эти функции могут быть возложены на определенный отдельный орган или учреждение (например, министерство финансов или торговли или какой-либо центральный закупочный орган) или же распределены между двумя или более органами или учреждениями. Такие функции могут, например, включать некоторые или все функции, упомянутые ниже.

а) Общий надзор за осуществлением закона и положений о закупках. Эта функция может включать, например, наблюдение за осуществлением закона и положений о закупках и разработку рекомендаций по их совершенствованию. Она может предусматривать также издание инструкций по толкованию этих законов. В некоторых случаях, например в случае большой стоимости договоров о закупках, соответствующий орган может быть уполномочен пересматривать процедуры закупок для обеспечения их соответствия типовому закону и положениям о закупках до вступления договора в силу.

б) Рационализация и стандартизация закупок и закупочной практики. Эта функция может включать, например, координацию закупоккупающими организациями и стандартизацию закупочной документации, спецификаций и договорных условий.

в) Наблюдение за закупками и действием закона и положений о закупках с учетом более широких целей правительственной политики. Эта функция может включать, например, рассмотрение вопроса о воздействии закупок на национальную экономику, оказание консультативных услуг в отношении влияния конкретных закупок на цены и другие экономические факторы, а также подтверждение соответствия конкретных закупок программам и политике правительства.

3. Выбор соответствующего органа или учреждения для выполнения упомянутых функций в конкретном применяющем государстве и четкие функции, которые этот орган или учреждение обязаны осуществлять, будут зависеть, например, от особенностей правительственных, административных и правовых систем данного государства, которые значительно различаются по странам. Каждому применяющему государству следует сформулировать на основе настоящего комментария собственные положения с учетом своих обстоятельств. Весьма желательно, чтобы все такие положения излагались в статье 6 для сохранения нумерации статей данного типового закона.

4. Система административного контроля за закупками должна строиться с учетом целей достижения экономии и эффективности, поскольку системы, являющиеся чрезмерно дорогостоящими или обременительными для покупающей организации или для участников процедур торгов или же приводящие к необоснованным задержкам закупок, будут неэффективными. Кроме того, чрезмерный контроль за процессом принятия решений лицами, отвечающими за осуществление процедур закупок, может в некоторых случаях ограничивать их возможности действовать эффективно.

* * *

Статья 7. Методы закупок и условия их применения

1) Если в настоящем законе не предусмотрено иное, покупающая организация осуществляет закупки с помощью процедур торгов.

2) При условии утверждения покупающая организация может осуществлять закупки с помощью процедур конкурентных переговоров, если:

а) стоимость договора о закупках ниже суммы, установленной в положениях о закупках, или

б) процедуры торгов были начаты, но:

i) все предложения были отклонены покупающей организацией в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29 или

ii) подрядчик или поставщик, чье предложение было акцептовано, не подписывает договор о закупках с покупающей организацией, когда это необходимо сделать, или не предоставляет надлежащее обеспечение в отношении исполнения договора, и не действует никакое другое надлежащим образом оформленное предложение какого-либо подрядчика или поставщика, отвечающего формальным требованиям и прошедшего квалификационный отбор.

3) При условии утверждения покупающая организация может осуществить закупку из одного источника, если:

а) стоимость договора о закупках ниже суммы, установленной в положениях о закупках;

- b) товары или услуги по строительству могут быть предоставлены только данным конкретным подрядчиком или поставщиком, и не существует никакой разумной альтернативы или замены;
- c) существует срочная потребность в данных товарах или услугах по строительству, что делает невозможным или неосмотрительным применение процедур торгов или процедур конкурентных переговоров, в зависимости от конкретного случая, с учетом того периода времени, который необходим для применения таких процедур;
- d) по соображениям стандартизации или с учетом необходимости обеспечения совместимости с имеющимся оборудованием или технологией, товары должны быть закуплены у конкретного подрядчика или поставщика;
- e) закупающая организация стремится заключить договор с данным подрядчиком или поставщиком в целях проведения научных исследований, экспериментов, обзоров или разработок, за исключением случаев, когда данный договор предусматривает производство товаров в количествах, обеспечивающих их коммерческую рентабельность, или возмещение расходов на исследования и разработки; или
- f) по причинам национальной безопасности необходимо сохранять в тайне закупочные потребности данной закупающей организации.
- 4) Закупающая организация не делит свои закупки товаров или услуг по строительству на отдельные договоры на основании пункта 2(а) или пункта 3(а).
- 5) Закупающая организация, которая ссылается на положения пункта 2 или пункта 3, включает в протокол, предусмотренный в статье 34(4), или в отчет, предусмотренный в статье 35, изложение обстоятельств, которыми она руководствовалась, и, за исключением предусмотренного в пункте 3(f), приводит соответствующие факты.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 56-74; A/CN.9/315, пункты 29-34, 110, 113]

Пункт 1

1. Настоящий типовой закон требует, чтобы закупающие организации применяли для своих закупок процедуры торгов, за исключением обстоятельств, указанных в пунктах 2 и 3 этой статьи. Это связано с тем, что в целом процедуры торгов позволяют обеспечить максимальную экономию и эффективность, а также справедливость процесса закупок и доверия к нему, содействуя достижению основных целей типового закона (статья 3(1)). Указанные обстоятельства, при которых могут применяться другие методы помимо процедур торгов, в принципе являются такими обстоятельствами, при которых применение процедур торгов практически неосуществимо или было бы неосмотрительным, или каким-либо иным образом не является наилучшим средством достижения целей, о которых говорится в статье 3(1). Применение всех других методов, помимо процедур торгов, требует утверждения (см. пункт 1 комментария к статье 6).

[Примечание для Рабочей группы: использованный в данной статье подход, в соответствии с которым закупающая организация должна применять процедуры торгов за исключением указанных случаев, соответствует подходу, принятому в конечном итоге Рабочей группой на ее десятой сессии (A/CN.9/315, пункты 32, 110 (особенно последнее предложение) и 113 (особенно последнее предложение)). Другой подход, получивший поддержку в Рабочей группе, заключается в том, что типовой закон должен предусматривать различные методы закупок и давать возможность закупающей организации использовать тот метод, который она считает наиболее подходящим для данной конкретной закупки, а также содержать критерии, помогающие закупающим организациям сделать такой выбор (A/CN.9/315, пункты 33 и 34). Для возможного рассмотрения Рабочей группой ниже приводится формулировка, отражающая данный подход.]

[1] Закупающая организация осуществляет закупки с помощью одного из таких приводимых ниже методов, который она считает наиболее подходящим, с учетом обстоятельств данной закупки:

- a) процедуры торгов,
- b) процедуры конкурентных переговоров или

- c) процедуры закупок из одного источника.
- 2) При выборе метода закупок закупающая организация:
- a) стремится максимально содействовать достижению целей, изложенных в статье 3(1), и
 - b) учитывает следующие соображения:
 - i) процедуры торгов обеспечивают наиболее высокую степень конкуренции и во многих случаях будут наилучшим образом содействовать достижению целей, изложенных в статье 3(1);
 - ii) [другие критерии, которые должны быть сформулированы на основе пункта 34 документа A/CN.9/315 и пунктов 64-74 документа A/CN.9/WG.V/WP.22.]".]

Пункт 2

2. Понятие "процедуры конкурентных переговоров" определяется в статье 2(h). Типовой закон допускает применение таких процедур для закупок только в чрезвычайных обстоятельствах, изложенных в пункте 2 рассматриваемой статьи. В соответствии с подпунктом (a) в положениях о закупках должна быть установлена сумма, ниже которой можно применять процедуры конкурентных переговоров (см. статью 4 и комментарии к ней). Принцип, лежащий в основе этого подпункта, состоит в том, что в отношении закупок, стоимость которых ниже установленной суммы, цели, изложенные в статье 3, являются менее важными, чем при закупках сверх этой суммы, и поэтому затраты времени и средств на осуществление процедур торгов оказываются неоправданными. Сумма, устанавливаемая в положениях о закупках, должна определяться с учетом этого основополагающего принципа. В положениях о закупках могут устанавливаться две суммы: одна - для товаров, а другая - для строительства.

3. Подпункт (b) допускает применение процедур конкурентных переговоров в случаях, когда по указанным причинам процедуры торгов не привели к заключению договора о закупках. Разъяснение дается в самом подпункте (i). Что касается подпункта (ii), то, если действует другое предложение, закупающей организации необходимо акцептовать это предложение, и ей не разрешается применять процедуры конкурентных переговоров. В таком случае закупающая организация может реализовать свои права (например, в связи с обеспечением предложения) в отношении подрядчика или поставщика, которые не выполнили свои обязательства для возмещения ущерба, связанного с таким невыполнением.

Пункт 3

4. Понятие "закупки из одного источника" определяется в статье 2(i). Закупки таким методом допускаются только в исключительных обстоятельствах, изложенных в пункте 3 этой статьи.

5. Что касается подпункта (a), то можно сделать замечания, аналогичные изложенным в пункте 2 настоящего комментария (касающиеся пункта 2(a) этой статьи). Предполагается, что сумма, о которой говорится в подпункте 3(a), будет ниже суммы, о которой говорится в подпункте 2(a).

6. Подпункт (b) касается, например, случаев, когда товары или строительство, требующиеся закупающей организации, имеют уникальный характер (например, произведения искусства) или на них распространяются исключительные права собственности подрядчика или поставщика. Однако следует отметить, что в соответствии со статьей 20 закупающая организация должна формулировать свои закупочные потребности как можно более объективно, с тем чтобы не давать преимуществ конкретным подрядчикам или поставщикам. В подпункте (c) предусматриваются действительно исключительные, а не просто удобные случаи.

[Примечание для Рабочей группы: формулировка подпункта (e) взята из статьи 6(4)(b) директивы ЕЭС.]

7. В подпункте (f) предусматриваются случаи, когда придание гласности закупочных потребностей закупающей организации, которое необходимо при процедурах торгов и процедурах конкурентных переговоров, может поставить под угрозу национальную безопасность.

Пункт 4

8. Цель пункта 4 заключается в предупреждении злоупотребления положениями пунктов 2(а) и 3(а) за счет деления закупок на отдельные договоры, стоимость каждого из которых ниже пороговых сумм, установленных в положениях о закупках, в целях избежания процедур торгов.

Пункт 5

9. В пункте 5 предусматривается другая мера защиты от необоснованного применения пунктов 2 и 3 в качестве средства избежания процедур торгов или процедур конкурентных переговоров. Он содействует также открытости процедур торгов. Закупающей организации недостаточно лишь подтвердить одно из оправдывающих обстоятельств, изложенных в пунктах 2 или 3; она обязана также привести факты в их обоснование за исключением случаев ссылки на соображения "национальной безопасности" (пункт 3(f)).

* * *

Статья 8. Соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям

1) а) Закупающая организация может потребовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в процедурах закупок, представить такие соответствующие письменные заявления, документальные доказательства или иную информацию, которую она может счесть полезной для удостоверения в том, что данные подрядчики и поставщики:

- i) правомочны заключать договор о закупках;
- ii) не являются неплатежеспособными, банкротами и не ликвидируются, их делами не распоряжается какой-либо суд или какое-либо судебное должностное лицо, их коммерческая деятельность не приостановлена и в их отношении не возбуждены юридические процедуры в связи с любым из упомянутых выше фактов;
- iii) выполнили свои обязательства по уплате налогов и взносов по социальному страхованию в [данном государстве];
- iv) не обвинялись в каком-либо уголовном правонарушении в связи с их профессиональной деятельностью в течение [5] лет, предшествующих началу закупочных процедур;
- v) [...] [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет любые дополнительные формальные требования.]

b) Кроме того, покупающая организация может любым другим надлежащим способом изучить соответствие формальным требованиям любого подрядчика или поставщика в соответствии с критериями, изложенными в подпункте (а).

2) Любое требование, установленное в соответствии с пунктом 1(а), и критерии формальных требований, изложенные в этом пункте, применяются в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Закупающая организация не устанавливает никаких других критериев формальных требований, помимо тех, которые предусмотрены в пункте 1(а).

[3) Подрядчик или поставщик не лишается возможности участвовать в процедурах закупок по той причине, что он не соответствует одному или более критериям формальных требований, изложенным в пункте 1, если данный подрядчик или поставщик принимает меры к подтверждению своего соответствия в ходе процедур закупок или если разумно ожидать, что данный подрядчик или поставщик в состоянии это сделать.]

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы -- источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 76-84; A/CN.9/315, пункты 35-39]

1. В этой статье устанавливаются критерии, касающиеся формальных требований к подрядчикам и поставщикам. Эти критерии отличаются от квалификационных критериев, которые покупающая организация может установить в соответствии со статьями 9 и 15.

2. При проведении торгов критерии формальных требований, содержащиеся в пункте 1(a), должны быть изложены в уведомлении о предполагаемой закупке (статья 14(1)(d)), в документах для предварительного отбора (статья 16(3)) и в закупочной документации (статья 18(b)).

3. В некоторых случаях применяющее государство может пожелать изложить в этом законе дополнительные критерии формальных требований (например, что подрядчики и поставщики должны быть внесены в коммерческий, профессиональный или торговый реестр данного государства или что данный подрядчик или поставщик в течение [5] лет, предшествующих началу закупочных процедур, не нарушал без юридического обоснования обязательств по выполнению какого-либо договора с какой-либо покупающей организацией или такой договор не расторгался по его вине). Такие дополнительные критерии могли бы излагаться в пункте 1(a)(v) и при необходимости в последующих подпунктах. Любые дополнительные критерии должны ограничиваться лишь теми, которые необходимы для защиты законных интересов государства или покупающей организации, и, в случае процедур международных торгов, не должны содержать ненужных ограничений или препятствий для международного участия. Например, требование о том, что подрядчик или поставщик должен быть внесен в коммерческий, профессиональный или торговый реестр, может сопровождаться положением о том, что в случае процедур международных торгов иностранные подрядчики и поставщики имеют равную возможность быть внесенными в такой реестр. В пункте 1(a) следует изложить все критерии формальных требований, которые могут применяться; см. пункт 2.

4. Закупающая организация может решить, какие виды письменных заявлений, документальных доказательств или иной информации она будет требовать в отношении конкретных процедур закупок. При проведении торгов такие требования должны быть изложены в документах для предварительного отбора (статья 16(3)(d)) и в закупочной документации (статья 18(d)). Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками, излагаются в статье 10.

5. Необходимые заявления, документация или информация должны быть "соответствующими". Их характер будет зависеть от обстоятельств отдельных процедур закупок, связанных, например, со стоимостью закупаемых товаров или строительства, а также от того, ожидается ли участие большого числа подрядчиков и поставщиков, которые не известны данной покупающей организации. Например, при закупках дорогостоящего оборудования или промышленного объекта покупающая организация может потребовать официальных подтверждений (например, от судебных, налоговых или других органов). При закупках из одного источника товаров относительно низкой стоимости покупающая организация может просто потребовать от подрядчика или поставщика заполнить стандартную форму affidavita, подтверждающую, что данный подрядчик или поставщик удовлетворяет всем критериям формальных требований. Преднамеренное указание в этом affidavite ложных данных влечет за собой применение санкций в соответствии с действующим законодательством. Требование представить дополнительную документацию сверх разумно необходимой для подтверждения соответствия критериям формальных требований не отвечает интересам покупающей организации.

[6. Цель пункта 3 заключается в том, чтобы предоставить подрядчику или поставщику возможность участвовать в процедурах закупок, даже если он не удовлетворяет какому-либо критерию формальных требований или не может подтвердить свое соответствие в начале процедур, и позволить ему подтвердить свое соответствие формальным требованиям в ходе этих процедур. Однако он должен подтвердить свое соответствие до заключения договора о закупках с покупающей организацией.] [Примечание для Рабочей группы: пункт 3 и комментарий к нему заключены в квадратные скобки в связи с наличием различных мнений, отраженных в пункте 39 документа A/CN.9/315.]

* * *

Статья 9. Квалификационные данные подрядчиков и поставщиков

Закупающая организация может потребовать от подрядчиков и поставщиков, участвующих в процедурах закупки, представить такие письменные заявления, документальные доказательства или иную информацию, которую она может счесть полезной для удостоверения в том, что данные подрядчики и поставщики обладают достаточными квалификационными данными с точки зрения технической компетенции, финансовых ресурсов, оборудования и других материальных возможностей и достаточным персоналом для исполнения договора о закупках. Любое такое требование и любой критерий, установленные в отношении этих квалификационных данных, применяются в равной степени ко всем подрядчикам и поставщикам. Кроме того, покупающая организация может любым другим соответствующим способом ознакомиться с квалификационными данными любого подрядчика или поставщика.

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 85,86;
A/CN.9/315, пункт 40]

Принципиально важно, чтобы подрядчик или поставщик, с которым закупающая организация заключает договор о закупках, обладал квалификационными данными для исполнения этого договора. Другие нормы, касающиеся применения этой статьи в связи с процедурами торгов, излагаются в статьях 15 и 16.

* * *

Статья 10. Правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками

- 1) Настоящая статья применяется к письменным заявлениям и другим документальным доказательствам, представляемым подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия формальным требованиям и своих квалификационных данных для участия в процедурах закупок.
- 2) Любое письменное заявление и документальное доказательство помимо тех, которые представляются каким-либо правительственным, судебным или административным органом, подписываются и подтверждаются или удостоверяются другими способами автором этого письменного заявления или документального доказательства в нотариальном или другом компетентном органе в соответствии с законом места, где этот орган находится, чтобы подтвердить подлинность этого письменного заявления или документального доказательства и его подписание и удостоверение, и это подтверждение нотариального или другого компетентного органа включается в это письменное заявление или документальное доказательство или прилагается к нему. Подтверждение каким-либо иностранным нотариальным или другим компетентным органом приемлемо, если оно легализовано в соответствии с применимым в [данном государстве] законом, который касается легализации иностранных официальных документов.
- 3) а) Документальное доказательство, представляемое каким-либо правительственным, судебным или административным органом за пределами [данного государства], приемлемо, если оно легализовано в соответствии с применимым в [данном государстве] законом, который касается легализации иностранных официальных документов.
б) Документальное доказательство, представляемое каким-либо государственным, судебным или административным органом в [данном государстве], соответствует применимому в [данном государстве] закону, который касается подписания, удостоверения и легализации таких документов.

* * *

Комментарий

1. Цель настоящей статьи заключается в установлении международного единообразия в отношении формальных требований, которые необходимо соблюдать применительно к письменным заявлениям и другим документальным доказательствам, предоставляемым подрядчиками и поставщиками. При этом также преследуется цель устранить ненужные формальные препятствия для иностранных подрядчиков и поставщиков в отношении предоставления ими требуемых письменных заявлений и документальных доказательств.
2. Что касается пунктов 2 и 3, то во многих государствах иностранные подтверждения и документы должны быть легализованы путем удостоверения дипломатическими или консульскими органами страны выдачи данного документа правоспособности лица, представившего данный документ, а также подлинности его подписи, штампа или печати. Тем не менее некоторые государства являются участниками международных конвенций, упрощающих формальности подтверждения подлинности официальных документов, представляемых другими участниками данной конвенции (например, Конвенции об отмене требования о легализации иностранных официальных документов (Гаага, 1961 год)). Выполнение положений подобной конвенции будет достаточным, согласно пунктам 2 и 3, в любом государстве, являющемся стороной данной конвенции.
3. Одно из требований пунктов 2 и 3 заключается в том, что закупающая организация не может отклонить иностранное подтверждение или документальное доказательство лишь на основании его

иностранного происхождения. Однако для того, чтобы четко указать, что иностранное подтверждение или документ может быть отклонен, если он не соответствует в других отношениях, было использовано слово "приемлемо" вместо, например, слова "принято".

* * *

ГЛАВА II. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ПРОЦЕДУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ

Статья 11. Процедуры международных торгов

1) На основании пункта 2 закупающая организация, которой в соответствии со статьей 7 необходимо начать процедуры торгов, может принять решение об использовании процедур международных торгов с учетом целей обеспечения экономичности и эффективности данной закупки.

2) Если стоимость договора о закупках превышает сумму, установленную в положениях о закупках, то закупающая организация, которой в соответствии со статьей 7 необходимо начать процедуры торгов, должна приступить к осуществлению процедур международных торгов, за исключением случаев, когда она получает разрешение не начинать процедуры международных торгов. Закупающая организация не делит свою закупку товаров или услуг по строительству на отдельные договоры в целях избежания применения положений настоящего пункта.

Комментарий

[Примечание Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункт 14; A/CN.9/315, пункт 122]

1. Во многих случаях закупающая организация заинтересована в том, чтобы содействовать международному участию в процедурах торгов (см. пункт 5 комментария к статье 3). В данной статье закупающей организации, которая обязана в соответствии со статьей 7 начать процедуры торгов, фактически предлагается определить, будет ли международное участие выгодным и, следовательно, начинать ли процедуры международных торгов или нет. Если она принимает решение начать процедуры международных торгов, она должна применять предусмотренные для этого в главе II типового закона конкретные организационные процедуры, которые направлены на обеспечение международного участия.

2. Принимая решение о том, начинать процедуры международных торгов или нет, закупающая организация должна принимать во внимание задачи по обеспечению экономичности и эффективности закупки. К соответствующим факторам могут относиться, например, стоимость закупаемых товаров или строительства (например, сопоставимы ли затраты времени и средств на организацию международных процедур со стоимостью товаров или строительства) и возможность обеспечения достаточной степени конкуренции в процедурах торгов, если не будет поддержано иностранное участие. Определенное значение может также иметь невозможность поставки товаров или осуществления строительства местными подрядчиками и поставщиками.

3. Смысл пункта 2 состоит в том, что, если стоимость договора о закупках превышает определенную сумму, иностранное участие в процедурах торгов будет, по всей видимости, способствовать экономичности и эффективности. Однако в некоторых случаях закупающая организация может прийти к выводу, что использование организационных процедур для содействия иностранному участию не будет способствовать выполнению этих задач; в этих случаях должен быть утвержден отказ от использования подобных процедур (см. пункт 1 комментария к статье 6).

* * *

РАЗДЕЛ II. ЗАПРАШИВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАЯВОК НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТБОР

Статья 12. Запрашивание предложений и заявок на предварительный отбор

1) Закупающая организация запрашивает предложения и, где это возможно, заявки на предварительный отбор от всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков путем направления уведомления о предполагаемых закупках, которое должно быть опубликовано в... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, определяет официальную газету или другое официальное издание, в котором публикуется уведомление о предполагаемых закупках]. В случае процедур международных торгов такое уведомление о

предполагаемых закупок должно также публиковаться в какой-либо газете или соответствующем коммерческом издании, или техническом журнале, имеющем широкое международное распространение. Эта публикация должна быть оформлена на языке, который обычно используется в международной торговле.

2) Если ограниченное участие в процедурах торгов в большей степени содействует экономичности и эффективности, закупающая организация может, при получении согласия, запрашивать предложения путем рассылки уведомления о предполагаемых закупках только конкретным подрядчикам и поставщикам, отобранным этой организацией. Закупающая организация отбирает достаточное число подрядчиков и поставщиков для обеспечения действенной конкуренции, соответствующей эффективному проведению процедур торгов.

* * *

Комментарий

[Примечание Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 58, 67, 72, 73, 95-99; A/CN.9/315, пункты 31, 45]

1. В соответствии с типовым законом предусматриваются два вида процедур торгов: открытые и ограниченные. При процедурах открытых торгов предложения или заявки на предварительный отбор (см. статью 16) запрашиваются у всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков. При процедурах ограниченных торгов предложения запрашиваются лишь у конкретных подрядчиков и поставщиков, отобранных закупающей организацией. При процедурах ограниченных торгов предварительный отбор не производится (см. пункт 2 комментария к статье 16).

2. Хотя к участию в процедурах ограниченных торгов допускаются не все подрядчики и поставщики, ограниченные торги не считаются менее конкурентными по сравнению с открытыми. В некоторых случаях (например, упоминаемых ниже в данном пункте) ограниченные торги, при которых сохраняется элемент конкуренции, могут быть более эффективным способом закупки по сравнению с процедурами открытых торгов. Поэтому данная статья дает закупающей организации возможность, при условии утверждения (см. пункт 1 комментария к статье 6), участвовать в процедурах ограниченных торгов, когда участие в этих процедурах в большей степени содействует экономичности и эффективности закупок. При определении того, следует ли использовать для конкретной закупки процедуры ограниченных торгов, могут учитываться следующие соображения:

a) в результате использования процедур открытых торгов может быть представлено значительное число предложений, которые закупающая организация должна будет рассмотреть, оценить и сопоставить, и затраты времени и средств на это могут в некоторых случаях оказаться несопоставимыми со стоимостью закупаемых товаров или строительства;

b) в тех случаях, когда товары могут быть поставлены, а строительство может быть осуществлено лишь несколькими подрядчиками или поставщиками, которые известны закупающей организации, целесообразней запросить предложения лишь у этих подрядчиков или поставщиков на основе процедур ограниченных торгов вместо того, чтобы запрашивать предложения на общей основе процедур открытых торгов;

c) иногда компетентные подрядчики и поставщики не заинтересованы участвовать в процедурах открытых торгов, в частности при закупке дорогостоящих товаров или строительства, когда подготовка предложений сопряжена с высокими затратами и реальные шансы добиться успеха являются низкими из-за большого числа потенциальных участников торгов.

3. В некоторых регионах участвовать в процедурах торгов иногда разрешается лишь лицам или сторонам, которые приобрели закупочную документацию. Процедуры, в которых используется такая практика, могут рассматриваться в качестве процедур открытых торгов, если возможность приобрести закупочную документацию имеется у всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков. Подобная практика используется для того, чтобы избежать проблем, которые могут возникнуть в том случае, если подрядчик или поставщик представляют предложение на основе закупочной документации, которая была неполностью или неточно скопирована лицом, не имеющим полномочий на копирование такой документации. Однако аргументом против использования данной практики служит то, что консульства или другие правительственные органы соответствующих стран иногда получают и копируют закупочную документацию и направляют ее подрядчикам и поставщикам, которые могут быть заинтересованы в участии в закупках. Это может способствовать повышению осведомленности подрядчиков и поставщиков из этих стран о закупочных возможностях.

4. В пункте 1 данной статьи устанавливаются требования в отношении запрашивания предложений или заявок на предварительный отбор при процедурах открытых торгов. Цель этого пункта состоит в том, чтобы в максимальной степени обеспечить потенциально возможную конкурентную

базу на основе широкого распространения уведомления о предполагаемых закупках. Публикация, предусмотренная во втором предложении этого пункта, позволяет обратить внимание иностранных подрядчиков и поставщиков при применении процедур международных торгов на уведомление о предполагаемых закупках. Одним из возможных органов для такой публикации является предназначенное для деловых кругов издание Development Forum, выпускаемое Департаментом общественной информации Организации Объединенных Наций и Университетом Организации Объединенных Наций.

5. Методы публикации, указанные в пункте 1, отвечают лишь минимальным потребностям в рекламе. Закупающие организации могут публиковать уведомление любым другим методом, который будет способствовать более широкому оповещению подрядчиков и поставщиков. К числу таких методов могут относиться, например, вывешивание уведомлений на официальных справочных стендах и направление их в торговые палаты, иностранные торговые миссии в стране покупающей организации и зарубежные торговые миссии страны покупающей организации. Закупающая организация может также направлять уведомление подрядчикам или поставщикам, включенным в списки утвержденных подрядчиков или поставщиков; однако участие в процедурах открытых торгов не должны принимать лишь подрядчики и поставщики, включенные в такие списки. Применяющее государство может пожелать указать в положениях о закупках методы публикации, подлежащие применению в соответствии с пунктом 1.

6. При публикации уведомления о предполагаемых закупках может быть указана конкретная дата в качестве предельного срока представления предложений (см. статью 24(1)).

7. Пункт 2 касается запрашивания предложений при процедурах ограниченных торгов. [Примечание для Рабочей группы: второе предложение сформулировано на основе статьи V(6) Соглашения о закупках ГАТТ.]

* * *

Статья 13. Списки утвержденных подрядчиков и поставщиков

Закупающая организация может использовать список утвержденных подрядчиков и поставщиков в качестве источника для отбора подрядчиков и поставщиков для запрашивания предложений в соответствии со статьей 12(2) только в том случае, если:

- а) запросы, которые надлежит внести в этот список, могут быть получены в любое время от любого заинтересованного подрядчика или поставщика, и меры по ним могут быть приняты в пределах разумно короткого периода времени;
- б) внесение в этот список не связано с какими-либо более жесткими по сравнению с указанными в статье 8(1)(а) критериями формальных требований или с более жесткими критериями отбора по сравнению с критериями, устанавливаемыми в соответствии со статьей 15;
- в) наличие этого списка, условия, которым должны удовлетворять подрядчики и поставщики для внесения в этот список, методы, на основе которых необходимо проверять соответствие каждому из этих требований, продолжительность срока внесения в этот список и процедуры внесения и обновления порядка внесения были широко опубликованы таким образом, чтобы обратить на них внимание подрядчиков и поставщиков;
- д) условия, методы, процедуры и другие вопросы, о которых упоминается в подпункте (с), не являются дискриминацией по отношению к иностранным подрядчикам и поставщикам в связи с внесением в какой-либо список для участия в процедурах международных торгов или в связи с их возможностями участвовать в таких процедурах;
- е) отбор покупающей организацией из этого списка обеспечивает всем подрядчикам или поставщикам, внесенным в этот список, равные возможности быть выбранными.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункт 94; A/CN.9/315, пункт 44. Большинство подпунктов данной статьи сформулированы на основе положений Соглашения о закупках ГАТТ: подпункт (а) сформулирован на основе статьи V(2)(d) Соглашения о закупках ГАТТ, подпункт (с) на основе статьи V(7)(а); подпункт (д) на основе статьи V(2)(b) и (с); подпункт (е) на основе статьи V(7)(b)].

1. Данная статья касается использования списков утвержденных подрядчиков и поставщиков в качестве источника информации для отбора подрядчиков и поставщиков для участия в процедурах ограниченных торгов. Цель статьи – обеспечить закупающей стороне достаточно широкие возможности выбора, с тем чтобы повысить вероятность определения наиболее подходящего подрядчика или поставщика для данной закупки и обеспечить, чтобы использование списков не препятствовало эффективной конкуренции и не лишало подрядчиков и поставщиков возможности участия в закупках. [Примечание для Рабочей группы: данная статья неприменима в отношении процедур открытых торгов по следующим причинам: участие в этих процедурах открыто для всех заинтересованных подрядчиков и поставщиков, которые должны быть информированы о возможности участия на основе широкой публикации уведомлений о предполагаемых закупках и на основе таких дополнительных средств, которые закупающая сторона может посчитать уместными. В качестве одного из таких дополнительных средств иногда используются списки утвержденных подрядчиков или поставщиков (например, перечень адресов; см. пункт 5 комментария к статье 12). Поскольку использование таких списков является лишь одним из способов запроса предложений при процедурах открытых торгов, их использование не сопряжено с такими же рисками, как использование списков при процедурах ограниченных торгов.]

2. Что касается подпункта (b), то внесение в этот список отнюдь не обязательно должно связываться с удовлетворением всех тех критериев формальных и квалификационных требований, которые установлены в статьях 8(1)(a) и 15; вместе с тем оно не может быть связано с более жесткими критериями.

3. В соответствии с подпунктом (d), в случае процедур международных закупок такой список не может использоваться, если, например, условия, методы, организационные процедуры или другие факторы не позволяют иностранным подрядчикам или поставщикам войти в данный список или если внесение иностранных подрядчиков или поставщиков в список связано с необоснованными задержками, которых не происходит в отношении местных подрядчиков или поставщиков и которые затрудняют своевременное внесение в список иностранных подрядчиков и поставщиков для участия в соответствующих процедурах торгов. Однако в соответствии с данным положением не все различия между режимом для иностранных подрядчиков или поставщиков и режимом для местных подрядчиков и поставщиков являются недопустимыми. Например, задержки при внесении иностранных подрядчиков или поставщиков в список могут означать, что для обработки иностранных запросов о внесении в список требуется больше времени.

* * *

Статья 14. Содержание уведомления о предполагаемой закупке

1) Уведомление о предполагаемой закупке содержит следующую информацию:

- a) наименование и адрес закупающей организации;
- b) характер и количество товаров, подлежащих поставке, или характер и место предполагаемого строительства;
- c) желаемые или требуемые сроки поставки товаров или завершения строительства;
- d) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(a);
- e) способы получения закупочной документации и место, где она может быть получена;
- f) цена, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за закупочную документацию, и, в случае процедур международных торгов, валюта и средство платежа за эту документацию;
- g) в случае процедур международных торгов – язык или языки, на которых составляется закупочная документация;
- h) место и конечный срок представления предложений.

2) Если должны проводиться процедуры предварительного отбора, то это указывается в уведомлении о предполагаемых закупках. В этом случае уведомление о предполагаемых закупках не обязательно содержит информацию, упомянутую в пункте (1)(e) или (g), а содержит следующую дополнительную информацию:

- a) способы получения документов для предварительного отбора и место, где они могут быть получены;

b) цена, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за документы для предварительного отбора, и, в случае процедур международных торгов, валюта и условия платежа за эти документы;

c) в случае процедур международных торгов - язык или языки, на которых составляются документы для предварительного отбора;

d) место и конечный срок представления заявок для предварительного отбора.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункт 95; A/CN.9/315, пункт 45]

1. В пункте 1 указывается основная информация, которая должна быть включена в уведомление о предполагаемых закупках, с тем чтобы позволить подрядчикам и поставщикам определить, достаточно ли они заинтересованы в предполагаемых закупках, чтобы получить документацию для торгов, и если да, то как получить ее. Указанная информация является лишь минимальной необходимой информацией.

2. В пункте 2 указывается дополнительная информация, которая должна быть включена в уведомление о предполагаемых закупках, если предполагается применить процедуры предварительного отбора (см. статью 16). В этом случае нет необходимости включать в уведомление информацию, касающуюся закупочной документации, поскольку эта документация будет предоставлена подрядчикам и поставщикам, которые прошли предварительный отбор (статья 17).

* * *

РАЗДЕЛ III. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ

Статья 15. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков

1) Закупающая организация оценивает квалификационные данные подрядчиков и поставщиков в соответствии с квалификационными критериями и процедурами, изложенными в документах для предварительного отбора или в закупочной документации.

2) Квалификационные критерии в максимально возможной степени объективны и ограничиваются теми критериями, которые имеют существенное значение для обеспечения того, чтобы подрядчики или поставщики имели достаточную техническую компетенцию, финансовые ресурсы, оборудование и другие материальные возможности и достаточный персонал для исполнения договора о закупках.

3) В случае процедур международных торгов закупающая организация не устанавливает никаких критериев, требований или процедур в отношении предъявления или оценки квалификационных данных подрядчиков и поставщиков, которые необоснованно ограничивают возможности иностранных подрядчиков и поставщиков доказать свое соответствие квалификационным требованиям.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 85-89; A/CN.9/315, пункты 40, 41]

1. В данной статье излагаются нормы, применимые к процедурам торгов, включая, если это предусмотрено, процедуру предварительного отбора, касающуюся квалификационных данных подрядчиков и поставщиков для исполнения договора о закупках (см. статью 9). Если подрядчики и поставщики не были предварительно отобраны (см. статью 16), то закупающая организация оценивает их квалификационные данные после вскрытия предложений. В некоторых случаях, когда подрядчики и поставщики были предварительно отобраны, их квалификационные данные могут быть оценены более внимательно после вскрытия предложений. Закупающая организация может также проводить окончательный отбор, для того чтобы удостовериться в том, что квалификационные данные подрядчика или поставщика, представившего наиболее выгодное предложение, не изменились.

2. Чтобы способствовать открытости процесса закупок, в документы для предварительного отбора (статья 16(3)(е)) и закупочную документацию (статья 18(с)) должны включаться критерии отбора и процедуры оценки квалификационных данных подрядчиков и поставщиков.

3. Цель пунктов 1 и 2 – способствовать обеспечению одинакового режима в отношении всех подрядчиков и поставщиков и не допустить произвольных оценок квалификационных данных. Они направлены также на то, чтобы обеспечить ту или иную степень определенности для подрядчиков и поставщиков в отношении перспектив их отбора. Эти цели способствуют созданию процедурных условий, стимулирующих участие подрядчиков и поставщиков в процедурах торгов. Что касается требования об обеспечении максимальной степени объективности квалификационных критериев, то такие критерии должны определять минимальные условия приемлемости, предусматривающие, например, чтобы подрядчик или поставщик по крайней мере один раз за последние пять лет поставил товары или выполнил строительство аналогичного характера.

4. Часто подрядчикам и поставщикам предлагается заполнить вопросник для получения информации о различных аспектах их квалификационных данных и представить другие документы (например, балансы, банковские справки) в подтверждение их соответствия квалификационным критериям. В зависимости от обстоятельств соответствующие требования должны излагаться в документах для предварительного отбора (статья 16(3)(d)) или закупочной документации (статья 18(d)). Положения статьи 10, касающиеся удостоверения и легализации письменных заявлений и документов, применимы к таким вопросникам и документам. См. также статью 9 и комментарий к ней.

5. Что касается пункта 3, то, если требуются, например, банковские справки, однако, нет особой необходимости в том, чтобы эти справки были представлены банками в стране закупающей организации, закупающей организации следует разрешить иностранным подрядчикам или поставщикам представить справки из иностранных банков с соответствующей репутацией.

* * *

Статья 16. Процедуры предварительного отбора

1) За исключением случаев, когда участие в процедурах торгов ограничивается в соответствии со статьей 12(2), закупающая организация может осуществлять процедуры предварительного квалификационного отбора для выявления, до представления предложений, подрядчиков и поставщиков, которые соответствуют формальным требованиям и обладают квалификационными данными для исполнения договора о закупках.

2) Если закупающая организация начинает процедуры предварительного отбора, то она предоставляет каждому подрядчику и поставщику комплект документов для предварительного отбора, в которых излагаются соответствующие требования к ним в соответствии с процедурами, указанными в уведомлении о предполагаемой закупке, и предлагается оплатить цену, при наличии таковой, взимаемую за эти документы.

3) Документы для предварительного отбора содержат всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить заявки на предварительный отбор, включая, но не ограничиваясь ею, информацию, необходимую для внесения в уведомление о предполагаемых закупках в соответствии со статьей 14(1), за исключением подпункта (е) этой статьи, а также следующую информацию:

- a) инструкции по подготовке и представлению заявок на предварительный отбор;
- b) любая дополнительная информация относительно товаров, которые должны быть поставлены, или строительства, которое должно быть осуществлено, которая может быть полезной для подрядчиков или поставщиков при подготовке ими своих заявок на предварительный отбор;
- c) краткое изложение основных требуемых условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов;
- d) любые письменные заявления, документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены подрядчиками и поставщиками в подтверждение их соответствия формальным и квалификационным требованиям;
- e) критерии и процедуры, которые должны быть использованы для оценки квалификационных требований, предъявляемых к подрядчикам и поставщикам;

f) способ и место представления заявок на предварительный отбор и предельный срок их подачи с указанием конкретной даты и времени, обеспечивающий подрядчикам и поставщикам достаточное время для подготовки и представления своих заявок, с уделением особого внимания, в случае процедур международных торгов, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам;

g) любые другие требования, установленные закупающей организацией в соответствии с настоящим законом и положениями о закупках, касающимися подготовки и подачи заявок на предварительный отбор и процедур предварительного отбора;

h) ссылки на настоящий закон, положения о закупках и все другие законы и нормативные акты [данного государства], имеющие непосредственное отношение к процедурам предварительного отбора.

4) Закупающая организация в кратчайшие сроки уведомляет всех подрядчиков и поставщиков, представивших заявки на предварительный отбор, о результатах прохождения ими предварительного отбора и доводит до сведения широкой общественности наименования всех подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор. Все подрядчики и поставщики, прошедшие предварительный квалификационный отбор, имеют право представлять предложения.

5) Закупающая организация по запросу сообщает подрядчикам и поставщикам, которые не прошли предварительный отбор, соответствующие причины, однако закупающая организация обосновывать эти причины не обязана.

6) Закупающей организации, которая проводит процедуры предварительного отбора, не запрещается пересматривать на более позднем этапе процедур торгов квалификационные данные подрядчиков и поставщиков, которые прошли предварительный отбор.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: А/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 85 (последние два предложения), 90–93; А/CN.9/315, пункты 42, 43, 103]

1. Данная статья позволяет закупающей организации начинать процедуры предварительного отбора, когда она считает такие процедуры полезными. Цель процедур предварительного отбора состоит в том, чтобы выявить на раннем этапе процедур торгов подрядчиков и поставщиков, не отвечающих формальным требованиям или недостаточно квалифицированных для исполнения договора, и сократить число предложений, которые закупающая организация должна оценить и сопоставить. На практике предварительный отбор чаще всего используется для закупки сложных или дорогостоящих товаров и строительства. Это объясняется тем, что оценка и сопоставление предложений в этих случаях значительно сложнее, требуют больше средств и времени, чем оценка и сопоставление предложений при менее сложных или менее дорогостоящих договорах. Кроме того, компетентные подрядчики и поставщики иногда неохотно участвуют в процедурах торгов в отношении дорогостоящих договоров, если стоимость подготовки предложений оказывается высокой, слишком велика конкуренция и есть риск, что они будут конкурировать с нереалистичными предложениями, представленными неквалифицированными или не имеющими репутации подрядчиками и поставщиками. Что касается менее сложных или дорогостоящих договоров, то часто целесообразней провести оценку квалификационных данных подрядчиков и поставщиков после вскрытия предложений, чем проводить отдельные процедуры предварительного отбора.

2. Процедуры предварительного отбора могут использоваться лишь в связи с процедурами открытых торгов; при процедурах ограниченных торгов в них нет необходимости. Процедуры предварительного отбора фактически должны использоваться лишь как способ выявления и устранения явно неквалифицированных подрядчиков и поставщиков на раннем этапе, а не как способ ограничения участия отдельных подрядчиков и поставщиков; для этой цели используются процедуры ограниченных торгов.

3. В пунктах 2–5 регламентированы процедуры, которых необходимо придерживаться в ходе предварительного отбора. В соответствии с пунктом 2 в предварительном отборе, так же как и в процедурах открытых торгов, с которыми он связан, могут участвовать все заинтересованные подрядчики и поставщики, которые надлежащим образом запрашивают документы для предварительного отбора. В соответствии со статьей 14(2) уведомление о проведении процедур предварительного отбора и соответствующая информация должны быть изложены в уведомлении о предполагаемых закупках для процедур открытых торгов, и это уведомление должно получить широкую рекламу.

4. В пункте 3 указана информация, которая должна быть включена в документы для предварительного отбора, и четко указано, что это лишь минимальная информация, которую необходимо представить; упомянутые документы могут также содержать другую информацию, которая облегчает подготовку и представление подрядчиками и поставщиками запросов на предварительный отбор. Эти требования аналогичны требованиям, изложенным в статье 18 в отношении информации, которую необходимо представить в закупочной документации. Таким образом, комментарий к упомянутой статье имеет значение и в данном случае. Нормы, касающиеся составления документов для предварительного отбора, содержатся в статье 20.

5. Оценка квалификационных данных подрядчиков и поставщиков в ходе процедур предварительного отбора регулируется положениями статьи 15.

6. Цель пункта 5 – содействовать открытости и облегчить для подрядчиков или поставщиков, которые не были предварительно отобраны, осуществление их права на компенсацию.

7. В отношении пункта 6 см. пункт 1 комментария к статье 15.

* * *

РАЗДЕЛ IV. ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Статья 17. Предоставление закупочной документации подрядчикам и поставщикам

Закупающая организация предоставляет комплект закупочной документации подрядчикам и поставщикам в соответствии с процедурами и требованиями, изложенными в уведомлении о предполагаемых закупках. В случае проведения предварительного отбора покупающая организация предоставляет комплект закупочной документации каждому подрядчику и поставщику, который прошел предварительный отбор и который оплачивает цену, при наличии таковой, взимаемую за эту документацию.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункт 100]

Данная статья не требует объяснения. См. пункт 3 комментария к статье 12.

* * *

Статья 18. Содержание закупочной документации

Закупочная документация должна содержать всю информацию, необходимую для того, чтобы подрядчики и поставщики могли подготовить и представить выгодные предложения, включая, но не ограничиваясь ею, следующую информацию:

- a) инструкции по составлению предложений;
- b) критерии формальных требований, изложенные в статье 8(1)(а);
- c) если квалификационные данные подрядчиков и поставщиков должны оцениваться или переоцениваться после вскрытия предложений, – критерии и процедуры должны быть использованы для оценки или переоценки;
- d) любые письменные заявления, документальные доказательства или другая информация, которые должны быть представлены подрядчиками и поставщиками в подтверждение своего соответствия критериям формальных и квалификационных требований;
- e) характер и необходимые технические и качественные характеристики покупаемых товаров или строительства, включая, но не ограничиваясь ими, соответствующие технические спецификации, планы, чертежи и эскизы; количество товара; место, где данное строительство должно быть осуществлено; и желаемые или требуемые сроки, если таковые имеются, поставки товаров или осуществления строительства;
- f) требуемые условия договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов;

- g) запрашиваются ли альтернативные характеристики товаров или строительства, договорные условия или другие требования, изложенные в закупочной документации;
- h) если подрядчикам и поставщикам разрешено представить предложения только на часть закупаемых товаров или строительства - то спецификацию этой части или частей, в отношении которых могут быть представлены предложения;
- i) способ и, в случае процедур международных торгов, валюту или валюты, в которых должна быть рассчитана и выражена цена предложения;
- j) любая применимая максимальная или минимальная цена предложения или любой применимый диапазон, в пределах которого цена предложения должна находиться, или формула для установления такого диапазона;
- k) в случае процедур международных торгов - язык или языки, на которых должны составляться предложения;
- l) любые требования, предъявляемые закупающей организацией в отношении характера, количества и других основных условий любого обеспечения предложений со стороны подрядчиков и поставщиков, представляющих предложения, и любого обеспечения исполнения договора о закупках со стороны подрядчика или поставщика, который заключает этот договор о закупках, а также любые требования в отношении вида или видов учреждений или организаций, обеспечение которых будет приемлемым;
- m) способ, место и предельный срок представления предложения;
- n) изложенные в статье 24 методы, с помощью которых подрядчики и поставщики могут запрашивать разъяснения в отношении закупочной документации, и место и время проведения любого совещания подрядчиков и поставщиков, созываемого закупающей организацией;
- o) срок, в течение которого предложения будут иметь силу;
- p) место, дата и время вскрытия предложений, процедуры вскрытия, рассмотрения, оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, а также критерии, которые должны быть использованы для оценки и сопоставления предложений и определения наиболее выгодного предложения, включая, но не ограничиваясь ими, такие факторы, как метод количественного определения этих критериев или их применение иным способом, относительный уровень или другой показатель степени важности каждого критерия, способ сочетания этих критериев и сопоставления предложений для определения наиболее выгодного предложения, и любой критерий предпочтения, который будет применяться, его объем и способ применения;
- q) в случае процедур международных торгов - валюта, которая будет использована для оценки и сопоставления предложений, и обменный курс, который будет использован для перевода указанной в предложении цены в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован преобладающий на определенную конкретную дату обменный курс определенного конкретного финансового учреждения;
- r) любые другие требования, установленные закупающей организацией в соответствии с настоящим законом и положениями о закупках, касающимися составления и представления предложений и процедур торгов;
- s) ссылки на настоящий закон, положения о закупках и все другие законы и нормативные акты [данного государства], имеющие непосредственное отношение к процедурам торгов, [и ссылки на законы и нормы [данного государства] в области налогообложения, социального обеспечения, безопасности, охраны окружающей среды, здравоохранения и труда, имеющие отношение к исполнению данного договора о закупках];
- t) наименование(я) и адрес(а) лица или лиц, которые уполномочены поддерживать связь с подрядчиками и поставщиками в связи с процедурами торгов и которым подрядчики и поставщики должны направлять сообщения.

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 100–106, 123–126; A/CN.9/315, пункты 46–50, 60–66]

1. В данной статье указывается минимальная информация, которая должна быть включена в закупочную документацию. Многие из этих данных регламентируются или рассматриваются в других положениях типового закона. Перечисление в этой статье всех данных, которые необходимо отразить в закупочной документации, и всех данных, включение которых четко предусмотрено типовым законом, позволяет закупочным организациям использовать этот пункт в качестве справочного перечня при подготовке закупочной документации. Термин "выгодное предложение", используемый в вводной части данной статьи, определяется в статье 28(4).
2. Инструкции по составлению предложений, упомянутые в подпункте (а), должны содержать, в частности, информацию о форме и порядке подписания предложений и порядке оформления различных документов, составляющих предложение (например, если используется система "двух конвертов") (см. пункт 23 комментария к статье 28).
3. В подпунктах (е) и (f) перечисляются необходимые характеристики товаров или строительства и требуемые условия договора о закупках. Для того чтобы предложения были выгодными (статья 28(4)), они должны соответствовать таким характеристикам и условиям. Характеристики и условия, которые не указаны в требованиях закупочной организации, являются вопросами, в отношении которых участники торгов могут делать оферты в своих предложениях и которые будут обеспечивать элемент конкуренции между участниками торгов (см. статью 28(7)(с)(ii) и пункт 14 комментария к статье 28).
4. Что касается обязательных условий предполагаемого договора о закупках, то в закупочную документацию часто включается копия условий договора, которая является частью договора о закупках. Когда это возможно, в таких условиях должны применяться международно признанные торговые термины и терминология, например ИНКОТЕРМС (см. статью 20(3)(b) и (с)). В закупочной документации должны излагаться такие требования, как обязательство подрядчика или поставщика обеспечить финансирование.
5. Что касается расчета цены предложения (подпункт (i)), то в закупочной документации необходимо, например, указывать, должны ли и каким образом должны подрядчики и поставщики учитывать налоги, таможенные пошлины и аналогичные платежи и сборы при расчете цены предложения, а также базисные условия, на которых основывается цена (например, условия франко-завод, фоб или сиф) (см. статью 20(3)). Такой перечень позволит производить расчет и выражение цен предложений на единой основе и тем самым обеспечит единообразную основу для сопоставления.
6. При расчете цены предложения возможны различные подходы в отношении оценки роли налогов, таможенных пошлин и аналогичных платежей и сборов. Согласно одному подходу, в закупочной документации может содержаться требование о том, чтобы подрядчики и поставщики включали все такие надбавки в цены своих предложений, причем подрядчик или поставщик, предложение которого было акцептовано, не может требовать от закупочной стороны возмещения каких-либо надбавок, не включенных в цену предложения. Согласно другому подходу подрядчики и поставщики должны рассчитывать цены без учета таких сборов и налогов и имеют право требовать от закупочной организации возмещения за любые фактически выплаченные ими сборы и налоги. Последнему подходу может быть отдано предпочтение в тех случаях, когда в процедурах торгов предполагается или желательно иностранное участие. Иностранные подрядчики и поставщики могут столкнуться с трудностями и потерять много времени в поисках информации, необходимой для расчета таких сборов и налогов, особенно налогов, взимаемых страной закупочной организации. Кроме того, иногда размеры таких налогов трудно определить; так, например, закупочные организации в некоторых случаях могут получать налоговые скидки или другие финансовые льготы, особенно когда заключаются дорогостоящие контракты или другие контракты, представляющие для правительства особый интерес. Таким образом, различные подрядчики и поставщики могут по-разному рассчитывать налоги, что затрудняет или делает невозможным достоверное сопоставление цен их предложений. [В договорных условиях, включаемых в закупочную документацию, должно указываться, какая сторона несет риск, связанный с увеличением налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей и сборов или с введением новых налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей и сборов, которые распространяются на подрядчика или поставщика в стране закупочной организации после определенного срока (например, за 30 дней до окончательного срока представления предложений). Можно, например, предусмотреть, что этот риск несет закупочная организация.] [Примечание для Рабочей группы: вышеупомянутые предложения, заключенные в квадратные скобки, могут быть включены, если не будет включена статья 21.]

7. Что касается торговых условий, то возможны различные подходы. Согласно одному подходу, ценой должна быть общая цена доставки товара закупающей организации, включающая, например, расходы на фрахт и страхование. В некоторых случаях, однако, закупающая организация может пожелать предоставить транспорт или обеспечить страхование (например, она может пожелать использовать отечественных перевозчиков или страхователей в целях содействия развитию этих отечественных отраслей или из соображений экономии иностранной валюты). В таких случаях закупающая организация может требовать от подрядчиков или поставщиков основывать их цены, например, на условиях фоб или условиях сиф, но вместе с тем показывать отдельно цену фоб, расходы на фрахт до порта ввоза в страну закупающей организации, стоимость доставки товара закупающей организации и стоимость страхования. В последнем случае закупающая организация может затем решить вопрос о том, заключать ли с выбранным участником торгов договор на условиях сиф или же на условиях фоб, обеспечив собственный транспорт или страхование.

8. При процедурах международных торгов в закупочной документации должна указываться валюта или валюты, в которых должны быть выражены цены предложений. Такими валютами могут, например, быть валюта страны закупающей организации, валюта страны подрядчика или поставщика и валюта, традиционно используемая в международной торговле. Подрядчикам и поставщикам может быть также разрешено выражать цену предложений в двух или более различных валютах, в которых они будут нести свои расходы в связи с предлагаемыми для поставки товарами или услугами по строительству. Разрешение выражать цены предложений в других валютах, помимо валюты страны закупающей организации, может содействовать экономичности закупок, если в процессе торгов участвуют иностранные подрядчики и поставщики, поскольку это позволяет таким подрядчикам и поставщикам снизить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которому они были бы подвержены, если бы их предложения выражались в валюте страны закупающей организации. Это может дать подрядчикам и поставщикам возможность предлагать наиболее низкие цены, не включая в них надбавки для покрытия валютного риска. Вместе с тем при таком подходе возрастает риск, связанный с колебаниями валютного курса для закупающей организации. Кроме того, представление предложений с ценами, выраженными в различных валютах, усложнит процесс расчета и сопоставления предложений, поскольку цены предложений необходимо будет пересчитывать в какую-либо одну валюту (статья 28(8)). Для снижения и распределения риска, связанного с колебаниями валютного курса и ограничения других неблагоприятных факторов, которые могут проявиться в тех случаях, когда цены предложений выражены в нескольких валютах, подрядчикам и поставщикам можно предложить выразить цены предложений в относительно стабильных расчетных единицах, например в специальных правах заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда.

9. На практике закупающие организации иногда требуют, чтобы подрядчики и поставщики показывали компоненты и расчеты цен своих предложений, в том числе каким образом в цену закладывается прибыль. Это иногда позволяет закупающим организациям определять, являются ли цены предложений реалистичными и выгодными. Однако подрядчики и поставщики часто рассматривают такую информацию в качестве конфиденциальной, и такие требования могут вынудить некоторых подрядчиков и поставщиков отказаться от участия в процедурах торгов.

10. Что касается подпункта (p), то предложения вскрываются в срок, указанный в закупочной документации в качестве предельного срока представления предложений (статья 27(1)).

11. Для содействия открытости в соответствии с подпунктом (s) необходимо, чтобы в закупочной документации для подрядчиков и поставщиков обращалось внимание на типовой закон, положения о закупках и все другие законы и положения принимающего государства, которые имеют непосредственное отношение к процедурам торгов. В обычных условиях, в частности, иностранные подрядчики и поставщики могут не обратить внимание на такие другие законы и положения. К их числу могут относиться, например, законы или положения, касающиеся гербовых марок, которые должны наклеиваться на предложения, или требующие представления копии предложения в определенное учреждение. [Кроме того, в закупочной документации должны делаться ссылки на другие конкретные виды законов и положений, имеющих отношение к исполнению договора о закупках.] [Примечание для Рабочей группы: данное положение и предыдущее предложение были заключены в квадратные скобки, с тем предложить Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, существует ли необходимость также и в таких ссылках.]

12. Требование, изложенное в подпункте (t), направлено на то, чтобы избежать вопросов или недопонимания в отношении надлежащего адресата сообщений для закупающей организации и полномочий служащих закупающей организации в отношении переписки с подрядчиками и поставщиками. Лицом, уполномоченным поддерживать связь, может быть, например, главный сотрудник по закупкам закупающей организации.

13. Помимо информации, которая требуется в соответствии с данной статьей, было бы желательно, чтобы закупочная документация включала форму предложения, на которой подрядчики и поставщики должны указать свои цены и другие основные элементы своих предложений и которые они должны подписать. Рассылка такой формы может способствовать единообразию при представлении предложений и повышению эффективности процесса рассмотрения, оценки и

сопоставления предложений. Желательно также, чтобы в закупочную документацию включались формы любых требуемых обеспечений, с тем чтобы обеспечения, представляемые подрядчиками и поставщиками, соответствовали требованиям покупающей организации. См. также пункт 4 комментария к статье 26.

* * *

Статья 19. Плата за закупочную документацию

Закупающая организация может взимать с подрядчиков и поставщиков определенную сумму за предоставляемую им закупочную документацию. Эта сумма включает только стоимость печатания закупочной документации и рассылки ее подрядчикам и поставщикам.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 107-109; A/CN.9/315, пункт 51]

Цель данной статьи - дать возможность покупающей организации возместить расходы, связанные с печатанием и рассылкой закупочной документации, и вместе с тем не допустить чрезвычайно высоких сборов, которые могут вынудить квалифицированных подрядчиков и поставщиков отказаться от участия в процедурах торгов.

* * *

Статья 20. Правила, касающиеся составления документов для предварительного отбора и закупочной документации

- 1) Спецификации, планы, чертежи и эскизы, содержащие технические или качественные характеристики закупаемых товаров или строительства и требования в отношении испытаний и методов испытаний, упаковки, маркировки или этикетирования или удостоверения соответствия, а также условные знаки и терминология не должны включаться или использоваться в документах для предварительного отбора или в закупочной документации в целях создания препятствий для участия подрядчиков или поставщиков в процедурах торгов, включая, в случае процедур международных торгов, иностранных подрядчиков и поставщиков; не включаются или не используются также такие спецификации, планы, чертежи, эскизы, требования, условные обозначения или терминология, которые создают излишние препятствия для такого участия.
- 2) Спецификации, планы, чертежи, эскизы и требования в максимально возможной степени основываются на соответствующих объективных технических и качественных характеристиках закупаемых товаров или строительства. Не должно быть никакого требования или ссылки на конкретную торговую марку, наименование, патент, эскиз, модель, конкретный источник происхождения или производителя, если только нет другого достаточно точного или четкого средства описания характеристик закупаемых товаров или строительства и если предусмотрено включение таких слов, как "или эквивалент".
- 3) а) Стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся технических и качественных характеристик закупаемых товаров или строительства, используются, где есть такая возможность, для составления спецификаций, планов, чертежей и эскизов, которые должны включаться в документы для предварительного отбора и в закупочную документацию.
б) Стандартные торговые термины используются, где это возможно, при формулировании условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур торгов, и при определении других соответствующих аспектов документов для предварительного отбора и закупочной документации.
с) В случае процедур международных торгов используются международные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются; если таковых не имеется, то используются национальные стандартные показатели, требования, условные обозначения, терминология и торговые термины, если таковые имеются.
- 4) В случае процедур международных торгов документы для предварительного отбора и закупочная документация составляются на... [каждое государство, вводящее в действие

настоящий типовой закон, указывает свой официальный язык или языки] [и на языке, обычно используемом в международной торговле]. [В случае расхождения или несоответствия между вариантами на разных языках преимущество имеет вариант на языке, который обычно используется в международной торговле.]

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 110–114; A/CN.9/315, пункт 52–55]

[Пункт 1 основан на статье IV(1) Соглашения о закупках ГАТТ; пункт 2 основан на статье IV(3) Соглашения о закупках ГАТТ.]

1. Документы для предварительного отбора и закупочная документация должны составляться как можно более четко, полно и объективно, особенно в отношении описания закупаемых товаров или строительства. Закупочная документация с такими характеристиками дает участникам торгов возможность составлять заявки, отвечающие требованиям закупающей организации, точно прогнозировать риски, а также расходы на участие в процедурах торгов и на исполнение подлежащего заключению договора, и поэтому предлагать свои самые выгодные цены и другие условия. Она дает возможность оценивать и сопоставлять предложения на единой основе, что является одним из основных требований при торгах. Они также содействуют открытости и ограничивают возможность ошибочных, произвольных или неправомерных действий или решений со стороны закупающей организации. Данная статья направлена на содействие достижению этих целей.

2. В отношении пункта 3 см. пункты 4 и 7 комментария к статье 18. Пункт 4 направлен на то, чтобы закупочная документация была понятна иностранным подрядчикам и поставщикам. Применяемому государству, официальный язык которого является языком, обычно используемым в международной торговле, не обязательно делать ссылку на язык, обычно используемый в международной торговле, и принимать последнее предложение, заключенное в квадратные скобки.

* * *

[Статья 21. Новые или измененные законы или положения, касающиеся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающие влияние на исполнение договора о закупках]

[В договоре о закупках предусматривается, что закупающая организация оплачивает любые дополнительные расходы, понесенные подрядчиком или поставщиком, который становится стороной договора о закупках, в связи с принятием или изменением законов или положений [данного государства], касающихся налогов, таможенных пошлин или аналогичных платежей или оказывающих влияние на исполнение подрядчиком или поставщиком договора о закупках, который вступает в силу после даты, наступающей на [30] дней раньше предельного срока представления предложений.]

* * *

[Комментарий]

[1. Основанием для данного положения является то, что при составлении предложений подрядчики и поставщики оценивают свои расходы и рассчитывают цены предложений с учетом своих обязательств, вытекающих из законов и положений, действующих в момент подготовки предложений. Любые дополнительные расходы подрядчика или поставщика в связи с последующими изменениями в упомянутых законах и положениях должна нести закупающая организация. Срок в [30] дней выбран ввиду того, что изменения, происходящие после этого срока, могут не быть своевременно доведены до сведения подрядчиков и поставщиков, с тем чтобы они смогли внести необходимые изменения в свои предложения до предельного срока представления предложений.]

[2. В тех случаях, когда подрядчики и поставщики должны исключать налоги при расчете цен своих предложений и могут требовать от закупающей организации возмещения фактически выплаченных налогов (см. пункт 6 комментария к статье 18), подрядчик или поставщик не будет нести каких-либо дополнительных расходов в результате новых налогов или изменений в законах о налогах, и в этом случае положение договора, предусмотренное в настоящей статье, неприменимо.]

[Примечание для Рабочей группы: данная статья и комментарий были заключены в квадратные скобки, с тем чтобы предложить Рабочей группе рассмотреть вопрос о целесообразности включения данной статьи. В принципе в типовом законе рассматриваются лишь процедуры закупки, а не

вопросы, касающиеся существа договора (см. документ A/CN.9/315, пункт 14). Однако некоторые эксперты по закупкам, с которыми секретариат провел консультации, отметили, что такое положение было бы полезным.]

* * *

Статья 22. Разъяснения и изменения закупочной документации

- 1) Подрядчик или поставщик, требующий разъяснения в отношении закупочной документации, направляет покупающей организации запрос о таком разъяснении. Покупаящая организация в кратчайшие сроки отвечает на любой запрос о разъяснении, который получен до наступления предельного срока представления предложений. Копии ответа покупающей организации, в которых не указывается источник запроса, направляются всем подрядчикам и поставщикам, которым покупающая организация направляет закупочную документацию.
- 2) В любое время до наступления предельного срока представления предложений покупающая организация может по любой причине либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо подрядчика или поставщика изменить закупочную документацию путем выпуска добавления к ней. Это добавление в кратчайшие сроки направляется всем подрядчикам и поставщикам, которым покупающая организация отправляет закупочную документацию, и это добавление имеет для них обязательную силу.
- 3) Любой запрос о разъяснении и любой ответ на него со стороны покупающей организации и любое добавление к закупочной документации составляются в письменной или в любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию запроса, ответа или добавления.
- 4) Если покупающая организация созывает совещание подрядчиков и поставщиков, то она составляет протокол этого совещания, содержащий представленные в ходе этого совещания запросы для разъяснения закупочной документации без указания источников этих запросов, а также свои ответы на эти запросы. Эти протоколы составляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации, и передаются всем подрядчикам и поставщикам, которым покупающая организация направляет закупочную документацию.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 115-119; A/CN.9/315, пункт 56-58]

1. Любые разъяснения и изменения закупочной документации должны своевременно публиковаться и сообщаться, с тем чтобы подрядчики и поставщики имели возможность принять соответствующие меры, включая изменение или отзыв своих предложений. В соответствии со статьей 25(3) предложения могут быть изменены или отозваны лишь до наступления предельного срока представления предложений. Если разъяснения или изменения закупочной документации публикуются или сообщаются в сроки, очень близкие к предельному сроку представления предложений, покупающая организация может продлить предельный срок, с тем чтобы подрядчики и поставщики имели возможность принять соответствующие меры (см. статью 24(2)). В этом случае время вскрытия предложений должно быть перенесено (см. статью 27(1)) и покупающая организация должна обратиться с просьбой к подрядчикам и поставщикам продлить срок действия их предложений и обеспечений предложений (см. статью 25(2)). Кроме того, в некоторых случаях может быть продлен срок исполнения договора о закупках.

2. Что касается пункта 4, то в тех случаях, когда закупочная документация является объемной и сложной, а товары или строительство - дорогостоящими, полезным и эффективным способом рассмотрения запросов в отношении разъяснения закупочной документации может быть совещание подрядчиков и поставщиков. Правила, касающиеся такого совещания, могут содержаться в положениях о закупках, в которых, например, может быть предусмотрено, что все запросы в отношении разъяснений должны представляться в письменной форме.

* * *

РАЗДЕЛ V. ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Статья 23. Язык предложений.

Предложения составляются и представляются на ... [каждое государство, вводящее в действие настоящий типовой закон, указывает свой официальный язык или языки]. В

случае процедур международных торгов по выбору подрядчика или поставщика предложения могут составляться и представляться на любом языке, на котором была составлена закупочная документация.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 121, 122; A/CN.9/315, пункт 59]

См. статью 20(4), касающуюся языка закупочной документации.

* * *

Статья 24. Представление предложений

1) Закупающая организация устанавливает конкретную дату и время в качестве предельного срока представления предложений. Этот предельный срок должен обеспечивать подрядчикам и поставщикам достаточное время для подготовки и представления своих предложений с уделением особого внимания, в случае процедур международных торгов, времени, необходимому иностранным подрядчикам и поставщикам.

2) а) До наступления предельного срока представления предложений покупающая организация может продлить этот предельный срок:

i) для предоставления подрядчикам и поставщикам приемлемого срока с целью учета в их предложениях ответа покупающей организации на запрос о разъяснении закупочной документации или какого-либо изменения в этой документации, или

ii) если, в связи с непредвиденными обстоятельствами, подрядчики или поставщики не могут представить свои предложения к установленному предельному сроку.

b) Уведомление о любом продлении предельного срока как можно раньше направляется в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которым покупающая организация направила закупочную документацию.

3) Предложение, полученное покупающей организацией после наступления предельного срока подачи предложений, не вскрывается или не рассматривается и возвращается представившему его подрядчику или поставщику. [Однако предложение, представленное после предельного срока, может быть рассмотрено, если данный подрядчик или поставщик не мог представить свое предложение до наступления предельного срока по не зависящим от него причинам.]

4) Предложения представляются в письменной форме и в запечатанных конвертах. [Однако покупающая организация может предоставить подрядчикам и поставщикам право подавать предложения любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в предложении информации.] Закупающая организация направляет подрядчику или поставщику уведомление с указанием даты и времени получения предложения.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 127–134; A/CN.9/315, пункты 67–69]

1. Закупающая организация должна устанавливать предельный срок представления предложений. При установлении конечного срока покупающая организация должна принимать во внимание такие факторы, как сложность товаров или строительства, предполагаемый объем субподрядных работ и время, необходимое для пересылки предложений из других стран, в особенности при процедурах международных торгов. Применяющее государство, возможно, пожелает определить в положениях о закупках минимальные сроки, которые покупающая организация должна предусмотреть для представления предложений.

2. В соответствии с пунктом 2 покупающая организация при определенных обстоятельствах может продлевать предельный срок. Предельный срок продлевается лишь в исключительных случаях,

поскольку частое продление может привести к снижению эффективности процедур торгов и способствовать различным злоупотреблениям (например, позволяя закупающей организации отдавать предпочтение определенному подрядчику или поставщику, представившему предложение в более поздний срок).

3. Смысл пункта 3 заключается в том, что рассмотрение предложений, представленных с опозданием, невыгодно для других подрядчиков или поставщиков. Это может также нарушить порядок и эффективность процедур торгов. [Однако закупающая организация может рассматривать предложение, которое было представлено с опозданием по не зависящим от подрядчика или поставщика причинам.] [Примечание для Рабочей группы: это предложение и положение пункта 3, к которому оно относится, были заключены в квадратные скобки, с тем чтобы предложить Рабочей группе рассмотреть вопрос о целесообразности включения данного предложения.] Предложение представляется своевременно, если оно получено закупающей организацией до предельного срока представления предложений. Таким образом, риск, связанный с недоставкой или неправильной доставкой, несет подрядчик или поставщик.

[4. Что касается второго предложения пункта 4, то закупающая организация в некоторых случаях может пожелать, чтобы подрядчики и поставщики подавали предложения различными другими способами, помимо письменной формы. Предложения, поданные такими способами, должны содержать всю информацию и документы, необходимые для закупочной документации. Таким образом, подача запроса такими способами практически осуществима лишь в случае простых торгов, когда единственными аспектами, в отношении которых проводятся торги и которые требуют минимальной вспомогательной информации и документации, являются цена, а также минимальное количество других факторов (например, срок поставки). В таких случаях закупочная документация может, например, предусматривать сообщение подрядчиками и поставщиками цен своих предложений, а также своих ofert по любым другим факторам, в отношении которых проводятся торги, наряду с заявлением о том, что, представляя предложения, подрядчик или поставщик считается согласившимся на все условия и положения, изложенные в закупочной документации.]

[Примечание для Рабочей группы: этот пункт и предложение, которого он касается, были заключены в квадратные скобки, с тем чтобы предложить Рабочей группе рассмотреть вопрос о целесообразности включения подобного положения. Возможность направления предложений другими способами, помимо отправления в письменной форме в запечатанном конверте (например, по телексу или факсимильной связи), может содействовать ускорению и повышению эффективности операций; тем не менее, такие способы не обеспечивают конфиденциального характера торгов в отличие от подачи предложений в запечатанных конвертах.]

5. Способ, место и предельные сроки подачи предложений должны устанавливаться в закупочной документации (статья 18(m)).

* * *

Статья 25. Срок действия предложений; изменение и отзыв предложений

- 1) Предложения остаются в силе и действуют в течение периода времени, указанного в закупочной документации. Этот период времени начинается с предельного срока представления предложений.
- 2)
 - a) До истечения срока действия предложений закупающая организация может просить подрядчиков или поставщиков продлить этот срок на дополнительный конкретный период времени. Любой подрядчик или поставщик может отклонить эту просьбу, не теряя прав на обеспечение предложения. Соответствующий запрос и ответы составляются в письменной форме или любым другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в них информации.
 - b) Закупающая организация может потребовать от подрядчиков и поставщиков, которые соглашаются на это продление, продлить или обеспечить продление срока действия предоставленного ими обеспечения предложений или, если это невозможно, предоставить новые обеспечения предложений для покрытия продленного срока действия своих предложений.
- 3) Подрядчик или поставщик может изменить или отозвать свое предложение до наступления предельного срока представления предложений путем сообщения закупающей организации об этом изменении или путем уведомления об отзыве в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации. Это изменение или уведомление об отзыве остается в силе, если оно получено закупающей организацией до наступления предельного срока представления предложений.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источник: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 138-143; A/CN.9/315, пункты 76-78]

1. Закупающая организация обычно будет стремиться к тому, чтобы предложения оставались в силе и продолжали действовать в течение определенного периода времени после истечения предельного срока представления предложений. Это объясняется тем, что после вскрытия предложений обычно требуется некоторое время для обработки предложений и для заключения договора. Закупающая организация будет стремиться получить гарантию того, что после завершения этих процедур договор о закупках вступит в силу в соответствии с условиями принятого предложения. Кроме того, покупающая организация пожелает быть уверенной в том, что, если по каким-либо причинам договор о закупках не вступит в силу или если подрядчик или поставщик, предложение которого было акцептовано, не предоставит необходимое обеспечение в отношении исполнения договора, другие предложения будут оставаться в силе и их можно будет акцептовать.
2. В соответствии с пунктом 1 покупающая организация должна установить период времени, в течение которого предложение продолжает действовать. Этот период следует указать в закупочной документации (статья 18(о)). Такой период должен быть достаточно продолжительным, обеспечивая разумное время для вскрытия, оценки и сопоставления предложений, получения всех необходимых разрешений (которые могут включать разрешения кредитного учреждения), для вступления договора в силу и предоставления участниками торгов, если это необходимо, обеспечения в отношении исполнения договора. Тем не менее такой период действия не должен быть чрезмерно продолжительным; в противном случае это может привести к завышению цен предложений, поскольку подрядчики и поставщики вынуждены будут включать в свои цены определенную надбавку для компенсации издержек и рисков, которые они несут в течение такого периода времени (например, рисков, связанных с повышением издержек производства или стоимости строительства; необходимости для подрядчика и поставщика держать незадействованными свои ресурсы, выделенные на данный проект в течение продолжительного периода времени; затраты на обеспечение предложения в течение длительного периода времени).
3. В соответствии с пунктом 2(а) покупающая организация может просить о продлении этого срока, например, в случае неспособности завершить процедуры торгов и обеспечить вступление договора в силу в течение указанного периода времени. Такого продления сроков следует избегать, поскольку оно может привести к потере выгодных предложений и повлиять на эффективность процедур торгов. Для того, чтобы избежать необходимости продления этого срока, покупающей организации следует попытаться установить в закупочной документации такой период времени, который являлся бы максимально реалистичным. В отношении пункта 2(б) см. пункт 9 комментария к статье 26.
4. Что касается пункта 3, то возможность изменения предложений в какой-либо другой форме, помимо письменной (например, по телексу или факсимильной связи), позволяет подрядчикам и поставщикам корректировать цены своих предложений в последнюю минуту.

* * *

РАЗДЕЛ VI. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Статья 26. Обеспечение предложений

1) Если покупающая организация просит подрядчиков и поставщиков, направляющих предложения, предоставить обеспечение предложения:

а) это требование относится ко всем таким подрядчикам и поставщикам;

[б) в случае процедур международных торгов подрядчику или поставщику не запрещается предоставлять обеспечение предложения, выданное любым иностранным учреждением или организацией того или иного типа, который, если это имеет место, указан в закупочной документации, если только предоставление такого обеспечения не будет иным образом нарушать закон [данного государства].]

2) Закупающая организация не требует выплаты суммы обеспечения предложения и без задержки возвращает или обеспечивает возвращение этого обеспечения предложения подрядчику или поставщику, который его предоставил, после одного из следующих событий, в зависимости от того, что наступит раньше:

- a) истечение срока обеспечения предложения,
- b) вступление в силу договора о закупках и предоставление обеспечения исполнения этого договора, если такое обеспечение требуется, или
- c) отклонение закупающей организацией всех предложений в соответствии со статьей 28(2) или (3) или статьей 29.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 144-154; A/CN.9/315, пункты 79-84. В соответствии с пунктом 79 документа A/CN.9/315 секретариат предлагает использовать в качестве общего термина для обозначения документа, представляемого подрядчиком или поставщиком в качестве обеспечения своих обязательств в ходе процедур торгов, понятие "обеспечение предложения". Были предприняты усилия изложить в рамках этой статьи минимальные правила для регулирования вопросов, имеющих непосредственное отношение к обеспечениям предложения. Основная причина при этом состояла в том, что правовая система применяющего государства, по-видимому, уже содержит нормы в отношении обеспечений в целом, которые нет необходимости и даже опасно дублировать в типовом законе. Как известно Рабочей группе, на двадцать второй сессии Комиссии (1989 год), было решено начать разработку унифицированного закона по независимым гарантиям и резервным аккредитивам. Можно ожидать, что различные вопросы, которые будут рассматриваться в этом проекте, будут иметь отношение и к обеспечениям предложений.]

1. Термин "обеспечение предложения" определяется в статье 2(f). Основная цель обеспечения предложения состоит в выделении средств для покрытия по меньшей мере части потерь, которые закупающая организация понесет в случае досрочного отзыва предложения или если по каким-либо другим причинам (см. пункт 7 настоящего комментария), договор о закупке с подрядчиком или поставщиком, предложение которого было акцептовано, не вступит в силу. Такие потери могут включать, например, расходы, связанные с проведением новых процедур торгов, разницу между ценой предложения подрядчика или поставщика, не выполнившего свои обязательства, и более высокой ценой, которую в конечном счете должна будет заплатить закупающая организация, а также потери в связи с задержками в закупках. Другие возможные цели требования в отношении предоставления обеспечения предложения заключаются в том, чтобы воспрепятствовать нарушению подрядчиком или поставщиком одного из вышеупомянутых обязательств. В то же время следует отметить, что в соответствии с условиями некоторых видов обеспечений предложения закупающая организация может востребовать сумму обеспечения без каких-либо обязательств в отношении доказательства нарушения обязательства подрядчиком или поставщиком или доказательства понесенных потерь.

2. Именно закупающая организация должна решать, следует ли требовать обеспечения предложения при проведении конкретных торгов. Требование в отношении представления обеспечения предложения должно излагаться в закупочной документации (статья 18(1)). Обеспечение предложения, как правило, имеет особое значение при закупках дорогостоящих товаров или строительства. При закупке недорогостоящих изделий риски, которые несет закупающая организация, и ее возможные потери, как правило, незначительны и стоимость обеспечения предложения, которая обычно включается в договорную цену, будет в меньшей степени оправдана. Поскольку стоимость предоставления обеспечения предложения может отразиться на ценах предложений, было бы желательно, чтобы закупающая организация требовала обеспечения лишь в тех случаях, когда это необходимо для защиты ее интересов.

3. В соответствии с пунктом 1(a) закупающая организация может потребовать предоставления обеспечения предложения лишь у всех подрядчиков или поставщиков. Она не может требовать обеспечения предложения от одних подрядчиков и поставщиков и одновременно освобождать от такого требования других.

4. Все требования закупающей организации в отношении характера и объема, а также других основных условий обеспечения предложения и в отношении вида или видов учреждений, от которых будут приниматься обеспечения предложений, должны быть изложены в закупочной документации (статья 18(1)). Было бы желательно, чтобы в закупочной документации содержалась определенная форма требуемого обеспечения предложений (см. пункт 13 комментария к статье 18). Если такая форма прилагается, то все условия, содержащиеся в этой форме, становятся обязательными требованиями, которым должно соответствовать обеспечение предложения, представляемое подрядчиками и поставщиками. Если обеспечение предложения не соответствует требованиям, изложенным в закупочной документации, то предложение будет отклонено как не отвечающее формальным требованиям (статья 28(2)(c)).

5. Что касается характера обеспечения, то закупающая организация обычно требует предоставления гарантии. Другими возможными видами обеспечения являются закладные, безотзывные аккредитивы, чеки и наличные депозиты в каком-либо финансовом учреждении в качестве держателя. Закупающая организация может потребовать представления конкретного вида обеспечения от учреждения конкретного типа (например, гарантии или обязательства банка, гарантийной компании или другого финансового учреждения) или же может указать два или более вида обеспечений или учреждений, которые будут считаться приемлемыми, предоставляя подрядчикам и поставщикам определенную возможность выбора.

6. Желательно, чтобы требуемая сумма обеспечения предложения была достаточно значительной для гарантирования закупающей организации разумного уровня защиты, но в то же время не настолько высокой, чтобы стоимость предоставления такого обеспечения вынуждала квалифицированных участников отказываться от участия в процедурах торгов. Желательно, чтобы в некоторых случаях требуемая сумма обеспечения предложения выражалась в виде конкретной денежной суммы, а не процента от цены предложения. Процентный подход может позволить одним участникам торгов узнать цены предложений других участников, если им удастся определить сумму предоставляемых ими обеспечений.

7. К числу обязательных условий обеспечения предложения, указываемых в закупочной документации, должны относиться условия, в соответствии с которыми закупающая организация получает право на получение суммы обеспечения. В закупочной документации, например, может содержаться требование о том, что в обеспечении предложения должно предусматриваться право закупающей организации требовать выплаты суммы обеспечения, если подрядчик или поставщик отзывает или изменяет свое предложение в нарушение положений статьи 25, если подрядчик или поставщик не соглашается исправить по требованию закупающей организации арифметическую ошибку в своем предложении (см. статью 28(b) и 2(b)), или если предложение, представленное данным подрядчиком или поставщиком, было акцептовано закупающей организацией, однако подрядчик или поставщик не подписали договор о закупках в нарушение своих обязательств (см. статью 32(3)) или не предоставили необходимое обеспечение в отношении исполнения договора о закупках. Что касается последнего из этих условий, то можно было бы указать, что закупающая организация не может потребовать выплаты суммы обеспечения предложения, если составленный в письменной форме договор о закупках, который подрядчик или поставщик не подписал, не соответствует его предложению. Когда требуется обеспечение в форме гарантии предложения, в закупочной документации должно быть четко указано, обязан ли гарант выплачивать сумму гарантии, если фактически происходит событие, упомянутое в гарантии, или же лишь если закупающая организация представляет соответствующий документ, свидетельствующий о том, что данное событие произошло.

[8. Пункт 1(b) предназначен для того, чтобы избежать ненужных препятствий для участия в процедурах международных торгов тех или иных иностранных подрядчиков или поставщиков, которые могут возникнуть в том случае, если они могут предоставлять лишь обеспечения, выдаваемые учреждениями применяющего государства.]

[Примечание для Рабочей группы: приведенный выше пункт и положение, к которому он относится, были заключены в квадратные скобки, с тем чтобы предложить Рабочей группе рассмотреть вопрос о целесообразности включения такого положения. Доводы в пользу включения такого положения изложены в предыдущем пункте. Довод против включения такого положения и в пользу права закупающей организации требовать представления обеспечения предложения, выдаваемого местным учреждением, состоит в том, что если закупающая организация считает, что обеспечение местного учреждения гарантирует ей большую безопасность (например, если она считает, что истребовать сумму гарантий гораздо легче от местного учреждения, чем иностранного), то она должна быть в состоянии выдвигать такое требование; любое повышение расходов иностранного подрядчика или поставщика в результате предоставления обеспечения предложения, выдаваемого местным учреждением, или получения встречной гарантии отражается в цене предложения, которая, если предложение акцептуется, должна быть выплачена закупающей организацией. В подпункте (b) предпринимается попытка примирить политику обеспечения беспрепятственного участия иностранных подрядчиков и поставщиков с вышеупомянутыми интересами закупающих организаций.]

9. В закупочной документации должен быть указан период времени, в течение которого обеспечение предложения, предоставляемое подрядчиками и поставщиками, должно оставаться в силе. Обычно желательно включать требования о том, что обеспечение предложений действует на протяжении всего периода времени, в течение которого предложения должны оставаться в силе (см. статью 25), плюс определенный дополнительный период времени, который позволяет закупающей организации предпринять соответствующие действия для истребования при необходимости суммы обеспечения. Если обеспечение предложения действовало бы, например, лишь до предельного срока представления предложений или до момента акцепта предложений, а подрядчик или поставщик, предложение которого было акцептовано, не подписал бы договор о закупках или не предоставил обеспечения его исполнения, закупающая организация может

обнаружить, что срок действия обеспечения предложения истек, в результате чего закупающая организация окажется без защиты.

10. Пункт 2 предназначен для защиты прав подрядчика или поставщика в отношении предоставленного им обеспечения предложения. Если закупающая организация нарушает это положение в результате заявления требования в соответствии с данным обеспечением предложения после любого из указанных событий, то она несет ответственность в соответствии с применимыми правовыми нормами перед подрядчиком или поставщиком, предоставившим обеспечение. Время вступления договора о закупках в силу определяется в статье 32(2) и (3)(b). Требование в отношении возвращения обеспечения приобретает особое значение в том случае, если обеспечение представлено в форме депозита наличными или другого переводного знака стоимости.

* * *

РАЗДЕЛ VII. ВСКРЫТИЕ, РАССМОТРЕНИЕ, ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Статья 27. Вскрытие предложений

- 1) Предложения вскрываются в срок, указанный в закупочной документации в качестве предельного срока представления предложений или его продления, в месте и в соответствии с процедурами, указанными в закупочной документации.
- 2) Всем подрядчикам и поставщикам, которые подали предложения, или их представителям разрешается присутствовать при вскрытии предложений.
- 3) Наименование и адрес каждого подрядчика или поставщика, предложение которого вскрывается, и цена предложения объявляются лицам, присутствующим при вскрытии предложений.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 157-160; A/CN.9/315, пункты 85-87]

1. Разрешение подрядчикам или поставщикам или их представителям присутствовать при вскрытии предложений способствует открытости процедур торгов. Оно позволяет участникам торгов убедиться в том, что законы и положения о закупках соблюдаются, а также содействует повышению уверенности в том, что решения не будут приниматься на произвольной или на ненадлежащей основе.
2. При закупках простых товаров или строительства, когда рассмотрение, оценка и сопоставление предложений не являются сложными (например, когда единственной переменной величиной в предложениях является цена предложения и когда закупающая организация обязана акцептовать предложения отвечающего формальным и квалификационным требованиям подрядчика или поставщика, предлагающего наиболее низкую цену (см. статью 28(7)(c)(i)), вскрытие предложений может производиться официально уполномоченным лицом закупающей организации, например главным сотрудником по закупкам. В тех случаях, когда рассмотрение, оценка и сопоставление предложений представляют собой сложный процесс (например, когда надо определить предложение, наиболее выгодное в экономическом отношении, см. статью 28(7)(c)(ii)), применяющее государство может счесть целесообразным произвести вскрытие предложений в присутствии комитета, состоящего из представителей закупающей организации и различных соответствующих министерств, управлений или других государственных органов (например, министерств труда и финансов, центрального банка и финансового контролера). Применяющее государство может предусмотреть возможность создания такого комитета в соответствующем положении.
3. В закупочной документации должны быть указаны место, дата, время и обязательные процедуры вскрытия предложений (статья 18(p)).

* * *

Статья 28. Рассмотрение, оценка и сопоставление предложений

- 1) а) Для облегчения рассмотрения, оценки и сопоставления предложений закупающая организация может просить подрядчиков и поставщиков представить разъяснения в отношении

своих предложений. Любой запрос о разъяснении и любой ответ на такой запрос представляются в письменной или любой другой форме, которая обеспечивает регистрацию содержащейся в ней информации. Не допускается никаких запросов предложений или разрешений в отношении изменения цены предложения или другого существенного аспекта предложения, за исключением предусмотренного в подпункте (b).

b) Закупающая организация исправляет чисто арифметические ошибки, обнаруженные в предложении. Любое такое исправление имеет обязательную силу для подрядчика или поставщика, который представил данное предложение, если этот подрядчик или поставщик согласен с таким исправлением.

2) Закупающая организация отклоняет предложение:

a) если подрядчик или поставщик, представивший данное предложение, не соответствует критериям формальных требований [в соответствии со статьей 8(4)] или не удовлетворяет квалификационным требованиям для исполнения данного договора о закупках;

b) если подрядчик или поставщик, который представил данное предложение, не соглашается с исправлением какой-либо арифметической ошибки, сделанным в соответствии с пунктом 1(b);

c) если данное предложение является неприемлемым, за исключением предусмотренного в пункте 6 настоящей статьи и в статье 29(1)(a).

3) При условии утверждения покупающая организация может отклонить предложение, если представивший его подрядчик или поставщик предпринимает попытки незаконно влиять на покупающую организацию в процессе рассмотрения, оценки или сопоставления предложений или определения наиболее выгодного предложения.

4) a) Предложение отвечает формальным требованиям, если оно соответствует требуемым характеристикам закупаемого товара или строительства, договорным условиям и прочим требованиям, изложенным в закупочной документации. Однако покупающая организация может рассматривать любое предложение как отвечающее формальным требованиям, если в нем содержатся только небольшие отклонения, которые существенно не изменяют характеристик, условий и прочих требований или не отклоняются от них. Такие разрешенные отклонения выражаются количественно и соответствующим образом учитываются при оценке и сопоставлении предложений.

b) Изменения требуемых характеристик, условий и прочих требований закупочной документации или отклонения от них считаются существенными, если, помимо прочего, они касаются характера и технических и качественных характеристик товаров или строительства; количества товаров; места, где должно быть осуществлено строительство; срока завершения строительства; места или срока поставки товаров; условий договора о закупках, касающихся цены или ее оплаты; объема ответственности одной стороны по отношению к другой стороне; урегулирования споров; обеспечения предложения; обеспечения исполнения договора о закупках или гарантии качества товаров или строительства.

[5) Если в закупочной документации запрашиваются альтернативные предложения в отношении характеристик товаров или строительства, договорных условий или прочих требований, изложенных в закупочной документации, то покупающая организация оценивает и сопоставляет такие альтернативные предложения вместе с предложениями, основанными на характеристиках, договорных условиях и прочих требованиях, изложенных в закупочной документации, для определения наиболее выгодного предложения.]

6) [Альтернатива 1]

[Подрядчик или поставщик, желающий представить незапрашиваемое предложение с альтернативными изложенным в закупочной документации техническими характеристиками товаров или строительства, должен также представить предложение, соответствующее техническим характеристикам, изложенным в закупочной документации. Закупающая организация может рассмотреть альтернативное предложение только в том случае, если оно было представлено подрядчиком или поставщиком, чье предложение, основанное на технических характеристиках, изложенных в закупочной документации, признано наиболее выгодным из таких предложений.]

[Альтернатива 2]

[Закупающая организация может рассмотреть любое незапрашиваемое предложение с альтернативными изложенными в закупочной документации техническими характеристиками товаров или строительства, если всем отвечающим формальным требованиям и прошедшим отбор подрядчикам и поставщикам, которые представили предложения в соответствии с техническими характеристиками, изложенными в закупочной документации, предоставляется разумная возможность изменить свои предложения или представить дополнительные предложения, основанные на этом альтернативном предложении. Закупающая организация оценивает и сопоставляет альтернативное, измененное и дополнительное предложения вместе с неизмененными предложениями для определения наиболее выгодного предложения.]

- 7) а) Закупающая организация оценивает и сопоставляет предложения, которые не были отклонены в соответствии с пунктом 2 или 3, для определения наиболее выгодного предложения в соответствии с процедурами и критериями, изложенными в закупочной документации.
- б) Оценка и сопоставление предложений осуществляются объективно.
- с) Наиболее выгодным предложением является либо:
- і) предложение с самой низкой ценой предложения при возможном применении любых преференциальных ставок в соответствии с подпунктом (е) настоящего пункта, либо
- іі) наиболее выгодное в экономическом отношении предложение, которое в максимально возможной степени определяется на основе объективных и поддающихся количественному исчислению критериев, включая, наряду с ценой предложения при возможном применении любых преференциальных ставок в соответствии с подпунктом (е) настоящего пункта, такие критерии, как: расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт товаров или объекта в течение расчетного срока эксплуатации; функциональные характеристики товаров или строительства; эффективность и производительность товаров или строительства; срок поставки товаров или завершения строительства; условия платежа; и условия гарантии качества товаров или строительства, поскольку такие критерии не связаны с требуемыми характеристиками товаров или строительства или требуемыми договорными условиями, изложенными в закупочной документации.
- [d) Наряду с критериями, упомянутыми в подпункте (с)(іі) настоящего пункта, покупающая организация может применять критерии, предназначенные для определения влияния предложений на конкретные правительственные программы или политику содействия национальному экономическому развитию, экономическому развитию конкретных регионов [в данном государстве] или развитию конкретных отраслей или экономических секторов. В максимально возможной степени такие критерии излагаются в закупочной документации в объективной и поддающейся количественному исчислению форме.]
- е) При оценке и сопоставлении предложений покупающая организация может установить преференциальные ставки в отношении предложений на строительство внутренними подрядчиками и поставщиками или на товары, производимые внутри страны. Эти преференциальные ставки применяются путем добавления к ценам всех предложений, помимо тех, в отношении которых могут действовать эти преференции, суммы, указанной в положениях о закупках.
- 8) Если цены предложений указаны в двух или более валютах, то такие цены предложений пересчитываются в какую-либо единую валюту в целях оценки и сопоставления предложений.
- 9) Информация, касающаяся рассмотрения, разъяснения, оценки и сопоставления предложений, не раскрывается подрядчикам или поставщикам или любому другому лицу, которое официально не участвует в рассмотрении, оценке или сопоставлении предложений или в принятии решения о том, какое из предложений будет принято, за исключением предусмотренного в статье 33(2).
- [10) Определение покупающей организацией наиболее выгодного предложения подлежит утверждению.]

Комментарий

Пункты 1-4

[Примечание для Рабочей группы – источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 137, 162-168; A/CN.9/315, пункты 75, 88, 89]

1. Что касается пункта 1(b), то в случае отказа подрядчика или поставщика согласиться с исправлением его предложение должно быть отклонено (пункт 2(b)).

[2. Ссылка в пункте 2(a) на статью 8(3) позволяет напомнить о том, что подрядчик или поставщик, не соответствующий формальным требованиям или не способный обосновать свое соответствие формальным требованиям, может при определенных условиях принимать участие в проведении торгов.]

[Примечание для Рабочей группы: ссылка в тексте на статью 8(3) и вышеизложенный пункт комментария были заключены в квадратные скобки ввиду различия мнений, отраженных в пункте 39 документа A/CN.9/315.]

3. В соответствии с пунктом 2(c) приемлемость определяется в пункте 4. Пункт 4 разрешает, однако не требует, чтобы закупающая организация рассматривала данное предложение в качестве приемлемого, если оно содержит лишь небольшие, несущественные отклонения. Понятие "существенных" отклонений уточняется в пункте 4(b). [Примечание для Рабочей группы: как и предлагалось в пункте 89 документа A/CN.9/315, пункт 4(b) взят в адаптированной форме из статьи 19 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.]

4. В соответствии с пунктом 4(a) закупающая организация должна выразить количественно разрешенные небольшие отклонения и учесть их при оценке и сопоставлении предложений. Если наиболее выгодное предложение оказывается предложением с наиболее низкой ценой (пункт 7(c)(i)), такие отклонения должны быть выражены в денежной форме и, в зависимости от конкретного случая, добавлены к цене предложения или вычтены из нее. Если наиболее выгодным предложением оказывается предложение, которое было сочтено наиболее выгодным в экономическом отношении (пункт 7(c)(ii)), соответствующая оценка должна быть надлежащим образом учтена при расчетах, производимых для оценки данного предложения.

5. В некоторых случаях закупающая организация может пожелать установить максимальную или минимальную цену или диапазон цен, за рамки которых не должны выходить цены предложений (например, на 10 процентов выше или ниже средней (например, средневзвешенной или медианы) цены предложений, представленных отвечающими формальным и квалификационным требованиям подрядчиками и поставщиками). Любое такое требование должно быть изложено в закупочной документации (статья 18(j)). Предложение, цена которого превышает максимальную цену, ниже минимальной цены или выходит за пределы диапазона цен, считается неприемлемым и за исключением случаев, предусмотренных в статье 30(1)(a), должно быть отклонено.

6. Максимальная цена может быть определена для того, чтобы установить определенную предельную сумму, которую закупающая организация заплатит за соответствующие товары или строительство. В некоторых случаях такой предельный уровень отражает максимальный объем бюджетных ассигнований на закупки. Необходимость установления минимальной цены определяется тем, что подрядчик или поставщик вряд ли сможет исполнить договор по цене ниже данного уровня или сможет сделать это лишь за счет использования неквалифицированной рабочей силы или материалов низкого качества, или за счет определенных потерь. Неразумно низкая цена может также в некоторых случаях свидетельствовать о сговоре между участниками торгов. Установление диапазона цен предложений может быть основано на убеждении в том, что данный диапазон представляет собой зону разумных цен за товары или строительство, являющиеся предметом закупки.

7. При закупках товаров или услуг по строительству, которые можно подразделить на два или более отдельных элемента (например, закупка различных видов лабораторного оборудования; закупка гидроэлектростанции, состоящей из сооружения дамбы и поставки турбины), закупающая организация в некоторых случаях, возможно, пожелает разрешить подрядчикам и поставщикам представлять предложения либо по всем товарам или строительству, либо по одному или более элементам. Такой подход может позволить закупающей организации добиться максимальной экономии за счет закупки либо у одного подрядчика или поставщика, либо у ряда подрядчиков или поставщиков в зависимости от того, какой из подходов после изучения предложений обеспечивает наибольшую эффективность затрат. Преимуществом разрешения представлять частичные предложения является также и то, что оно способствует участию крупных подрядчиков и поставщиков, которые

предпочитают участвовать в торгах на договоры более высокой стоимости и для которых привлекательной является возможность представлять предложения на все товары или строительные работы, а также участие более мелких подрядчиков и поставщиков, которые, возможно, будут в состоянии представить предложения лишь по отдельным элементам. С другой стороны, возможность представления частичных предложений может усложнить процесс сопоставления предложений.

8. В закупочной документации должна быть указана та часть или части товаров или строительства, в отношении которых можно подавать частичные предложения (статья 18(h)). Закупающая организация не может разделять весь комплекс товаров или строительства, подлежащих закупке, на отдельные договоры по своему усмотрению после представления предложений. Частичное предложение является приемлемым, если оно соответствует закупочной документации.

Пункт [ы 5 и] 6

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 135, 136;
A/CN.9/315, пункты 70-74, 88, 89]

9. [Эти два пункта касаются вопроса об альтернативных предложениях. В пункте 5 рассматриваются случаи, когда в закупочной документации у подрядчиков и поставщиков запрашиваются альтернативные изложения в закупочной документации предложения в отношении характеристик товаров или строительства, договорных условий или прочих требований.] В пункте 6 рассматриваются незапрашиваемые альтернативные предложения, представляемые подрядчиками и поставщиками.

[10. В случае запрашиваемых альтернативных предложений в закупочной документации могут быть, однако отнюдь не обязательно, указаны характеристики, договорные условия и прочие требования, в отношении которых запрашиваются альтернативные варианты. Альтернативные предложения, которые конкретно запрашиваются в закупочной документации, не следует рассматривать в качестве неприемлемых предложений как таковых.]

11. В отличие от запрашиваемых альтернативных предложений, незапрашиваемые альтернативные предложения являются неприемлемыми. Тем не менее могут быть исключительные случаи, когда покупающая организация может пожелать иметь возможность рассмотреть потенциально выгодные, однако незапрашиваемые, альтернативные предложения. Пункт 6 позволяет ей сделать это по своему усмотрению и устанавливает определенные условия, регулирующие рассмотрение таких предложений и направленные на обеспечение справедливого режима для подрядчиков и поставщиков, представивших приемлемые предложения. В некоторых случаях покупающая организация, возможно, пожелает отклонить все предложения в соответствии со статьей 29 и приступить к осуществлению новых процедур торгов на основе альтернативного предложения.

[Примечание Рабочей группы: пункт 5 был включен, потому что Рабочая группа предложила разработать положения, касающиеся альтернативных предложений (A/CN.9/315, особенно пункт 74). Тем не менее этот пункт и соответствующие части вышеизложенного комментария были заключены в квадратные скобки, поскольку положение, касающееся запрашиваемых альтернативных предложений и составляющее пункт 5, может не потребоваться. Это объясняется тем, что альтернативное предложение, представляемое в соответствии с положениями закупочной документации, в которых четко запрашиваются альтернативные предложения, как таковое не является неприемлемым и должно рассматриваться на равных условиях со всеми остальными предложениями.]

[Предлагается два альтернативных варианта пункта 6. В соответствии с альтернативой 1 покупающая организация может рассмотреть альтернативные предложения только того подрядчика или поставщика, который представил наиболее выгодное приемлемое предложение. В соответствии с альтернативой 2 любое альтернативное предложение может быть рассмотрено даже в том случае, если подрядчик или поставщик не представил приемлемого предложения, при том условии, что отвечающие формальным и квалификационным требованиям подрядчики и поставщики, представившие приемлемые предложения, будут иметь возможность изменить свои предложения или представить дополнительные предложения на основе данного альтернативного варианта. В обоих случаях предпринимается попытка согласовать интересы покупающей организации в отношении возможности рассмотрения альтернативного предложения с принципами справедливости и конкуренции. Доводы, которые уже были изложены Рабочей группой в отношении этих подходов, излагаются в пунктах 71-73 документа A/CN.9/315. Ряд экспертов по закупкам, с которыми проконсультировался секретариат, отдали предпочтение подходу, изложенному в альтернативе 1.]

Пункт 7

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 169-188;
A/CN.9/315, пункты 90-100]

12. Правила, изложенные в пункте 7, отражают существенные особенности процедур торгов, а именно то, что оценка и сопоставление предложений должны проводиться на объективной основе и в максимально возможной степени в соответствии с объективными и количественными критериями, изложенными в закупочной документации (см. статью 18(p)). Критерии оценки и сопоставления предложений излагаются в пункте 7(c). Закупающей организации необходимо решить и указать в закупочной документации, будет ли считаться наиболее выгодным предложением предложение с наиболее низкой ценой или наиболее выгодное в экономическом отношении предложение. Наиболее выгодное в экономическом отношении предложение определяется на основе критериев, сходных по характеру с критериями, изложенными в пункте 7(c)(ii). В этом положении перечисляются в качестве примера различные возможные критерии. Основная особенность таких критериев состоит в том, что они в максимально возможной степени должны быть объективными и основываться на количественных параметрах. Требования в отношении обеспечения критериев подобного характера позволяют сохранить существенный элемент конкуренции при процедурах проведения торгов, давая возможность оценивать и сопоставлять предложения на единой основе. Кроме того, ограничивая возможности принятия неправомерных или произвольных решений, это способствует повышению уверенности в процедурах торгов и доверия к ним. Для каждой конкретной процедуры торгов покупающая организация должна решить, какие конкретные критерии будут применяться в соответствии с характером закупки.

13. Формулировка "в максимально возможной степени" включена потому, что не все возможные критерии будут полностью объективными и лишены субъективных факторов. Например, при закупке грузовиков одним из важных критериев для покупающей организации могут быть эргономические параметры водительского сидения. Оценка таких эргономических параметров сидения, предлагаемых в предложении, в определенной степени неизбежно будет носить субъективный характер. Тем не менее в соответствии с требованием о том, что оценка и сопоставление предложений должны осуществляться "на объективной основе", покупающая организация может оценить эргономические характеристики такого сидения в каждом предложении за счет присвоения определенного количества пунктов в рамках данного диапазона в зависимости от относительной степени превосходства эргономических характеристик, которыми, как считается, обладает данное сидение.

14. Критерии оценки, упомянутые в пункте 7(c)(ii), не включают критерии, связанные с требуемыми характеристиками и условиями, которые излагаются в закупочной документации (см. статью 18(e) и (f) и пункт 3 комментария к статье 18) и которым должны соответствовать предложения. Если происходит отклонение от таких требуемых параметров, то данное предложение считается неприемлемым; при определении наиболее выгодного в экономическом отношении предложения степень такого отклонения или соответствия никак не выражается количественно и не оценивается. Напротив, для целей определения наиболее выгодного в экономическом отношении предложения производится оценка и сопоставление нетребуемых характеристик и условий, упомянутых в пункте 7(c)(ii).

15. Для того чтобы проиллюстрировать вышеупомянутое различие, предлагаются следующие примеры. В первом примере для покупающей организации важно, чтобы покупаемые товары были поставлены к конкретной дате, и покупающая организация не рассматривает заблаговременную поставку как благоприятный фактор. Дата поставки указана в закупочной документации. Предложение, предусматривающее поставку в более позднюю дату, является неприемлемым. Предложение, предусматривающее доставку к более ранней дате, не является неприемлемым; тем не менее такое предложение не получает каких-либо преимуществ при оценке и сопоставлении предложений. Во втором примере покупающая организация желает, чтобы подрядчики и поставщики представили наилучшие предложения в отношении даты поставки. Она указывает в закупочной документации, что срок поставки будет одним из факторов, который будет учитываться при оценке и сопоставлении предложений, причем предпочтение будет отдаваться более ранним срокам поставки. Она может указать также желаемую дату поставки, не требуя, однако, осуществления поставки до этой даты. В процессе оценки и сопоставления предложений предложенные сроки поставки будут учитываться наряду с другими критериями, изложенными в закупочной документации, для определения наиболее выгодного предложения.

16. Наибольшая объективность и автоматизм достигаются при определении наиболее выгодного предложения на основе анализа только цен предложений. Кроме того, такая процедура относительно легка в административном отношении. Тем не менее это также наименее гибкий из двух возможных подходов, поскольку другие критерии помимо цены, которые могли бы сделать отдельные предложения более или менее выгодными по сравнению с другими, нельзя учитывать. Поэтому при использовании такого подхода покупающей организации необходимо тщательно сформулировать свои спецификации, условия и другие требования, обеспечив их достаточную полноту и точность, с тем чтобы все соответствующие им предложения удовлетворительно отвечали потребностям покупающей организации и чтобы относительные преимущества предложений находили свое отражение лишь в ценах предложений. Таким образом, этот подход в наибольшей степени приемлем для относительно простых, обычных товаров или строительства.

17. Подход, в соответствии с которым закупающая организация определяет наиболее выгодные в экономическом отношении предложения на основе ряда дополнительных критериев помимо цены предложения, обеспечивает большую гибкость по сравнению с подходом, основанным лишь на цене предложения. Такой подход позволяет сравнить относительные преимущества предложений по более широкому спектру параметров. Значение данного подхода возрастает по мере уменьшения стандартности и повышения сложности товаров или строительства.
18. В соответствии с пунктом 7(b) оценка и сравнение предложений должны осуществляться на объективной основе. Когда наиболее выгодным предложением считается предложение с наиболее низкой ценой, метод оценки и сравнения предложений является относительно простым: сопоставляются лишь цены предложений.
19. Когда наиболее выгодным предложением будет считаться предложение, наиболее выгодное в экономическом отношении, методология оценки и сравнения предложений несколько усложняется. Одним из возможных методов является количественная оценка в денежном выражении различных аспектов каждого предложения в соответствии с критериями, установленными в закупочной документации, и объединение этих количественных показателей с показателями цены предложения. Предложение, которое в результате даст наиболее низкую оценочную цену, считается наиболее выгодным в экономическом отношении предложением. Другой метод мог бы состоять в определении относительных весов (например, "коэффициентов" или "дополнительных пунктов") для различных аспектов каждого предложения в соответствии с критериями, установленными в закупочной документации. Предложение с наиболее благоприятными показателями совокупного веса является наиболее выгодным в экономическом отношении предложением. Методы установления весов должны быть указаны в закупочной документации.
20. Пункт 7(d) был включен, поскольку в некоторых странах, в частности в развивающихся странах, особое значение длякупающих организаций имеет возможность учитывать критерии, позволяющие оценить и сопоставить предложения с учетом целей экономического развития. Такие критерии в некоторых случаях являются менее объективными и более произвольными по сравнению с критериями, упомянутыми в пункте 7(c)(ii). Поэтому в некоторых случаях их применение при оценке и сопоставлении предложений может привести к ограничению конкуренции, а также снижению экономичности закупок и доверия к процессу закупок. Соответствующее положение было заключено в квадратные скобки, поскольку предполагалось, что оно будет учитываться теми государствами, в которых способность закупающих организаций применять такие критерии имеет особое значение, и отнюдь не обязательно будет включаться другими государствами.
21. Пункт 7(d) был сформулирован для того, чтобы свести к минимуму возможные неблагоприятные последствия, упомянутые в предыдущем пункте. Во-первых, закупающая организация может не использовать упомянутые критерии в качестве единственной основы для оценки и сопоставления предложений; она может применять эти критерии лишь "наряду с критериями, упомянутыми в пункте 7(c)(ii)". Таким образом, даже если дополнительные критерии, предусмотренные в данном положении, являются менее объективными, по-прежнему будет оставаться надежный объективный элемент для оценки и сопоставления предложений. Во-вторых, "в максимально возможной степени" дополнительные критерии сами по себе должны быть выражены в объективных и поддающихся количественному исчислению параметрах. Например, критерием воздействия предложения на валютные резервы страны может быть показатель готовности участника торгов принимать платеж в местной валюте; критерием степени содействия данного предложения развитию национальной промышленности может служить степень участия местной рабочей силы или субподрядчиков в изготовлении товаров или в строительстве или уровень внутренней составляющей и внутренней добавленной стоимости в цене товара; критерием уровня передачи технологии данной стране может служить показатель масштаба предусмотренных в предложении обязательств по подготовке местного персонала. В-третьих, дополнительные критерии должны быть сформулированы таким образом, чтобы можно было определить воздействие предложений на "конкретные" экономические программы или направления политики правительства. К этим критериям не относятся критерии, связанные с требуемыми договорными условиями (см. пункт 14 настоящего комментария).
22. Пункт 7(e) позволяет закупающей организации предоставлять преимущество в отношении отечественных предложений и устанавливает правила его применения. Его цель состоит в содействии развитию национальной экономики, а также развитию отечественной промышленности. Следует тем не менее отметить, что государства, являющиеся сторонами Соглашения о закупках ГАТТ, и государства - члены ЭЭС могут обладать лишь ограниченными возможностями в отношении предоставления такого преференциального режима. В положениях о закупках могут быть установлены критерии для квалифицирования подрядчика или поставщика в качестве "отечественного" (например, если данный подрядчик или поставщик зарегистрированы в соответствующем государстве, граждане соответствующего государства владеют контрольным пакетом акций или же иностранным подрядчиком или поставщиком отдаются субподрядные работы не более чем на 50 процентов стоимости строительства) и для квалифицирования товаров в качестве "товаров, производимых внутри страны" (например, если они имеют какое-либо минимальное

внутреннее содержание или внутреннюю добавленную стоимость). В положениях о закупках должны также указываться преференциальные ставки. Для товаров и строительства могут быть установлены различные ставки.

[Примечание для Рабочей группы: В качестве метода достижений упомянутых выше экономических целей, по-видимому, было бы желательно предоставить возможность участвовать в процедурах торгов как иностранным, так и отечественным подрядчикам и поставщикам, но в то же время предоставить определенные преференции отечественным подрядчикам и поставщикам вместо того, чтобы ограничивать участие в торгах и закупки лишь отечественным участникам торгов. Результаты одного экономического анализа показали, что первый из этих методов позволяет снизить затраты на закупки в результате повышения конкурентного давления на иностранных подрядчиков и поставщиков, которое вынуждает их предоставлять более низкие цены предложений. С другой стороны, второй из этих методов, как правило, приводит к повышению затрат на закупки, поскольку ему не присущи такого рода конкурентные стимулы и он фактически ограничивает конкуренцию. McAlee and McMillan, "Government Procurement and International Trade", Journal of International Economics, vol. 26, pp. 291-308 (1989)].

23. В некоторых случаях для вскрытия, оценки и сопоставления предложений закупающая организация может пожелать воспользоваться "двухконвертной" системой. В соответствии с этой системой закупочная документация должна требовать от подрядчиков и поставщиков представлять свои предложения в двух запечатанных конвертах, причем первый конверт содержит документы и информацию, касающуюся соответствия формальным требованиям и квалификационных данных подрядчика или поставщика, а также технических, договорных и других элементов предложения помимо цены предложения, а во втором конверте содержится только информация о цене предложения. При вскрытии предложений закупающая организация вскрывает первые конверты и рассматривает содержащиеся в них элементы предложений, касающиеся соответствия формальным требованиям и квалификационных данных подрядчиков и поставщиков и приемлемости предложений. Затем она оценивает элементы предложения, содержащиеся в первых конвертах тех предложений, которые не были отклонены (например, в отношении технических характеристик товаров или строительства и договорных условий, исключая цену, содержащихся в предложениях). Затем закупающая организация открывает вторые конверты (т.е. конверты, содержащие цены предложений), которые не были отклонены, и оценивает каждое предложение с учетом предложенной цены. Оценки предложений затем сопоставляются, с тем чтобы определить наиболее выгодное в экономическом отношении предложение. Такая система используется в целях обеспечения того, чтобы закупающая организация оценивала нестоимостные аспекты каждого предложения без учета цены. В случае использования такой системы процедуры и критерии оценки должны быть изложены в закупочной документации.

Пункт 8

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункт 179; A/CN.9/315, пункты 95, 96]

24. Если для выражения цены предложения используются две или более валюты, то цены предложений должны пересчитываться в какую-либо одну валюту, с тем чтобы предложения можно было сопоставить на единой основе. (В соответствии со статьей 2(g) понятие "валюта" включает расчетную единицу.) В этом пункте излагаются правила такого пересчета. Пересчет должен осуществляться только с целью сопоставления и оценки предложений; он не связан с вопросом о валюте или валютах, в которых должна быть оплачена договорная цена.

25. Цены предложений могут переводиться в определенную национальную валюту, например в валюту страны закупающей организации. Однако для снижения возможных расхождений в относительных значениях цен предложений, связанных с различиями в оценке стоимости отдельных валют, используемых в предложениях, по сравнению с валютой, используемой в качестве единой основы для сопоставления (например, в некоторых предложениях курсы валют могут быть завышены, а в других предложениях занижены), закупающая организация может пожелать использовать в качестве основы для сопоставления либо используемую на международном уровне расчетную единицу, состоящую из нескольких валют (например, специальные права заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда), либо любую относительно стабильную национальную валюту, обычно используемую в международной торговле.

26. В закупочной документации должна указываться валюта, которая будет использована для оценки и сопоставления предложений, и обменный курс или метод определения обменного курса, который будет применяться для пересчета цен предложений в эту валюту (статья 18(q)).

Пункт 10

27. В некоторых странах существует практика, в соответствии с которой окончательное решение в отношении того, какое предложение считать наиболее выгодным, принимает закупающая

организация. В других странах определение закупающей организации носит лишь предварительный характер и должно утверждаться тем или иным вышестоящим органом, например, соответствующим министром или центральным закупочным органом (см. пункт 1 комментария к статье 6). Пункт 10 помещен в квадратные скобки в связи с тем, что он может быть включен или исключен в зависимости от принятой или желательной практики применяющего государства.

* * *

Статья 29. Отклонение всех предложений

- 1) При условии утверждения закупающая организация может в любое время до вступления в силу договора о закупках отклонить все предложения по любой причине помимо тех, которые изложены в статье 28(2) или (3). Однако закупающая организация не может отклонять все предложения в целях применения статьи 7(2)(b)(i) или в каких-либо обманных целях.
- 2) Закупающая организация не несет никакой ответственности, исключительно в силу ссылки на пункт 1, перед подрядчиками и поставщиками, которые представили предложения, а также никакого обязательства по их информированию о причинах своих действий.
- 3) Уведомление об отклонении всех предложений в соответствии с настоящей статьей направляется в кратчайшие сроки в письменной форме или каким-либо другим способом, который обеспечивает регистрацию содержащейся в нем информации, всем подрядчикам и поставщикам, которые представили предложения.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы -- источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 193, 194;
A/CN.9/315, пункты 102-104]

1. Закупающая организация может пожелать оставить за собой право отклонить все предложения в государственных интересах, например, если, как представляется, было недостаточно конкуренции или имел место сговор в ходе процедур торгов, если закупающая организация больше не нуждается в товарах или строительстве или если закупки уже не могут быть произведены из-за какого-либо изменения правительственной политики или прекращения финансирования. Публичное право некоторых стран может ограничивать осуществление этого права, например, путем запрета действий, представляющих собой превышение власти или нарушение фундаментальных принципов справедливости.

2. Ссылаясь на эту статью, закупающая организация должна отклонить все, а не только отдельные предложения. Если отклонены все предложения, то закупающая организация может начать закупки с помощью процедур конкурентных переговоров (статья 7(2)(b)(i)). Однако закупающая организация может не отклонить все предложения с целью начать процедуры конкурентных переговоров или с любой другой недобросовестной целью.

3. В соответствии с пунктом 2 закупающая организация не несет никакой ответственности перед подрядчиками и поставщиками, например, в отношении компенсации их расходов на подготовку и представление предложений, исключительно в силу ссылки на пункт 1.

* * *

Статья 30. Переговоры с подрядчиками и поставщиками

1.) Между закупающей организацией и каким-либо подрядчиком или поставщиком не ведется никаких переговоров в отношении какого-либо предложения, представленного подрядчиком или поставщиком, за исключением следующих случаев:

a) если в закупочной документации указывается какая-либо максимальная цена на товары или строительство или какой-либо диапазон цен, в который должны входить цены предложений, а все приемлемые в других отношениях предложения, представленные соответствующими формальным и квалификационным требованиям подрядчиками и поставщиками, превышают эту максимальную цену или диапазон цен, то закупающая организация может провести переговоры с подрядчиком или поставщиком, представившим предложение с самой низкой ценой, с целью снижения цены его предложения;

b) если в результате оценки и сопоставления предложений выясняется, что ни одно из предложений объективно не является наиболее выгодным, то закупающая организация

может провести переговоры с подрядчиками и поставщиками, предложения которых представляются наиболее выгодными по сравнению с другими, в целях изменения одного из таких предложений, с тем чтобы оно стало более выгодным по сравнению с остальными.

2) Не проводится никаких переговоров, разрешенных в соответствии с пунктом 1, в отношении любых требуемых характеристик товаров или строительства или любых требуемых договорных условий, изложенных в закупочной документации.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 170, 189-192; A/CN.9/315, пункт 101]

1. За исключением двух случаев, конкретно упомянутых в пункте 1, переговоры между покупающей организацией и участниками торгов не допускаются. (См., однако, статью 31.) Для соответствующих случаев в типовом законе предусматривается закупка с помощью конкурентных переговоров или закупка из одного источника, причем в обоих случаях возможны переговоры на широкой основе (см. статью 7(2) и (3)). Что касается упоминания о какой-либо максимальной цене или диапазоне цен в пункте 1(a), то см. пункты 5 и 6 комментария к статье 28.

2. Цель правила, изложенного в пункте 2, заключается в обеспечении элементов единообразия при оценке и сопоставлении предложений, а также справедливости в отношении подрядчиков и поставщиков, которые представляют приемлемые предложения. См. также пункты 14 и 15 комментария к статье 28.

* * *

РАЗДЕЛ VIII. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЯВОК

Статья 31. Специальные процедуры торгов для получения заявок

1) При условии утверждения покупающая организация может применить процедуры, предусмотренные в настоящей статье, в случаях, когда она стремится получить заявки от подрядчиков и поставщиков в отношении технических характеристик закупаемых товаров или строительства, поскольку требованиям покупающей организации могут удовлетворить многочисленные альтернативные технические решения или поскольку, в силу характера товаров или строительства, покупающая организация не может сформулировать подробные технические характеристики.

2) Положения главы II настоящего закона применяются к процедурам торгов, в которых используются организационные процедуры, предусмотренные в настоящей статье, за исключением тех положений, которые не соответствуют настоящей статье.

3) В закупочной документации всем подрядчикам и поставщикам предлагается представить первоначальные предложения, содержащие их заявки без указания цены предложения.

4) Закупающая организация может обсуждать с любым подрядчиком или поставщиком, предложение которого не было отклонено в соответствии со статьей 28(2) или (3) или 29, любой аспект его предложения, за исключением какой-либо требуемой характеристики товаров или строительства или требуемого договорного условия, изложенного в закупочной документации.

5) Закупающая организация предлагает подрядчикам и поставщикам, предложения которых не были отклонены, представить окончательные предложения с указанием цен. Любой подрядчик или поставщик, не желающий представить окончательное предложение, может выйти из процедур торгов, не лишаясь своих прав на обеспечение предложения. Окончательные предложения оцениваются и сопоставляются для определения наиболее выгодного предложения.

6) Закупающая организация включает в протоколы, требуемые в соответствии со статьей 33, изложение обстоятельств, на которые она опиралась при ссылке на положения настоящей статьи, и указывает соответствующие факты.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 60-61; A/CN.9/315, пункт 113. Настоящая статья касается процедур, упоминаемых в указанных выше документах в качестве процедур "конкурентных переговоров". В настоящем проекте этот термин используется в отношении процедур, предусмотренных в статье 7(2) и статье 34, по причинам, приведенным в комментарии к статье 34.]

1. В принципе предложения должны оцениваться и сопоставляться единообразно на основе подробных технических спецификаций и договорных условий, сформулированных закупающей организацией, причем не допускается проведение никаких переговоров между закупающей организацией и подрядчиками и поставщиками за исключением предусмотренного в статье 30. В настоящей статье предусматриваются процедуры, подлежащие применению в тех случаях, когда по причинам, указанным в пункте 1, закупающая организация не формулирует или не может сформулировать подробно свои технические требования. Например, это может произойти в случае, когда закупающая организация желает получить различные заявки в отношении технических решений для удовлетворения своих потребностей в закупках (например, сооружение моста) или когда закупающая организация стремится получить нестандартное, высокотехнологичное оборудование, в отношении которого она может сформулировать только общие критерии и показатели, и надеется на то, что подрядчики и поставщики предложат конструкции или разработают технологии для удовлетворения этих критериев. Такие процедуры могут, например, использоваться в отношении проектов "под ключ" или "проектирования и строительства". Однако эти организационные процедуры должны рассматриваться как чрезвычайные. Их использование подлежит утверждению (см. пункт 1 комментария к статье 6) и должно быть обосновано закупающей организацией в протоколах процедур торгов. В случае применения настоящей статьи соответствующие процедуры должны быть изложены в закупочной документации (статья 18(p)).

2. Такие организационные процедуры должны применяться в рамках процедур торгов. Так, в соответствии с пунктом 2 положения главы II типового закона применяются к процедурам торгов в той степени, в какой они не противоречат положениям настоящей статьи. Например, технические или другие характеристики товаров или строительства, которым должны соответствовать запросы, должны быть изложены в закупочной документации максимально объективным образом (статья 20(2)). Эти характеристики могут включать, например, конструктивные параметры (например, габариты), требования к качеству и безопасности, а также эксплуатационные характеристики товаров или строительства.

3. В отношении ссылки на "какую-либо требуемую характеристику товаров или строительства" в пункте 4 см. пункты 14 и 15 комментария к статье 28 и пункт 2 комментария к статье 30.

* * *

РАЗДЕЛ IX. АКЦЕПТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ ДОГОВОРА
О ЗАКУПКАХ; ПРОТОКОЛЫ ПРОЦЕДУР ТОРГОВ

Статья 32. Акцепт предложения и вступление в силу договора о закупках

1) [При условии утверждения] акцептуется то предложение, которое признано наиболее выгодным. Уведомление об акцепте предложения в кратчайшие сроки направляется подрядчику или поставщику, который представил это предложение.

2) В соответствии с условиями акцептованного предложения договор о закупках вступает в силу, когда уведомление, упомянутое в пункте 1, [отправлено подрядчику или поставщику] [получено подрядчиком или поставщиком], который представил это предложение, при том условии, что это уведомление [отправлено] [получено] в период, когда это предложение имеет силу и действует.

3) а) Независимо от положений пункта 2 уведомление, упомянутое в пункте 1, может содержать требование к подрядчику или поставщику, чье предложение акцептовано, подписать договор о закупках, составленный в письменной форме в соответствии с данным предложением. Подрядчик или поставщик подписывает этот договор о закупках, составленный в письменной форме, в разумный период времени после [отправления] [получения] уведомления.

б) Договор о закупках вступает в силу с того момента, когда договор о закупках в письменной форме подписывается подрядчиком или поставщиком и закупающей организацией. В период времени, с момента [отправления] [получения] уведомления, упомянутого в пункте 1, подрядчику или поставщику до вступления в силу договора о закупках, данный подрядчик или поставщик не принимает никаких мер, препятствующих вступлению в силу договора о закупках или его исполнению.

- 4) Если подрядчик или поставщик, чье предложение акцептовано, не подписывает составленный в письменной форме договор о закупках, если он обязан это сделать, или не предоставляет какое-либо требуемое обеспечение исполнения данного договора, то [при условии утверждения] может быть акцептовано предложение, которое признано следующим наиболее выгодным предложением и которое имеет силу и действует. Подрядчику или поставщику, который представил это предложение, направляется уведомление, предусмотренное в пункте 1.
- 5) После вступления в силу договора о закупках и предоставления подрядчиком или поставщиком какого-либо обеспечения исполнения данного договора, если это необходимо, другим подрядчикам и поставщикам направляется уведомление о договоре о закупках с указанием наименования и адреса подрядчика или поставщика, подписавшего данный договор, и договорной цены.
- 6) а) Уведомления, предусмотренные в настоящей статье, могут направляться в письменной форме или любыми другими средствами, которые обеспечивают регистрацию содержащейся в них информации.
- б) [Альтернатива 1: Уведомление, указанное в пункте 1, "отправлено", когда оно надлежащим образом адресовано или иным образом направлено и передано подрядчику или поставщику, или передано какому-либо надлежащему учреждению для вручения подрядчику или поставщику способом, предусмотренным в пункте 6(а).]
- [Альтернатива 2: Уведомление, упоминаемое в пункте 1, "получено" подрядчиком или поставщиком в момент его получения лично или в его коммерческом предприятии, или по его почтовому адресу.]

* * *

Комментарий:

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 195-199; A/CN.9/315, пункты 105-107]

1. В пунктах 2 и 3 излагаются единообразные правовые нормы, касающиеся вступления в силу договора о закупках. Вступление в силу договора следует отличать от возникновения обязательств в соответствии с договором. Так, например, договор о закупках может вступить в силу согласно положениям настоящей статьи, однако в соответствии с этим договором возникновение обязательств для подрядчика или поставщика может быть оговорено выполнением того или иного условия (например, получением закупающей организацией необходимых импортных лицензий).

[Примечание для Рабочей группы: В связи с пунктами 2 и 3 Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, какому принципу следовать в отношении уведомления - принципу "отправления" или принципу "получения". Принцип "получения" применяется в статье 18(2) Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже. Однако Рабочая группа может счесть более предпочтительным, с учетом конкретных условий закупок, принцип "отправления". По существу речь идет о риске, связанном с задержкой или неосуществлением передачи уведомления. Чтобы связать подрядчика или поставщика обязательствами по договору о закупках или обязать его подписать составленный в письменной форме договор о закупках, закупающая организация должна направить уведомление в течение срока действия предложения. Согласно принципу "получения", в случае, если уведомление было надлежащим образом передано или препровождено закупающей организацией соответствующему пересылочному учреждению, но отправлено с опозданием или не по адресу или было утеряно не по вине закупающей организации и в результате этого не было получено подрядчиком или поставщиком до истечения срока действия его предложения, закупающая организация теряет право связать подрядчика или поставщика соответствующими обязательствами. Согласно же принципу "отправления" это право у закупающей организации сохраняется. В случае задержки, утери или направления уведомления не по адресу подрядчик или поставщик могут не узнать до истечения срока действия своего предложения о том, что это предложение было акцептовано; однако в большинстве случаев последствия этого будут не столь значительными, как в случае утраты закупающей организацией права связать подрядчика или поставщика соответствующими обязательствами. В пункте 6(б) определяется момент времени, когда уведомление ["отправлено подрядчику или поставщику"] [получено подрядчиком или поставщиком]. Определение термина "отправлено" основывается на определении, содержащемся в пункте 25 главы IV ("Общие замечания по составлению контрактов") Правового руководства ЮНСИТРАЛ по контрактам на строительство. Определение термина "получено" основывается на определении, содержащемся в статье 24 Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже товаров.]

2. В пункте 3 излагаются нормы, касающиеся подписания договора, вступления его в силу и

поставщику своевременно, он обязан подписать договор о закупках, составленный в письменной форме, в течение разумного периода времени после такого уведомления, даже если срок действия предложения истекает до момента подписания договора, но после получения уведомления.

3. Использованный в пункте 2 подход, в соответствии с которым договор о закупках вступает в силу по уведомлении подрядчика или поставщика, приемлем в тех случаях, когда все вопросы, связанные с договором, решены и когда предложение охватывает все соответствующие условия. Использованный в пункте 3 подход, в соответствии с которым должен быть подписан составленный в письменной форме договор о закупках, может быть желателен в тех случаях, когда сторонами согласованы не все условия договора.

4. В соответствии с пунктом 4 в случае, если подрядчик или поставщик, представивший первоначально акцептованное предложение, не подписывает составленный в письменной форме договор о закупках, если он обязан это сделать, или не предоставляет требуемое обеспечение исполнения договора, закупающая организация может акцептовать следующее наиболее выгодное предложение. Закупающая организация может также осуществить свои права в отношении обеспечения предложения, предоставленного подрядчиком или поставщиком, не совершившим этих действий.

* * *

Статья 33. Протоколы процедур торгов

1) Закупающая организация составляет протоколы процедур торгов, включая вскрытие, рассмотрение, оценку и сопоставление предложений. Эти протоколы содержат краткое описание закупаемых товаров или строительства, наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, представивших предложения; информацию о соответствии формальным требованиям и квалификационных данных этих подрядчиков и поставщиков или отсутствие таковых; цену и краткое изложение других основных условий каждого предложения и договора о закупках; краткое изложение оценки и сопоставления предложений; в случае отклонения всех предложений в соответствии со статьей 29, изложение соответствующих причин и, в случае необходимости, изложение, требуемое в соответствии со статьей 31(6).

2) Протоколы процедур торгов предоставляются для публичного ознакомления после того, как какой-либо договор о закупках вступает в силу и подрядчик или поставщик предоставляют обеспечение исполнения этого договора, если это необходимо, или после окончания процедур торгов, в результате которых не было заключено какого-либо договора о закупках. Однако никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 156, 200; A/CN.9/315, пункты 85, 103, 108]

Данные положения призваны обеспечить большую открытость процедур торгов и помочь понесшему убытки подрядчику или поставщику осуществить свое право на получение компенсации в связи с использованием закупающей организацией ненадлежащих организационных процедур или принятием ею ненадлежащих решений.

* * *

ГЛАВА III. ЗАКУПКИ ИНЫМИ СПОСОБАМИ, ПОМИМО ПРОЦЕДУР ТОРГОВ

Статья 34. Процедуры конкурентных переговоров

1) При процедурах конкурентных переговоров закупающая организация вступает в переговоры с таким числом подрядчиков и поставщиков, которое обеспечивает эффективную конкуренцию, но в любом случае не менее чем с [тремя] подрядчиками и поставщиками, за исключением случаев, когда переговоры с [тремя] подрядчиками и поставщиками невозможны или не могут быть проведены.

2) Любые требования, принципиальные установки, документы или другая касающаяся переговоров информация, которые сообщаются закупающей организацией какому-либо подрядчику или поставщику, равным образом сообщаются всем подрядчикам и поставщикам, участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении таких закупок, при том условии, однако, что предыдущее положение не применяется к документам или другой

информации, имеющим особое отношение к переговорам с каким-либо отдельным подрядчиком или поставщиком, или к документам или информации, раскрытие которых будет противоречить какому-либо закону [данного государства], касающемуся конфиденциальности.

3) Переговоры между закупающей организацией и каким-либо подрядчиком или поставщиком ведутся конфиденциально, и, за исключением предусмотренного в пункте 4 случая, ни одна из сторон этих переговоров не раскрывает никакому третьему лицу какую бы то ни было документацию или информацию, относящуюся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

4) а) Закупающая организация составляет протоколы процедур конкурентных переговоров. Эти протоколы содержат наименования и адреса подрядчиков и поставщиков, с которыми закупающая организация ведет переговоры; цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках; если такие процедуры не приводят к заключению договора о закупках, то изложение соответствующих причин; и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).

б) Протоколы процедур конкурентных переговоров предоставляются для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

* * *

Комментарий

[Примечание для Рабочей группы - источники: A/CN.9/WG.V/WP.22, пункты 201-212; A/CN.9/315, пункты 109-112. Использование термина "процедуры конкурентных переговоров" применительно к процедурам, предусмотренным в настоящей статье, отличается от использования этого термина в документе A/CN.9/WG.V/WP.22. В указанном документе данный термин используется для обозначения процедур, предусмотренных в статье 31 настоящего текста. Термин "процедуры конкурентных переговоров", используемый в настоящем тексте, определяется в статье 2(h).]

1. Процедуры конкурентных переговоров могут быть использованы в обстоятельствах, указанных в статье 7(2). С учетом норм, изложенных в типовом законе и положениях о закупках, а также с учетом любых норм применимого права закупающая организация может организовывать и проводить переговоры по своему усмотрению. Положения настоящей статьи позволяют предоставить закупающей организации такую свободу действий, превнося в такие процедуры определенный элемент конкуренции. Кроме того, к процедурам конкурентных переговоров применяются также различные другие статьи типового закона, например статья 8 (соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям), статья 9 (квалификационные данные подрядчиков и поставщиков) и статья 10 (правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками). Помимо этого, переговоры проводятся с учетом любых правил, изложенных в положениях о закупках, и любых других норм применимого права.

2. Пункт 1 предоставляет закупающей организации значительную свободу действий при выборе подрядчиков и поставщиков для проведения переговоров. В целом, однако, закупающая организация обязана вести переговоры с достаточным числом подрядчиков и поставщиков для обеспечения эффективной конкуренции. [Примечание для Рабочей группы: Требуемое минимальное число подрядчиков и поставщиков взято в квадратные скобки, с тем чтобы Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, каким должно быть это минимальное число.] Что касается заключительных слов данного пункта, то проведение переговоров с необходимым минимальным числом подрядчиков и поставщиков может оказаться невозможным или практически нецелесообразным, если, например, закупаемые товары или строительство не могут быть предоставлены таким числом подрядчиков и поставщиков.

3. Для обеспечения эффективности переговоров часто бывает желательно, чтобы закупающая организация определила основные правила и процедуры, касающиеся их проведения. Кроме того, закупающей организации часто целесообразно подготавливать различные документы, которые служили бы основой для переговоров, включая документы с изложением требуемых технических характеристик подлежащих закупке товаров или строительства, а также желательных договорных условий. Хотя многие из этих характеристик и условий будут предметом переговоров, они могли бы по крайней мере свидетельствовать о пожеланиях закупающей организации и послужить отправной точкой для переговоров. Документы такого рода особенно полезны в тех случаях, когда закупающая организация запрашивает заявки от подрядчиков или поставщиков.

4. В некоторых случаях закупающей организации целесообразно до начала переговоров установить приблизительную цену закупаемые на товары или строительство. Такая цена могла бы

служить ориентиром для закупающей организации при проведении переговоров и согласовании справедливой и разумной цены.

5. В некоторых случаях закупающая организация может счесть целесообразным потребовать от подрядчиков и поставщиков, с которыми она ведет переговоры, дать разбивку цен по отдельным компонентам, с тем чтобы закупающая организация могла сопоставить в ходе переговоров, что предлагается одним подрядчиком или поставщиком и что предлагается другими. Это также может облегчить закупающей организации процесс оценки и сопоставления ofert каждого подрядчика и поставщика в ходе переговоров. [Примечание для Рабочей группы: в соответствии с предложением, содержащимся в пункте 112 документа А/СN.9/315, приведенные выше положения взяты из пункта 46 главы III ("Выбор подрядчика и заключение контракта") Правового руководства ЮНСИТРАЛ по контрактам на строительство.] Кроме того, в некоторых случаях закупающая организация может счесть целесообразным провести проверку соответствующих бухгалтерских книг или финансовых ведомостей подрядчиков и поставщиков, а также их строительной, производственной или торговой базы.

6. Форма договора (т.е. должен ли он составляться в письменной форме) определяется применимым правом. Может оказаться желательным, особенно в случае сложных товаров или строительства, чтобы закупающая организация и каждый подрядчик или поставщик, с которым она ведет переговоры, предусмотрели, если это разрешено применимым правом, что для сторон не возникает никаких договорных обязательств до момента заключения между ними письменного договора. [Примечание для Рабочей группы: см. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по контрактам на строительство, глава III ("Выбор подрядчика и заключение контракта"), пункты 44 и 49.] Способ и время вступления договора в силу также определяются применимым правом. В тех случаях, когда применимым правом является Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, вопросы, подобные тем, о которых идет речь в данном пункте, регулируются единообразными международными нормами, изложенными в этой Конвенции.

7. В отношении пункта 4 см. комментарий к статье 33.

* * *

Статья 35. Отчет о закупках из одного источника

1) Закупающая организация готовит отчет о закупках из одного источника. Этот отчет содержит наименование и адрес подрядчика или поставщика, у которого закупающая организация закупает товары или строительство, цену и краткое изложение других основных условий договора о закупках и документы и факты, требуемые в соответствии со статьей 7(5).

2) Этот отчет предоставляется для публичного ознакомления после того, как договор о закупках вступил в силу, при том условии, однако, что никакая информация не раскрывается в нарушение какого-либо закона [данного государства], касающегося конфиденциальности.

* * *

Комментарий:

[Примечание для Рабочей группы - источники: А/СN.9/WG.V/WP.22, пункты 62, 213; А/СN.9/315, пункт 113]

Закупающая организация может по своему усмотрению прибегнуть к закупкам из одного источника с учетом положений данной статьи и других применимых положений типового закона (например, статьи 8 (соответствие подрядчиков и поставщиков формальным требованиям) и статьи 10 (правила, касающиеся письменных заявлений и документальных доказательств, представляемых подрядчиками и поставщиками), любых других правил, изложенных в положениях о закупках, и любых других норм применимого права. Настоящая статья предусматривает подготовку и представление для публичного ознакомления сравнительно простого отчета о закупках (см. комментарий к статье 33).

III. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная встречная торговля: проект правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки: образцы глав*: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/332 и Add.1-7) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
[A/CN.9/332]	
ПРОЕКТ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОНТРАКТОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ: ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ	281
[A/CN.9/332/Add.1]	
ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ К ПРАВОВОМУ РУКОВОДСТВУ	283
ГЛАВА II. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА	284
[A/CN.9/332/Add.2]	
ГЛАВА III. ДОГОВОРНЫЙ ПОДХОД	290
[A/CN.9/332/Add.3]	
ГЛАВА IV. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОНТРАКТОВ	300
[A/CN.9/332/Add.4]	
ГЛАВА V. ВИД, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА	305
[A/CN.9/332/Add.5]	
ГЛАВА VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА	311
[A/CN.9/332/Add.6]	
ГЛАВА IX. ПЛАТЕЖ	318
[A/CN.9/332/Add.7]	
ГЛАВА XII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	331

*Настоящие главы представляют собой первый проект, подготовленный секретариатом для рассмотрения Комиссией в рамках подготовительной работы над проектом правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки, и не следует считать, что в них отражены мнения Комиссии.

[A/CN.9/332]

Проект правового руководства по составлению контрактов на международные
встречные торговые сделки: образцы глав: доклад Генерального секретаря

1. Комиссия на своей девятнадцатой сессии (1986 год) в ходе обсуждения записки секретариата, озаглавленной "Будущая работа в области нового международного экономического порядка" (A/CN.9/277), рассмотрела вопрос о своей будущей работе по теме встречной торговли. Предложение о проведении работы по данной теме получило широкую поддержку Комиссии, и секретариату было предложено подготовить предварительное исследование по данному вопросу 1/.
2. На своей двадцать первой сессии (1988 год) Комиссия рассмотрела доклад, озаглавленный "Предварительное исследование правовых вопросов в области международной встречной торговли" (A/CN.9/302). Комиссия в предварительном порядке постановила, что целесообразно подготовить правовое руководство по составлению контрактов на встречную торговлю. Комиссия просила секретариат подготовить к двадцать второй сессии Комиссии проект плана такого правового руководства, с тем чтобы она могла принять решение в отношении своих дальнейших действий 2/.
3. На своей двадцать второй сессии (1989 год) Комиссия рассмотрела доклад, озаглавленный "Проект плана возможного содержания и структуры правового руководства по составлению контрактов в области международной встречной торговли" (A/CN.9/322). Было решено, что Комиссии следует подготовить такое правовое руководство, и секретариату было предложено подготовить к следующей сессии Комиссии проекты глав данного правового руководства 3/.
4. В добавлениях 1-7 к настоящему документу излагаются план главы I и образцы проектов глав II-VI, IX и XII проекта правового руководства. В процессе подготовки проектов глав, включая предварительные проекты глав, которые не содержатся в добавлениях к настоящему докладу, секретариат счел целесообразным изменить названия, структуру и последовательность изложения отдельных глав по сравнению с первоначальным текстом, изложенным в документе A/CN.9/322 ("Проект плана возможного содержания и структуры правового руководства по составлению контрактов в области международной встречной торговли").
5. При подготовке этих проектов глав секретариат принимал во внимание многочисленные соответствующие документы, контракты, монографии и статьи. Кроме того, секретариат воспользовался замечаниями группы экспертов, совещание которой было проведено 12-15 декабря 1989 года в Вене.
6. Предлагаемая пересмотренная структура правового руководства выглядит следующим образом:
 - I. ВВЕДЕНИЕ К ПРАВОВОМУ РУКОВОДСТВУ. План этой главы содержится в добавлении 1 к настоящему докладу.
 - II. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА. Проект этой главы содержится в добавлении 1 к настоящему докладу.
 - III. ДОГОВОРНОЙ ПОДХОД. Проект этой главы содержится в добавлении 2 к настоящему докладу.
 - IV. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОНТРАКТОВ. Проект этой главы содержится в добавлении 3 к настоящему докладу.
 - V. ВИД, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА. Проект этой главы содержится в добавлении 4 к настоящему докладу.
 - VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА. Проект этой главы содержится в добавлении 5 к настоящему докладу.

1/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение № 17 (A/41/17), пункт 243.

2/ Там же, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 32-35.

3/ Там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункты 245-249.

VII. ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ. Секретариат предполагает посвятить проект этой главы вопросам, связанным со сроками выполнения обязательств по встречной торговле (продолжительность, начало и истечение срока выполнения), а также с делением сроков их выполнения на промежуточные сроки. Кроме того, предполагается рассмотреть договорные механизмы контроля и регистрации выполнения обязательств по встречной торговле.

VIII. УЧАСТИЕ ТРЕТЬИХ ЛИЦ. Секретариат предполагает посвятить эту главу вопросам, которые будут регламентироваться в соглашении о встречной торговле, если предусматривается, что для закупки товара, который необходимо закупить для выполнения обязательств по встречной торговле, может быть привлечено третье лицо. В этой главе будут рассматриваться также договорные отношения между стороной, обязавшейся закупить товар, и третьим лицом, а также отношения между третьим лицом и поставщиком товара. Кроме того, в этой главе будут рассматриваться случаи, когда третье лицо привлекается для поставок товара в рамках соглашения о встречной торговле.

IX. ПЛАТЕЖ. Проект этой главы излагается в добавлении 6 к настоящему докладу.

X. ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПЕРЕПРОДАЖУ ТОВАРА. Секретариат предполагает, что в правовом руководстве будут рассматриваться возможные положения в соглашении о встречной торговле, касающиеся различных видов территориальных ограничений на перепродажу товара, закушенного в рамках встречной торговой сделки, а также ограничений, касающихся условий перепродажи.

XI. ЗАРАНЕЕ ОЦЕНЕННЫЕ УБЫТКИ И ШТРАФНЫЕ НЕУСТОЙКИ. В этой главе будут рассматриваться различные вопросы, касающиеся применения оговорок о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках для подкрепления обязательств по встречной торговле. Эти вопросы касаются сторон, на которые может распространяться действие такой оговорки, платежа согласованной суммы, размеров согласованной суммы и получения такой согласованной суммы.

XII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. Проект этой главы содержится в добавлении 7 к настоящему докладу.

XIII. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. Предполагается, что в этой главе будет рассматриваться вопрос о том, в какой степени проблемы, возникающие на одном из этапов сделки, могут оказать воздействие на другие этапы данной сделки.

XIV. ВЫБОР ПРАВА.

XV. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ. В правовом руководстве будут рассматриваться такие методы урегулирования споров, как переговоры, согласительная процедура, арбитраж и судебное разбирательство. В правовом руководстве будет рассматриваться также вопрос о координации оговорок об урегулировании споров в отдельных контрактах встречной торговой сделки. Кроме того, в правовом руководстве будут рассматриваться положения, подлежащие применению в тех случаях, когда в одном разбирательстве по урегулированию спора желают участвовать более двух сторон встречной торговой сделки.

7. Комиссия, возможно, пожелает принять во внимание, что в предлагаемом расписании работы сессии Комиссии, изложенном в предварительной повестке дня (A/CN.9/327), предусматривается, что первые пять дней сессии будут посвящены обсуждению темы встречной торговли. Комиссии предлагается использовать это время для углубленного обсуждения проекта правового руководства. Комиссия, возможно, пожелает обсудить структуру правового руководства, изложенную в пункте 6 выше, и приступить к рассмотрению глав I-VI, IX и XII (добавления 1-7 к настоящему докладу). Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопросы о том, каковы должны быть принципы составления отдельных глав, охватываются ли этими главами соответствующие вопросы, учитываются ли надлежащим образом в выдвинутых положениях потребности практики встречной торговли и являются ли выдвинутые рекомендации обоснованными.

8. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть на основе обсуждения проектов глав и расписания совещаний Комиссии и ее рабочих групп на оставшуюся часть 1990 года и на 1991 год будущую процедуру подготовки правового руководства.

[A/CN.9/332/Add.1]

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ К ПРАВОВОМУ РУКОВОДСТВУ

[Правовое руководство будет содержать вступительную главу, в которой будут излагаться история подготовки, цели, методология и структура правового руководства. Эту главу предлагается подготовить в последнюю очередь. К этому моменту уже будет существовать четкое представление о структуре правового руководства, в том числе о том, из каких глав оно будет состоять, будет ли каждой главе предшествовать резюме главы и будут ли в руководстве в некоторых случаях приводиться примеры договорных положений.]

В процессе подготовки отдельных глав секретариат при необходимости выдвигал предложения в отношении того, каким образом могут быть урегулированы конкретные вопросы в рамках встречной торговой сделки. При этом использовались предложения трех уровней. Предложения наиболее высокого уровня вводятся формулировками, в соответствии с которыми сторонам "следует" предпринять те или иные конкретные действия. Подобные предложения выдвигаются лишь в тех случаях, когда такие действия являются логически обоснованными или юридически обязательными. Предложения такого рода используются весьма осторожно. Предложения промежуточного уровня используются в тех случаях, когда осуществление сторонами определенных действий является "желательным" или "целесообразным", но не логически обоснованным или юридически обязательным. Такие формулировки, как "стороны, возможно, пожелают рассмотреть", или "стороны, возможно, пожелают обеспечить", или же контракт "может" предусматривать конкретное решение, используются для предложений наиболее низкого уровня. По причинам редакционного характера формулировки, использованные для конкретных предложений, могут несколько отличаться от изложенных выше; тем не менее все формулировки будут содержать четкие указания на то, какой уровень предложения имеется в виду.

* * *

ГЛАВА II. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Охватываемые сделки	1-7
B. Терминология	8-23
1. Разновидности встречной торговли	9-13
2. Стороны встречной торговой сделки	14-18
3. Составные контракты встречной торговой сделки	19-23
C. Особенности встречной торговли	24-26
D. Государственные правила	27-28
E. Универсальная сфера применения правового руководства	29

A. Охватываемые сделки

1. Встречными торговыми сделками, которые рассматриваются в правовом руководстве, являются такие международные договорные операции, в соответствии с которыми одна сторона поставляет товары, услуги или технологию второй стороне и в ответ на это первая сторона закупает или обеспечивает закупку согласованного объема товаров, услуг или технологии у второй стороны или у стороны, определенной второй стороной. (В качестве предмета встречных торговых сделок в правовом руководстве рассматриваются в целях упрощения лишь "товары", хотя предметом данной сделки могут быть также услуги или технология). Отличительной чертой таких сделок является наличие связи между поставками товаров в двух направлениях, поскольку заключение контракта или контрактов на поставку товаров в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку товаров в обратном направлении. Если стороны заключают контракты на поставки в противоположных направлениях, не подтверждая при этом такую связь между ними, то эти контракты, с точки зрения договорных прав и обязательств сторон, невозможно отличить от прямых независимых сделок. Поэтому в правовом руководстве рассматриваются лишь те сделки, в которых подобная связь между контрактами, составляющими встречную торговую сделку, подтверждается в договорной форме.

2. Несмотря на наличие такого исходного определения, встречные торговые сделки могут иметь целый ряд отличительных особенностей. Такие различия могут быть обусловлены договорной структурой сделки, временной последовательностью заключения составных контрактов, основополагающими коммерческими интересами сторон и другими коммерческими и техническими параметрами сделок. В правовом руководстве учитывается тот факт, что встречные торговые сделки могут иметь такие отличительные особенности и что эти особенности будут оказывать воздействие на составление различных контрактов.

3. Встречные торговые сделки могут иметь различную договорную структуру. Как правило, поставки товаров в каждом из направлений регламентируются отдельными контрактами. В данном случае связь между этими элементами, вытекающая из того, что заключение контракта на поставку в одном направлении обусловлено заключением контракта на поставку в обратном направлении, может быть подтверждена в отдельном от этих контрактов соглашении. В других случаях такая связь может быть подтверждена в договорном положении, включенном в один из таких контрактов. В других же случаях все элементы сделки, т.е. взаимные поставки товаров и положение, подтверждающее связь между отдельными элементами сделки, регламентируются в одном контракте (например, в бартерном контракте). В правовом руководстве рассматриваются конкретные последствия выбора той или иной договорной структуры или же выбора той или иной договорной формы (см. главу III "Договорной подход").

4. Кроме того, контракты на поставку товаров в обоих направлениях могут заключаться как в различные моменты времени, так и одновременно. В тех случаях, когда они заключаются в различные моменты времени, что обычно и происходит, стороны заключают соглашение, в котором закрепляется обязательство заключить в будущем контракт или контракты на поставку товаров. Такое соглашение может быть подписано одновременно с заключением первоначального контракта на поставку товаров в одном направлении или до заключения какого-либо контракта на поставку. В тех случаях, когда стороны одновременно договариваются о поставках в обоих направлениях, соглашение между сторонами может не содержать какого-либо обязательства в отношении заключения в будущем контрактов, однако в нем будет установлена определенная связь между исполнением обязательств каждой из сторон. В правовом руководстве, когда это требуется рассматриваемым контекстом, указывается определенная последовательность заключения контрактов на поставку.

5. Другим аспектом различных встречных торговых сделок является степень заинтересованности сторон в различных элементах встречной торговой сделки. В некоторых сделках одна из сторон может быть заинтересована лишь в экспорте своих товаров и предпочла бы свободно решать, осуществлять ли ей импорт товаров другой стороны. В других сделках обе стороны считают, что поставки товаров в обоих направлениях отвечают их взаимным интересам. Встречаются также сделки, при которых с самого начала осуществления сделки одна из сторон берет на себя обязательство заключить в будущем контракты в качестве уступки другой стороне, однако впоследствии приходит к заключению, что такое обязательство является выгодным. В правовом руководстве учитываются такого рода возможные различия в степени заинтересованности сторон в различных этапах встречной торговой сделки, а также то воздействие, которое такого рода различия в степени заинтересованности могут оказать на контракт или контракты.

6. Кроме того, все встречные торговые сделки можно разделить на две большие группы в зависимости от того, используются ли товары, поставленные в одном направлении, в производстве товаров, которые будут поставляться в обратном направлении, или же такого рода технологической связи между взаимными поставками не существует. В правовом руководстве рассматриваются обе эти разновидности встречной торговли и при необходимости указывается на конкретную разновидность.

7. Еще одно различие можно провести на основе числа сторон, участвующих в сделке. В некоторых случаях взаимные поставки товаров в рамках сделки осуществляются одними и теми же сторонами. В других случаях на одной или обеих сторонах сделки роль продавца и покупателя выполняют различные лица. В правовом руководстве рассматриваются договорные вопросы, возникающие в связи с участием с одной или с обеих сторон сделки более одной стороны.

В. Терминология

8. Терминология, используемая на практике и в различных теоретических работах для описания встречных торговых сделок и участвующих в них сторон, существенным образом различается. Какого-либо преобладающего подхода к терминологии до последнего времени не выработано. В последующих пунктах определяется терминология, которая используется в правовом руководстве для отдельных разновидностей встречных торговых сделок, участвующих сторон и контрактов во встречной торговле.

1. Разновидности встречной торговли

9. В правовом руководстве рассматриваются различные коммерческие виды встречной торговли. В большинстве случаев договорные вопросы, рассматриваемые в правовом руководстве, аналогичны для всех коммерческих видов встречных торговых сделок, и поэтому в правовом руководстве, как правило, не проводится различия между отдельными видами встречной торговли. Тем не менее в определенных случаях затрагиваются вопросы, имеющие непосредственное отношение к определенному коммерческому виду встречной торговли. Поэтому ниже приводятся термины, которые используются для обозначения таких видов встречной торговли. Критерии, используемые для разграничения видов встречной торговли, основаны на коммерческих, технических и правовых аспектах сделки.

10. Бартер. На практике термин "бартер" используется в различных значениях. Этот термин может, например, относиться к встречным торговым сделкам в целом, к межправительственным соглашениям о взаимной торговле определенными товарами между конкретными партнерами или же к встречной торговле, при которой исключаются или сокращаются заграничные переводы валютных средств или же взаимные поставки товаров регулируются одним контрактом. В правовом руководстве термин "бартер" используется в строго юридическом смысле для обозначения контрактов, предусматривающих двусторонний обмен обусловленными товарами, при котором поставка товара в одном направлении компенсирует полностью или частично денежный платеж за поставку товара в обратном направлении. В случае возникновения разницы в стоимости поставок товаров в двух направлениях такая разница может быть оплачена либо деньгами, либо другими экономическими ценностями.

11. Встречная закупка. Этот термин используется для обозначения сделки, при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении, т.е. контракта на встречную закупку. Встречная закупка отличается от обратной закупки тем, что товар, поставляемый в рамках первой продажи, не используется в производстве продаваемого в ответ на это товара.

12. Обратная закупка. Этот термин обозначает сделку, при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или лицо, назначенное поставщиком, будет закупать продукцию стороны, закупившей такое оборудование. Поставщик оборудования зачастую предоставляет технологию и обеспечивает подготовку кадров и в некоторых случаях поставляет запасные части или материалы для использования в производстве.

13. Компенсационные сделки. Сделки, именуемые в правовом руководстве в качестве компенсационных, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров. В соответствии с "прямой компенсационной сделкой" контракт на поставку товаров в одном направлении заключается одновременно с соглашением о том, что поставщик будет закупать у другой стороны комплектующие части этих товаров или связанную с ними продукцию. В некоторых случаях поставщик соглашается также предоставить технологию или финансовые ресурсы для производства другой стороной комплектующих частей. Такие прямые компенсационные сделки именуется также участием в производстве или промышленной кооперацией. Формулировка "косвенная компенсационная сделка", как правило, относится к сделкам, при которых то или иное государственное учреждение, которое осуществляет закупки или принимает решение об осуществлении закупок дорогостоящего товара, требует от поставщика осуществить встречную закупку в закупающей стране или же предоставить закупающей стране экономическое содействие в форме инвестиций, технологии или помощи на рынках третьих стран. Товары встречного экспорта технологически не связаны с экспортными товарами (т.е. они не являются компонентами экспортного товара, как в случае прямой компенсационной сделки, и не являются продукцией, произведенной в результате эксплуатации оборудования, поставленного по экспортному контракту, как это бывает при обратных закупках). Государственные учреждения, как правило, дают директивные указания в отношении компенсационных сделок, определяя, например, отрасли промышленности или регионы, которым таким образом оказывается помощь. Тем не менее в рамках таких директивных указаний соответствующая сторона, имеющая обязательства по встречной закупке или по предоставлению такой помощи, как правило, обладает полной свободой в отношении выбора партнеров.

2. Стороны встречной торговой сделки

14. Экспортер или встречный импортер. Термины "экспортер" или "встречный импортер" используются в отношении той стороны, которая в соответствии с первым подлежащим заключению контрактом является поставщиком, т.е. экспортером товара, и которая взяла на себя обязательство перед другой стороной в ответ на это осуществить закупку, т.е. встречный импорт другого товара. Тот или иной из этих терминов используется в зависимости от контекста, в котором упоминается данная сторона. Следует отметить, что в некоторых встречных торговых сделках экспортер и встречный импортер являются одной стороной, в то время как в других экспортер и встречный импортер – различные стороны.

15. Импортер или встречный экспортер. Термины "импортер" или "встречный экспортер" используются в отношении той стороны, которая в соответствии с первым подлежащим заключению контрактом является покупателем, т.е. импортером товара, и которая берет на себя обязательство перед другой стороной осуществить в ответ на это поставку или встречный экспорт другого товара. Тот или иной термин используется в зависимости от контекста, в котором упоминается данная сторона. Как и в случае с экспортером и встречным импортером, в некоторых встречных торговых сделках импортером и встречным экспортером является одна и та же сторона. Тем не менее иногда импорт осуществляет одна сторона, а встречный экспорт – другая сторона.

16. В некоторых научных работах термин "экспортер" используется для обозначения стороны из экономически развитой страны, причем эта сторона, как правило, поставляет товары технологического характера, которые обычно нельзя закупить в стране другой стороны. Этот термин используется независимо от того, осуществляет ли "экспортер" поставку сначала и соглашается затем закупить товар или же "экспортер" осуществляет "авансовую закупку" у другой стороны, с тем чтобы дать возможность другой стороне мобилизовать финансовые ресурсы, необходимые для последующей закупки товара у "экспортера". Термин "импортер" используется в таких научных работах для обозначения стороны из развивающейся страны. Для выделения такого значения в подобных работах могут использоваться такие термины, как "основной" или "западный экспортер" или "импортер из развивающейся страны".

17. В настоящем правовом руководстве не проводится никаких разграничений на основе экономических или региональных признаков. Прежде всего это объясняется тем, что в руководстве рассматривается как внутрирегиональная, так и межрегиональная встречная торговля. Поэтому разграничение, проводимое при обсуждении межрегиональной торговли, в ходе которого различные проблемы, как правило, рассматриваются прежде всего с точки зрения одной из сторон, не имеет значения, поскольку в правовом руководстве даются рекомендации обеим сторонам, независимо от их относительной экономической мощи или потенциала. Кроме того, термины, основанные на признаках временной последовательности заключения контрактов, являются

более приемлемыми, поскольку для целей обсуждения договорных функций и интересов сторон первостепенное значение имеет вопрос о том, продала ли данная сторона к настоящему времени свой товар и обещала ли она закупить товар другой стороны, или же сторона, закупившая товар, еще не продала свой товар.

18. Покупатель, поставщик или сторона. Для обозначения сторон, закупающих и поставляющих товар в рамках встречной торговой сделки, в правовом руководстве часто используются термины "покупатель", "поставщик" или "сторона". Когда делается ссылка на сторону, которая обязалась закупить или поставить товар, но еще не сделала этого, в правовом руководстве могут использоваться формулировки "сторона, обязавшаяся закупить товар" и "сторона, обязавшаяся поставить товар". Подобная терминология применяется в том случае, если в правовом руководстве не рассматриваются вопросы, касающиеся договорного положения стороны, закупающей или поставляющей товар, независимо от того, осуществляется ли закупка или поставка в одном направлении до или после закупки или поставки в обратном направлении. Последовательность осуществления поставок не оказывает воздействия на договорное положение и риски сторон, когда стороны обязуются заключить контракты на поставку товара без указания той последовательности, в которой эти контракты должны заключаться. Подобная терминология охватывает также случаи, когда контракты на поставку товара в обоих направлениях заключаются одновременно и когда последовательность заключения контрактов не может служить терминологическим критерием.

3. Составные контракты встречной торговой сделки

19. Соглашение о встречной торговле. Соглашение о встречной торговле является основным соглашением, в котором закрепляются определенные положения, касающиеся вида заключаемой встречной торговой сделки и методов ее осуществления. В практической деятельности для соглашений о встречной торговле используются самые различные названия, например "рамочное соглашение", "протокол о встречной торговле", "письмо о намерениях", "зонтичное соглашение", "меморандум о договоренности", "обязательственное письмо" или "соглашение о встречной торговле". Соглашение о встречной торговле, как правило, закрепляет обязательство сторон заключить в будущем контракты, необходимые для достижения целей сделки ("обязательство по встречной торговле" см. пункт 20 ниже). Помимо обязательства по встречной торговле соглашение о встречной торговле, как правило, содержит другие указания по таким вопросам, как вид, качество и количество товара, цена товара, сроки выполнения обязательства по встречной торговле, платеж, ограничения на перепродажу товара, участие в сделке третьих лиц, заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, обеспечение выполнения обязательств, взаимосвязь обязательств по сделке, выбор права и урегулирование споров. Соглашение о встречной торговле может быть изложено в отдельном документе или же включено в контракт на поставку товара. Если стороны одновременно согласуют условия, регулирующие поставку всех товаров в обоих направлениях, то в соглашении о встречной торговле будет содержаться указание на связь между заключенными контрактами и возможными другими положениями, но не будет закрепляться какое-либо обязательство по встречной торговле.

20. Обязательство по встречной торговле. Этот термин используется для обозначения обязательства сторон в отношении заключения в будущем контракта или контрактов. В зависимости от обстоятельств эти будущие контракты могут предусматривать лишь поставку в одном направлении или же поставки в обоих направлениях. Степень, в которой обязательство по встречной торговле является окончательным, зависит от степени детализации соглашения о встречной торговле применительно к условиям будущих контрактов.

21. Контракты на экспорт и импорт, встречный экспорт и встречный импорт. Контракты на поставку товара, заключаемые сторонами, будут называться согласно наименованиям сторон, т.е. контрактами на "экспорт" или "импорт" для первого заключаемого контракта и контрактами на "встречный экспорт" или "встречный импорт" для контрактов, заключаемых в дальнейшем. Контракты на поставки в каждом направлении могут обозначаться единственным числом даже в том случае, если с обеих сторон встречной торговой сделки имеется несколько таких контрактов.

22. Контракты на поставку. В вышеупомянутых случаях, когда не существует какого-либо четкого критерия для проведения различий между экспортером или импортером или когда контекст требует общей ссылки на любую из сторон встречной торговой сделки и когда могут быть использованы термины "сторона" или "стороны" встречной торговой сделки, контракты на поставку товара между партнерами могут именоваться "контрактами на поставку".

23. Встречная торговая сделка. Данный термин используется для обозначения всего комплекса договоренностей по встречной торговле, включая взаимосвязанные контракты на поставки и любое соглашение о встречной торговле.

С. Особенности встречной торговли

24. Контракты на отдельные поставки товаров в рамках встречной торговой сделки, как правило, аналогичны контрактам, заключаемым в отношении отдельных независимых сделок. Тем не менее, тот факт, что данный контракт является элементом встречной торговой сделки, в некоторых случаях оказывает определенное воздействие на содержание контракта. Если, например, выручка по контракту на поставку в одном направлении должна быть использована для оплаты по контракту в обратном направлении, то в этих двух контрактах на поставку могут содержаться особые положения о платеже, характерные для встречной торговли. Поэтому в правовом руководстве контракты на поставку рассматриваются лишь в том случае, если они содержат положения, типичные для встречной торговли.

25. Вопросы, характерные или имеющие особое значение для международной встречной торговли, рассматриваются в соглашении о встречной торговле. Поэтому в правовом руководстве уделяется особое внимание вопросам, возникающим при составлении соглашения о встречной торговле. При необходимости рассматривается вопрос о разработке для контракта на поставку того или иного положения, содержание которого определяется тем фактом, что данный контракт является элементом встречной торговой сделки.

26. Ряд вопросов, рассматриваемых в правовом руководстве, имеет принципиальное значение для заключения встречной торговой сделки. Сторонам, например, необходимо выбрать договорный подход, в надлежащей форме выразить свои обязательства по ведению взаимной торговли и определить масштабы таких обязательств. Обеспечение надлежащего осуществления сделки будет, по-видимому, содействовать решению некоторых других рассматриваемых в правовом руководстве вопросов, которые могут не иметь принципиального значения. К числу таких вопросов относятся вопросы, касающиеся сроков выполнения обязательств по встречной торговле, вида, качества, количества и цены товара, являющегося предметом встречной торговли, механизма платежа, участия в выполнении обязательства по встречной торговле какого-либо третьего лица, ограничений на перепродажу товаров встречной торговли, обеспечения выполнения обязательств, заранее оцененных убытков и штрафных неустоек, возможного воздействия на встречную торговую сделку проблем, возникающих в связи с исполнением отдельных контрактов на поставку товаров, выбора права и урегулирования споров. Сторонам, намеревающимся заключить встречную торговую сделку, рекомендуется обратить внимание на вопросы, имеющие принципиальное значение. Что касается других вопросов, которые, возможно, не будут иметь принципиального значения, но могут содействовать осуществлению сделки, то сторонам необходимо определить, имеет ли, и в какой степени имеет, предлагаемое в правовом руководстве решение отношение к обстоятельствам их конкретного случая.

Д. Государственные правила

27. В ряде стран встречная торговля регламентируется соответствующими государственными правилами. Такие правила, которые могут вытекать из международных соглашений, тесно связаны с национальной экономической политикой и поэтому могут существенно различаться в отдельных странах и, по-видимому, могут гораздо чаще подвергаться изменениям, чем нормы договорного права. Государственные правила могут стимулировать или ограничивать встречную торговлю различными способами. Например, они могут предусматривать оплату некоторых видов импорта лишь через определенный механизм встречной торговли, обязывать государственные торговые учреждения при заключении некоторых видов контрактов изыскивать возможности для организации встречной торговли, запрещать использовать некоторые виды местных товаров во встречной торговле или же не допускать ограничения поступающих в страну платежей в иностранной валюте. Другие подобные правила могут касаться валютного контроля или полномочий того или иного административного органа утверждать встречную торговую сделку. Некоторые правила могут быть непосредственно направлены на регулирование встречной торговли, в то время как другие могут носить общий характер, оказывая при этом определенное воздействие на встречную торговлю. Некоторые правила затрагивают интересы лишь одной из договаривающихся сторон и непосредственно не затрагивают содержания или правовых последствий контракта, заключенного такой стороной. В других случаях подобные правила могут ограничивать свободу договора сторон.

28. Правовое руководство рекомендует сторонам принимать во внимание такие государственные правила. Поскольку такие правила могут быть различными и часто изменяться, соответствующие рекомендации при необходимости даются в форме замечаний, а не какого-то подробного рассмотрения существа применимых правил.

Е. Универсальная сфера применения правового руководства

29. Правовые вопросы, возникающие в связи со встречной торговлей, рассматриваются в правовом руководстве на общемировом уровне в связи с тем, что мотивы, побуждающие участвовать во встречной торговле, интересы участвующих сторон и частно-правовые вопросы не имеют каких-либо региональных особенностей. Если какие-либо региональные различия в договорной практике и существуют, то они могут быть связаны лишь с определенной частотностью использования тех или иных коммерческих видов встречной торговли или же со степенью точности и отработанности договорных решений.

ГЛАВА III. ДОГОВОРНЫЙ ПОДХОД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
A. Выбор договорной структуры	1-21
1. Один контракт	2-9
a) Бартерный контракт	3-7
b) Сводный контракт	8-9
2. Отдельные контракты	10-21
a) Одновременное заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле	12-18
b) Заключение соглашения о встречной торговле до заключения конкретных контрактов на поставку	19
c) Одновременное заключение контракта на экспорт, контракта на встречный экспорт и соглашения о встречной торговле	20-21
B. Содержание соглашения о встречной торговле	22-36
1. Соглашение о встречной торговле с обязательством по встречной торговле	22-33
2. Соглашение о встречной торговле без обязательства по встречной торговле	34-36
C. Обязательство по встречной торговле	37-61
1. Процедуры переговоров	39-42
2. Конкретность обязательства по встречной торговле	43-61
a) Общие замечания	43-48
b) Договорные средства обеспечения конкретности	49-61
i) Стандарты или общие принципы	50-52
ii) Определение какого-либо условия контракта третьим лицом	53-60
iii) Определение какого-либо условия контракта его стороной	61

А. Выбор договорной структуры

1. Первый вопрос, который предстоит решить сторонам, - это договорная структура встречной торговой сделки. Стороны могут оговорить обязательства по поставкам товаров в обоих направлениях либо в одном контракте, либо в нескольких отдельных контрактах.

1. Один контракт

2. В соответствии с концепцией одного контракта стороны заключают единый контракт на поставку товаров в обоих направлениях. Такой единый контракт может иметь форму бартерного контракта или форму сводного контракта, содержащего все договорные условия по взаимным поставкам.

а) Бартерный контракт

3. Как отмечалось в пункте 10 главы II "Сфера применения и терминология правового руководства", термин "бартер" используется в руководстве в строго юридическом смысле для обозначения сделки, предусматривающей обмен товара на товар, при котором поставка товара в одном направлении компенсирует полностью или частично денежный платеж за поставку товара в обратном направлении. Нет необходимости фиксировать обязательство по встречной торговле в бартерном контракте, поскольку уже при заключении сделки стороны согласовывают все договорные условия в отношении поставок в обоих направлениях. Если стороны договариваются о том, что товар, поставляемый в одном направлении, имеет ту же стоимость, что и товар, поставляемый в обратном направлении, денежных расчетов не происходит. Если их стоимость различна, то такая разница может компенсироваться денежным платежом или дополнительными товарными поставками. Стороны могут и не выражать стоимость товаров в денежном исчислении. В первом случае установленная цена товара служит для сопоставления стоимости поставок. Сторонам может потребоваться выразить стоимость поставок в денежном исчислении в силу таможенных или иных административных регламентаций.

4. Основная причина использования бартерных операций часто заключается в том, что в этом случае устраняется или снижается необходимость перевода денежных средств. Вместе с тем можно отметить, что этого же можно достичь использованием других договорных форм. Например, стороны могут заключить отдельные контракты купли-продажи для каждого направления поставок и договориться произвести зачет взаимных платежных требований (такой зачет взаимных требований рассматривается в главе IX "Платеж", пункты _____).

5. Есть несколько соображений, которые могут учитываться сторонами при рассмотрении целесообразности заключения встречной торговой сделки в виде бартерного контракта. Первое обстоятельство заключается в том, что бартерный контракт предполагает сопоставление стоимости обмениваемых товаров, что в свою очередь предполагает необходимость в момент заключения контракта указать вид, качество и количество товаров. Если стороны не могут одновременно договориться о виде, качестве и количестве товаров, поставляемых в обоих направлениях, то заключить бартерный контракт окажется невозможным.

6. Другой фактор, который следует учитывать, - это возможность того, что одна из сторон не пожелает поставлять товары, прежде чем она не будет уверена, что другая сторона поставит свои товары. Такие приемы, как платеж против представления транспортных документов или открытие документарного аккредитива, используются для решения этой проблемы в контрактах другого рода и неприменимы в бартерных сделках, поскольку ни за одну из поставок не совершается денежных расчетов. Одновременность поставок, которая сняла бы подобную проблему, в международной торговле редко оказывается возможной. В результате одна из сторон может задержать поставку до отгрузки товаров другой стороной из опасения, что другая сторона не поставит свои товары. Такая задержка может оказаться нежелательной для обеих сторон: для стороны, намеревавшейся поставить товары в согласованные сроки и теперь вынужденной хранить их, и для стороны, которая своевременно не получает эти товары. Стороны могут решить эти проблемы, предоставив гарантию или резервный аккредитив для обеспечения компенсации осуществившей поставки стороне в случае непоставки товара другой стороной (использование гарантий или резервных аккредитивов для этой цели рассматривается в главе XII "Обеспечение выполнения обязательств", пункты 38 и 45).

7. Третье обстоятельство заключается в том, что в бартерном контракте стоимость товаров, поставляемых в одном направлении, зачастую определяется по отношению к товарам, поставляемым в обратном направлении, а не по рыночной цене для каждой поставки. Отсутствие цены в бартерном контракте или использование цен, не отражающих рыночные, может вызвать сложности в

случае поставки по бартерному контракту товаров, не соответствующих его условиям. Если в таком случае должным средством удовлетворения требований признается денежная компенсация, то отсутствие в контракте рыночной цены, или вообще любой цены, может вызвать разногласия в отношении суммы компенсации. Указание цены, отличающейся от рыночной, может также привести к затруднениям при исчислении таможенных пошлин, если они основаны на рыночной стоимости товаров.

b) Сводный контракт

8. Термин "сводный контракт" относится к тому случаю, когда все условия, охватывающие обязательства сторон по поставке товаров друг другу и расчетам за полученные ими товары, оговорены сторонами в одном контракте. Если в соответствии со сводным контрактом стороны договариваются зачитывать встречные платежные требования, то различие между сводным контрактом и бартерным контрактом, когда одна поставка представляет собой компенсацию за другую поставку, будет небольшим. Как и при бартерных сделках, в сводный контракт не требуется включать обязательство по встречной торговле, поскольку поставки, которые должны быть осуществлены в обоих направлениях, охватываются конкретными условиями контракта.

9. Во многих правовых системах, как представляется, значительную роль при определении взаимозависимости обязательств играет договорная структура сделки. В таких системах взаимные обязательства, если они сведены в одном контракте, вероятно, будут считаться взаимозависимыми, а непоставка, отказ от принятия поставки или неуплата за товары, поставленные в одном направлении, могут считаться основанием для приостановления исполнения или отказа от исполнения обязательств в другом направлении. Кроме того, прекращение обязательства в одном направлении, независимо от того, несет ли сторона ответственность за такое прекращение, может быть истолковано как дающее стороне право прекратить обязательство в другом направлении. Если стороны, которые заключают сводный контракт, хотят, чтобы обязательства по поставке товаров в одном направлении и соответствующие платежные обязательства были независимыми от обязательств, касающихся поставки в обратном направлении, то им следует прямо указать это в тексте. Вопрос о взаимозависимости обязательств дополнительно рассматривается в главе XIII.

2. Отдельные контракты

10. Когда стороны используют отдельные контракты на поставки в обоих направлениях, они будут прибегать к одному из следующих подходов: а) одновременно заключаются контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле, а затем заключается контракт на встречный экспорт; б) до заключения любого конкретного контракта на поставку заключается соглашение о встречной торговле; в) одновременно заключаются отдельные контракты на поставку товаров в каждом направлении и соглашение о встречной торговле, устанавливающее взаимозависимость между ними.

11. Обязательство поставить товар в определенном направлении во встречной торговой сделке может быть выполнено с помощью двух или более различных контрактов, сторонами которых могут быть различные продавцы и покупатели. Хотя такая ситуация затрагивает договорную структуру конкретной сделки, она не влияет на характер изложения в настоящей главе. Таким образом, когда в единственном числе говорится о контракте на поставку или о контракте на экспорт или встречный экспорт, то равным образом учитывается тот случай, когда на поставку товаров в том или ином направлении заключается более одного контракта.

а) Одновременное заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле

12. Часто стороны окончательно согласовывают контракт на поставку в одном направлении (контракт на экспорт), прежде чем они могут достичь согласия в отношении контракта на поставку в другом направлении (контракт на встречный экспорт). В этом случае стороны могут сталкиваться с многообразными проблемами, характерными для встречной торговли. Чтобы гарантировать заключение контракта на встречный экспорт, стороны одновременно с заключением контракта на экспорт заключают соглашение о встречной торговле, содержащее обязательство заключить контракт на встречный экспорт. Основная цель соглашения о встречной торговле в таких случаях заключается в том, чтобы, помимо закрепления обязательства по встречной торговле, определить в общем виде условия будущего контракта и установить процедуру заключения и выполнения контрактов на поставку. Вопросы, которые могут быть рассмотрены в таком соглашении о встречной торговле, перечисляются в пунктах 22-33 ниже.

13. Содержание соглашения о встречной торговле будет зависеть от того, в какой степени стороны могут определить условия будущего контракта. Желательно, чтобы соглашение о встречной торговле было максимально конкретным в том, что касается условий будущего

контракта, в частности вида, количества, качества и цены товаров во встречной торговле, что должно повысить вероятность выполнения обязательства по встречной торговле. В той мере, в какой стороны не могут установить условия контракта на встречный экспорт в соглашении о встречной торговле, им рекомендуется принять руководящие принципы, на основе которых должны быть согласованы условия и процедуры переговоров (рассмотрение процедур переговоров и предметности обязательств по встречной торговле, см. пункты 39-61 ниже).

14. Содержание соглашения о встречной торговле также будет зависеть от степени заинтересованности сторон в поставках в обоих направлениях. Во многих случаях экспортер заинтересован главным образом в заключении контракта на экспорт, а обязательство по встречной торговле обусловлено главным образом желанием обеспечить заключение экспортного контракта. В других случаях импортер закупает товары у экспортера для того, чтобы экспортер мог финансировать встречный импорт. Кроме того, существуют случаи, когда каждая сторона особенно заинтересована в том, чтобы получить товары, предлагаемые другой стороной. Поскольку интересы сторон могут подобным образом различаться, содержание соглашения о встречной торговле может варьироваться в зависимости от конкретного случая в отношении таких вопросов, как санкции за невыполнение обязательства по встречной торговле, механизмы платежа, процедуры заключения будущего контракта и контроля за выполнением обязательства по встречной торговле, а также взаимозависимость обязательств.

15. Такой метод, как одновременное заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле, часто используется в сделках встречной или обратной закупки или в компенсационных сделках. В случае сделки встречной закупки стороны могут еще не знать, какого рода товары станут предметом встречного экспорта. В случае обратной закупки стороны, в силу продолжительности периода между заключением контракта на экспорт производственного оборудования и началом производства соответствующей продукции, могут не договориться по таким условиям, как цена или количество. В случае компенсационных сделок стороны могут не знать, какие товары станут предметом встречного экспорта или кто будет осуществлять встречный экспорт.

16. Использование такого метода оформления договорных отношений ставит вопрос о том, следует ли включать условия соглашения о встречной торговле в контракт на экспорт или изложить эти условия в отдельном документе. Соответствующий выбор сторон может повлиять на то, в какой степени обязательства, зафиксированные в контракте на экспорт, и обязательства, содержащиеся в соглашении о встречной торговле, будут считаться взаимозависимыми. Если такая взаимозависимость существует, несвоевременное выполнение или невыполнение обязательства по встречной торговле может дать импортеру основание приостановить выплату сумм, причитающихся по экспортному контракту, или удержать соответствующие убытки из суммы, причитающейся к выплате по экспортному контракту. Аналогичным образом, экспортер может рассматривать задержку платежа по экспортному контракту в качестве основания для того, чтобы отложить выполнение обязательства по встречной торговле. Кроме того, задержка платежа по контракту на встречный экспорт может побудить импортера отложить платеж по контракту на экспорт.

17. Если обязательства, касающиеся экспорта, и обязательства по встречной торговле, закреплены в отдельных контрактах, то во многих правовых системах два пакета обязательств будут, вероятно, рассматриваться как не зависящие друг от друга, если конкретные положения контрактов не устанавливают их взаимозависимость. В других правовых системах экспортный контракт и соглашение о встречной торговле, несмотря на заключение отдельных договоров, могут считаться взаимозависимыми на основании того, что обязательства, включенные сторонами в два договора, образуют единую сделку. Когда стороны хотят избежать взаимозависимости обязательств по экспортному контракту и по соглашению о встречной торговле или ограничить взаимозависимость конкретными обязательствами, целесообразно, чтобы они заключали контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле в отдельных договорах. Когда, несмотря на использование отдельных договоров, не ясно, будут ли обязательства по экспортному контракту и соглашению о встречной торговле считаться независимыми, целесообразно прямо указать в соглашении о встречной торговле независимость обязательств.

18. Стороны, возможно, пожелают установить на основании прямо выраженных договорных положений взаимозависимость между конкретными обязательствами, вытекающими из экспортного контракта и из соглашения о встречной торговле, оставив иные обязательства независимыми. Так, стороны могут договориться, что отказ от принятия поставки по контракту на экспорт или прекращение экспортного контракта дает экспортеру право прекратить соглашение о встречной торговле и что невыполнение обязательства по встречной торговле встречным импортером дает встречному экспортеру право удержать из сумм, причитающихся к выплате по экспортному контракту, согласованную сумму заранее оцененных убытков или штрафной неустойки. Вопрос взаимозависимости дополнительно рассматривается в главе XIII.

б) Заключение соглашения о встречной торговле до заключения конкретных контрактов на поставку

19. Заключение соглашения о встречной торговле может стать началом сделки и предшествовать заключению любых конкретных контрактов на поставку в любом направлении. В этом случае цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы выразить обязательство сторон заключить контракты на поставку в обоих направлениях и установить процедуры заключения и выполнения этих контрактов. Для достижения предусмотренного объема поставок в обоих направлениях целесообразно, чтобы соглашение о встречной торговле было как можно более конкретным в отношении условий будущих контрактов на поставку в обоих направлениях (рассмотрение вопроса о процедурах переговоров и о конкретности соглашения о встречной торговле, см. пункты 39-61 ниже). Стороны также могут по своему желанию установить механизмы контроля и регистрации объема торговли и предусмотреть санкции за невыполнение обязательства по встречной торговле. Необходимость таких санкций может быть меньшей, если стороны договариваются о том, чтобы их встречные требования об оплате товаров, отгруженных в каждом направлении, зачитывались, а не погашались отдельно (см. главу IX "Платеж", пункты _____). Такой механизм платежа станет для обеих сторон стимулом к тому, чтобы заказывать товары друг у друга и тем самым достичь объема торговли, предусмотренного в соглашении о встречной торговле. Это обусловлено тем, что сторона, отгрузившая товары и имеющая торговое сальдо в свою пользу, будет заинтересована в том, чтобы заказать товары у другой стороны для компенсации своих поставок. Эти и другие вопросы, которые стороны могут захотеть урегулировать в соглашении о встречной торговле, заключенном до подписания любого контракта на поставку, излагаются в пунктах 22-33 ниже.

с) Одновременное заключение контракта на экспорт, контракта на встречный экспорт и соглашения о встречной торговле

20. Когда стороны одновременно заключают контракт на поставку товаров в одном направлении и другой контракт на поставку товаров в обратном направлении, причем в контрактах нет никакого указания на связь между ними, по форме эти контракты будут независимыми друг от друга, даже если одна сторона или обе стороны считали заключение одного контракта условием заключения другого контракта. Вместе с тем, если стороны хотят придать договорный характер намерению связать заключение одного контракта с заключением другого, т.е. когда они хотят, чтобы структура контрактов имела два направления как сделка встречной торговли, то сторонам следует заключить соглашение о встречной торговле, выражающее такую связь.

21. При таком методе заключения контрактов количество возникающих вопросов ограничено, поскольку он не требует обязательства по встречной торговле. Основной вопрос здесь заключается в том, каким образом обязательства сторон в отношении поставок в обоих направлениях увязываются положениями соглашения о встречной торговле. Нет необходимости в соглашении о встречной торговле регулировать различные вопросы, касающиеся выполнения обязательства по встречной торговле (в частности, вид, качество и количество или цена товаров во встречной торговле, графики выполнения обязательства по встречной торговле, обеспечение исполнения или заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, обеспечивающие обязательство по встречной торговле). Вопросы, которые стороны могут решить урегулировать в соглашении о встречной торговле, заключаемом одновременно с конкретными контрактами на поставку в обоих направлениях, излагаются в пунктах 34-36 ниже.

В. Содержание соглашения о встречной торговле

1. Соглашение о встречной торговле с обязательством по встречной торговле

22. **Обязательство по встречной торговле.** Основная отличительная черта обязательства по встречной торговле - это положение, в силу которого стороны обязуются вести переговоры в целях заключения контракта или контрактов на поставку. Для большей конкретности этого обязательства и повышения вероятности его выполнения стороны часто включают в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся условий предполагаемого контракта, процедур переговоров, призванных содействовать выполнению обязательства по встречной торговле, санкций за отказ от заключения контракта, и другие положения, призванные обеспечить надлежащее выполнение встречной торговой сделки. Процедуры переговоров и средства конкретизации этого обязательства рассматриваются в пунктах 37-61. Положения другого рода, возможность включения которых в соглашение о встречной торговле может быть рассмотрена сторонами, перечислены ниже (пункты 23-33) и подробно рассматриваются в последующих главах правового руководства.

23. **Вид, количество и качество товаров.** Для того чтобы обязательство по встречной торговле имело реальный характер, исключительно важно, чтобы соглашение о встречной торговле было максимально конкретным в том, что касается вида, качества и количества товаров во встречной торговле. Положения соглашения о встречной торговле, затрагивающие эти вопросы, рассматриваются в главе V.

24. Установление цены товара. Поскольку зачастую стороны не могут установить цену на товары во встречной торговле в момент заключения соглашения о встречной торговле, они могут принять руководящие принципы и процедуры установления цены в более поздний момент. Такие положения помогают исключить затягивание процедуры заключения контрактов на поставку и обеспечивают гибкость установления цен в долгосрочных сделках встречной торговли. Вопросы, касающиеся положений об установлении цены, рассматриваются в главе VI.

25. Выполнение обязательства по встречной торговле. Основной вопрос, который должен быть решен в соглашении о встречной торговле, - это срок выполнения обязательства по встречной торговле. В некоторых случаях стороны устанавливают механизмы контроля и регистрации выполнения обязательства по встречной торговле. В главе VII рассматриваются положения, касающиеся как продолжительности периода выполнения, так и механизмов контроля и регистрации.

26. Участие третьих лиц. Стороны могут решить привлечь третьих лиц в качестве либо поставщиков или покупателей, либо поставщиков и покупателей товаров во встречной торговле. В таких случаях соглашение о встречной торговле может содержать положения, касающиеся участия третьих лиц. Эти положения могли бы определять форму выбора третьих лиц и юридические последствия участия третьих лиц для обязательств, взятых на себя сторонами соглашения о встречной торговле. Вопросы, которые должны быть охвачены в соглашении о встречной торговле в связи с участием третьих лиц, рассматриваются в главе VIII.

27. Платеж. Когда платежи за поставки в каждом направлении осуществляются независимо, каких-либо вопросов, специфических для встречной торговли, не возникает. Однако если стороны хотят объединить платежи за поставки в обоих направлениях, когда суммы, полученные по контракту в одном направлении, используются для расчетов по контракту в другом направлении, им потребуются включить в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся формы увязки платежей. Анализ договорных аспектов различных видов механизмов увязанных расчетов содержится в главе IX.

28. Ограничения на перепродажу товаров. В некоторых случаях в контракте между поставщиком и покупателем в договорном порядке может быть ограничена свобода той или иной стороны перепродавать товары, закупленные в рамках встречной торговой сделки. Такие ограничения могут распространяться на территорию перепродажи, а также условия перепродажи (например, перепродажная цена или упаковка). Включаемые в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся таких ограничений, рассматриваются в главе X.

29. Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки. В целях ограничения разногласий в отношении размера убытков, вызванных нарушением обязательства по встречной торговле, соглашение о встречной торговле может предусматривать выплату денежной суммы стороной в случае невыполнения ею обязательства закупить или поставить товары для встречной торговли. Использование таких положений в соглашении о встречной торговле рассматривается в главе XI.

30. Обеспечение исполнения. Для обеспечения выполнения обязательства по встречной торговле, а также надлежащего исполнения отдельных контрактов на поставку, заключенных в силу обязательства по встречной торговле, стороны могут использовать гарантии. Использование гарантий для обеспечения выполнения обязательства по встречной торговле или обязательства осуществить платежи в соответствии с положением о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках ставит вопросы, которые должны быть рассмотрены в соглашении о встречной торговле. В сделках, в которых стороны ограничивают расчеты наличными путем обмена товара на товар или взаимного зачета встречных платежных требований, соглашение о встречной торговле может предусматривать использование гарантий для ликвидации несбалансированности в торговых потоках. Вопросы, которые следует рассмотреть в соглашении о встречной торговле, когда стороны хотят использовать гарантии для обеспечения выполнения обязательства по встречной торговле и устранения несбалансированности в торговле, рассматриваются в главе XII.

31. Взаимозависимость обязательств. В соглашении о встречной торговле стороны могут решить рассмотреть вопрос о взаимозависимости их обязательств, касающихся поставок в одном направлении, и обязательств, касающихся поставок в обратном направлении. Такой вопрос становится актуальным, если возникают сложности при заключении или выполнении контракта на поставку. Положения такого рода рассматриваются в главе XIII.

32. Выбор права. Стороны могут решить договориться о том, какое право применяется в отношении соглашения о встречной торговле или контрактов на поставку. Положения такого рода рассматриваются в главе XIV.

33. Урегулирование споров. В главе XV анализируются вопросы, которые следует рассмотреть при подготовке положений об урегулировании споров для соглашений о встречной торговле.

2. Соглашение о встречной торговле без обязательства по встречной торговле

34. Когда стороны одновременно заключают отдельные контракты на всю поставку товаров в обоих направлениях, нет необходимости заключать соглашение о встречной торговле, содержащее либо обязательство заключить последующие контракты в рамках встречной торговли, либо положения о виде, качестве, количестве или цене товара, заранее оцененных убытках или штрафных неустойках, уплачиваемых в том случае, если контракты на поставку не будут заключены, или о гарантиях, обеспечивающих обязательство по встречной торговле.

35. Основная цель соглашения о встречной торговле в этом случае заключается в том, чтобы установить связь между контрактами в обоих направлениях, т.е. чтобы заключение контракта в одном направлении обуславливалось заключением контракта в другом направлении. Соглашение о встречной торговле может предусматривать, что затруднения, связанные с исполнением одного контракта, скажутся на обязательстве выполнить договорные обязательства в другом направлении (положения, устанавливающие связь такого рода, рассматриваются в главе XIII). Стороны могут также установить связь между контрактами, предусмотрев такую структуру расчетов по двум контрактам, когда платежи за поставку в одном направлении используются для оплаты поставки в обратном направлении. Такого рода механизмы увязки платежей рассматриваются в главе IX.

36. Кроме того, в соглашении о встречной торговле могут быть рассмотрены такие вопросы, как ограничения на перепродажу товаров по встречной торговле (глава X), участие третьих лиц во встречных торговых сделках (глава VIII), выбор права (глава XIV) и урегулирование споров (глава XV).

С. Обязательство по встречной торговле

37. Степень, в которой стороны связывают себя обязательством заключить контракт на поставку, может быть различной: от обязательства прилагать "самые активные усилия" в целях заключения контракта на поставку до твердого обязательства заключить контракт на поставку. В соответствии с обязательством "самых активных усилий" или, возможно, "серьезного намерения" обязательство сторон ограничивается добросовестным ведением переговоров, причем стороны сохраняют за собой право отказаться от любых предложений о заключении контракта, которые они сочтут неприемлемыми.

38. Если стороны хотят повысить вероятность заключения контракта на поставку, то им следует включить в соглашение о встречной торговле процедуры ведения переговоров (см. пункты 39-42 ниже) и положения, устанавливающие по возможности в наиболее конкретной форме, условия будущего контракта.

1. Процедуры переговоров

39. Соглашения о встречной торговле могут с различной степенью процедурной детализации устанавливать порядок ведения переговоров. Указание процедур переговоров повышает вероятность того, что переговоры приведут к успешному результату. Это особенно верно в отношении переговоров, характер которых может быть сложным либо в силу предмета возможных контрактов, либо в силу того, что в этих переговорах может участвовать большое число лиц.

40. Соглашение о встречной торговле, как минимум, может предусматривать, что одна сторона будет обязана ответить на касающиеся контракта предложения другой стороны. Более конкретные процедуры должны уточнить, например, такие вопросы: какая сторона должна представить оферту по контракту; сроки ее представления; формы, средства или частота связи; сроки для ответа; максимальный период подготовки соглашения, по окончании которого переговоры будут считаться неудавшимися. Кроме того, стороны могут предусмотреть, что в 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).

41. Установление процедур переговоров, подобных упомянутым в предыдущем пункте, может также повысить вероятность возможного признания стороны, которая не вела переговоры добросовестным образом, ответственной за то, что контракт не был заключен. Такие процедуры позволили бы понесшей убытки стороне продемонстрировать, 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 неоправданно рано прервала переговоры.

42. Тем не менее, положения, касающиеся процедуры, сами по себе не гарантируют успеха переговоров или того, что сторона, заинтересованная в заключении контракта, сможет получить компенсацию в случае неудачи переговоров. Сторона, отказывающаяся заключить контракт, может избежать ответственности, продемонстрировав приверженность процедурам переговоров. Наиболее эффективный способ повышения вероятности успешного завершения переговоров и получения оснований для компенсации в случае их неудачи, возможно, заключается в придании максимальной конкретности обязательству по встречной торговле. Для этого в соглашении о встречной торговле могут оговариваться, насколько это возможно, условия будущего контракта.

2. Конкретность обязательства по встречной торговле

а) Общие замечания

43. Обязательства заключить контракты на поставку зачастую не устанавливают достаточно конкретных условий заключаемых контрактов. Часто стороны не знают, какого рода товары станут предметом будущих контрактов на поставку или какими будут условия поставки. Даже если стороны могли бы указать в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта на поставку, они зачастую 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.

44. Недостаток конкретности может вызвать задержки или неопределенность в переговорах о заключении контракта на поставку ввиду потенциально широкой сферы охвата переговоров. Кроме того, могут возникнуть трудности с установлением того, нарушила ли сторона, отказавшаяся от оферты по контракту, обязательство по встречной торговле.

45. В некоторых случаях стороны не могут более конкретно указать условия предполагаемого контракта на поставку, установив лишь, 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 во встречной торговле 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 условия контракта были бы справедливыми, что вызывает затягивание переговоров и неопределенность в отношении удовлетворения требований к стороне, отказывающейся заключить контракт.

46. Условия будущего контракта на поставку могут быть указаны в соглашении о встречной торговле. В других случаях соглашение о встречной торговле может устанавливать общие принципы выработки условий будущего контракта. По мере конкретизации соглашения о встречной торговле в части условий, существенных для заключения обеспеченного договорной санкцией контракта, оно приближается к созданию такого положения, когда стороны согласовали все условия контракта на поставку и отложили лишь фактическое подписание контракта.

47. 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 товара; 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.

48. 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 методов дополнения, роли судов, арбитража или сторон при определении неоговоренного условия или судебного контроля за результатами такого дополнения. В любом случае использование таких средств дополнения контракта чаще всего целесообразнее для разрешения спора, а не исполнения контракта. В результате стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об использовании охарактеризованных ниже договорных средств для конкретизации положений контракта, не оговоренных в соглашении о встречной торговле.

b) Договорные средства обеспечения конкретности

49. Условия, которые часто не конкретизируются в соглашении о встречной торговле и в отношении которых особо полезными могли бы быть договорные средства для придания конкретности неоговоренным условиям, - это вид, качество, цена и количество товаров во встречной торговле. Договорные средства, к которым стороны могут прибегать для придания конкретности одному или нескольким из этих условий, рассматриваются в общем виде в подразделах i)-iii) ниже. В других частях правового руководства эти договорные средства будут рассмотрены в конкретных контекстах.

i) Стандарты или общие принципы

50. Для определения конкретных условий контракта стороны могут установить стандарты или общие принципы. Использование стандарта позволило бы сторонам определить то или иное условие контракта путем подсчета или применения какого-либо другого объективного метода, не зависящего от желания 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 по встречной торговле может определяться ссылкой на цену, по которой товары того же вида продаются на конкретном рынке или бирже, а качество товара по встречной торговле может определяться ссылкой на конкретный национальный или международный стандарт качества. Положение о том, что цена или другое условие контракта должны определяться на основании стандарта, признается юридически действительным во многих правовых системах.

51. В то же время общие принципы 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, устанавливаемой на переговорах сторон, или указано, что цена должна быть "разумной". Если не был определен вид товара, 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 товара"). Что касается других условий будущего контракта, таких, как сдача или 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.

52. Включение в соглашение о встречной торговле того или иного общего принципа установления конкретного условия будущего контракта еще не означает, в силу сохраняемой сторонами свободы действий, что это условие будет сформулировано. Тем не менее, известные узкие пределы, в которых должно быть заключено соглашение, или четкие общие принципы, ограничивающие возможные позиции участников переговоров, не только повысят степень вероятности заключения контракта, но и помогут продемонстрировать, что сторона, отказывающаяся от конкретного предложения по контракту, нарушает обязательство по встречной торговле.

ii) Определение какого-либо условия контракта третьим лицом

53. 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 такого условия контракта. Если такой метод используется, то, как правило, для определения цены товара (см. главу VI, пункты ____). Стороны могут соглашаться с использованием такого метода определения какого-либо условия контракта, если указаны четкие общие 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.

54. 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 различными 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 допускается лишь в случае, когда данное условие контракта не определяется в рамках 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 данного условия контракта. В других системах, если третье лицо должно было установить цену, в подобном случае могло бы считаться, что стороны договорились о разумной цене. Существуют также расхождения в подходах к возможности и пределам судебного пересмотра решения третьего лица.

55. Ниже перечислены вопросы, которые стороны могут пожелать рассмотреть в положении, уполномочивающем третье лицо определить какое-либо условие контракта.

56. Направление просьбы об определении условия. Стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли одна из сторон иметь право, если стороны не смогли согласовать данное условие, просить третье лицо определить это условие или третье лицо может действовать только по просьбе обеих сторон.

57. Идентификация третьего лица или процедура назначения. Стороны могут пожелать указать в соглашении о встречной торговле лицо, которое должно определить данное условие контракта. В этой связи стороны могут также пожелать установить процедуру назначения соответствующего лица на тот случай, если указанное лицо не сумеет или не сможет принять решение. Если стороны не пожелают указать лицо, которое должно определить данное 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 данному 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.

58. Общие принципы или стандарты, соблюдаемые третьим лицом. Сторонам рекомендуется определить пределы мандата третьего лица, указав общие принципы или стандарты, которые должны соблюдаться при определении данного условия контракта. Такие общие принципы и стандарты в общем виде рассмотрены в пунктах 50-52 выше и в отношении цены - в главе VI "Установление цены товара", пункты ____.

59. Характер решения третьего лица. Стороны могут договориться, что решение третьего лица будет иметь такую же силу, что и любое обязательство сторон по контракту. В противном случае они могут указать, что решение третьего лица будет считаться рекомендацией для добросовестного рассмотрения сторонами.

60. Процедура оспаривания решения третьего лица. В некоторых случаях, например, когда обязывающее 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, выносящему решение в связи с оспариванием (например, поддержать или счесть оспаривание необоснованным или изменить оспариваемое решение). Стороны могут пожелать указать, как, в случае отмены оспариваемого решения, будет принято решение по данному условию контракта (например, самими сторонами или тем же или иным третьим лицом).

iii) Определение какого-либо условия контракта его стороной

61. Иногда соглашение о встречной торговле возлагает определение того или иного условия контракта на одну из сторон соглашения о встречной торговле. Если иметь в виду такой метод, то стороны должны принимать во внимание те ограничения, которые устанавливают правовые системы в отношении юридической силы положений, уполномочивающих одну из сторон контракта определять его условия. Как общее правило, предоставленное одной из сторон, определить условие контракта, не может осуществляться в обязательном порядке. В случае определения цены в ряде систем такое право одной из сторон признается, если оно осуществляется с соблюдением таких требований, как разумность, добросовестность и справедливость. В некоторых таких системах неопределенные формулировки соглашений будут считаться предполагающими ссылку на такие требования. Другие правовые системы требуют ограничения свободы определения цены более конкретным требованием.

ГЛАВА IV. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОНТРАКТОВ

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-9
B. Язык	10-12
C. Стороны сделки	13-14
D. Уведомления	15-18
E. Определения	19-22

A. Общие замечания

1. Встречная торговая сделка, как правило, является результатом всесторонних переговоров и обширной переписки между сторонами. Каждая сторона, возможно, сочтет целесообразным подготовить контрольный перечень мероприятий, которые следует выполнить при проведении переговоров и разработке договоров, закрепляющих сделку (соглашения о встречной торговле и контрактах на поставку). Такой контрольный перечень позволит снизить вероятность упущений или ошибок на этапе осуществления мероприятий, предшествующих заключению контракта. Стороны могут также рассмотреть возможность получения правовой или технической консультации при составлении контрактов. Если можно предположить, что встречные торговые сделки являются обычными для сторон, обладающих опытом в области встречной торговли, то для новичков даже простые встречные торговые сделки могут вызвать затруднения, что потребует юридических или технических консультаций. В случае сложных сделок консультации могут потребоваться даже опытным участникам.

2. Процесс заключения встречной торговой сделки можно упростить, если стороны согласятся провести переговоры по основным техническим и коммерческим условиям до подготовки первого проекта соглашения о встречной торговле и любого контракта на поставку. После этого одной из сторон может быть предложено представить первый проект, отражающий договоренность, достигнутую на переговорах. Затем первый проект может быть рассмотрен и доработан, в результате чего может быть составлен первый пакет договорных документов, которые, после рассмотрения и окончательной доработки, станут регламентировать отношения между сторонами.

3. Применимые к соглашению о встречной торговле правовые нормы могут потребовать заключения соглашения о встречной торговле в письменной форме. Даже если письменной формы не требуется, целесообразно, чтобы стороны в письменном виде зафиксировали свою договоренность, чтобы избежать в дальнейшем споров о том, какие условия были фактически согласованы. Если стороны примут решение о том, что поправки к соглашению о встречной торговле должны быть подготовлены в письменной форме, целесообразно, чтобы это было указано в соглашении о встречной торговле.

4. Стороны могут решить уточнить связи между договорными документами, с одной стороны, и устными обмнами мнениями, корреспонденцией и проектами документов, относящимися к периоду переговоров, - с другой. По решению сторон может быть установлено, что такие обмены мнениями, корреспонденция и проекты документов не составляют часть контракта. Помимо этого они могут установить, что такие обмены мнениями, корреспонденция и проекты документов не могут использоваться для толкования контракта или, в противном случае, что они могут использоваться для этой цели в пределах, допускаемых применимым правом. В соответствии с правом, применимым к контракту, в некоторых случаях устные обмены мнениями и корреспонденция могли бы использоваться для толкования контракта, даже если они имели место после заключения контракта.

5. Сторонам следует стремиться к тому, чтобы условия контракта, выраженные в письменной форме, были недвусмысленными и не создавали возможности для споров и чтобы связи между различными документами, составляющими сделку, были четко установлены. Такая точность может быть особенно важной в таких встречных торговых сделках, которые охватывают длительный период времени и в осуществлении которых могут принять участие лица, не участвовавшие в переговорах при заключении сделки (например, при сделках обратной закупки или компенсационных сделках).

Каждая сторона может счесть целесообразным назначить одно лицо, возложив на него основную ответственность за контроль над подготовкой договорных документов. Такое лицо должно быть специалистом по составлению документов, сведущим в вопросах заключения международных встречных торговых сделок. Целесообразно, чтобы по мере возможности это лицо присутствовало на важных переговорах. Каждая сторона может счесть целесообразным, чтобы заключительные договорные документы были изучены группой экспертов в тех областях, которые затрагиваются в этих документах, с тем чтобы обеспечить точность и последовательность изложения и содержания.

6. Применимые правовые нормы могут также содержать нормы, касающиеся толкования контрактов, а также допустимого толкования значения некоторых терминов, таких, как "разумная цена" (глава VI "Установление цены товара", пункт 24), "trust" и "compte fiduciaire" (глава IX "Платеж", пункт 16) и "штрафная неустойка" (глава XI "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки" пункт ___). Сторонам предлагается выбрать редакцию текста контракта с учетом применимого права, с тем чтобы используемые формулировки отражали предполагаемое значение. В соответствии с одним подходом применимое право должно определяться на самом первом этапе отношений между сторонами (т.е. на этапе начала переговоров). Затем могут проводиться переговоры по встречной торговой сделке и готовиться соответствующие документы, принимая во внимание это право. В соответствии с другим подходом стороны определяют применимое право только после проведения переговоров по основным техническим и коммерческим вопросам, завершившихся определенными договоренностями между сторонами. Затем они могли бы рассмотреть первые проекты в связи со сделкой, отражающие такую договоренность, на предмет соответствия условий проекта применимому праву.

7. Сторонам следует принимать во внимание императивные правовые нормы административного, финансового или иного публичного характера, действующие в стране каждой из сторон в отношении встречной торговой сделки. Им также следует принимать во внимание те императивные правовые нормы других стран, которые имеют отношение к данной сделке. Некоторые нормы могут затрагивать технические аспекты соглашения о встречной торговле (например, стандарты безопасности для товаров по встречной торговле или нормы, касающиеся охраны окружающей среды), и условия соглашения о встречной торговле не должны противоречить этим нормам. Другие нормы могут касаться экспорта, импорта и валютных ограничений (например, может быть установлено, что некоторые права и обязанности не могут возникать до предоставления лицензии на импорт или экспорт либо разрешений на оплату или на использование конкретных механизмов платежей). Еще одним фактором могут стать правовые нормы, касающиеся налогообложения, и стороны могут счесть необходимым включить в соглашение о встречной торговле положения об ответственности в отношении выплаты налогов.

8. Стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, должно ли соглашение о встречной торговле содержать вступительную констатирующую часть. В констатирующей части могут излагаться представленные одной или обеими сторонами сведения, которые побудили стороны заключить соглашения. В ней также могут излагаться условия, в которых соглашение о встречной торговле было заключено. Возможность использования констатирующей части для толкования условий данного соглашения может быть различной в разных правовых системах, и влияние этой части на толкование может быть неопределенным. Соответственно, если содержание констатирующей части считается важным для толкования или осуществления соглашения о встречной торговле, то, возможно, было бы предпочтительно включить содержание этой части в положения основной части соглашения о встречной торговле.

9. Стороны, возможно, сочтут полезным изучить типовые формы соглашений о встречной торговле, общие условия, типовые положения или ранее заключенные соглашения о встречной торговле, с тем чтобы облегчить подготовку договорных документов. Такое изучение может помочь сторонам уточнить вопросы, которые должны быть рассмотрены ими на переговорах. Тем не менее содержащиеся в этих документах положения целесообразно принимать лишь после критического анализа. Эти положения могут в целом отражать нежелательное соотношение интересов или могут неточно отражать условия, согласованные сторонами. Стороны могут счесть целесообразным сопоставить подходы, отраженные в рассмотренных ими типовых формах, условиях или соглашениях о встречной торговле, с подходами, рекомендуемыми в настоящем правовом руководстве.

В. Язык

10. Контракты, образующие встречную торговую сделку (т.е. соглашение о встречной торговле и отдельные контракты на поставку), могут быть заключены только на одном языке (который не обязательно является языком одной из сторон) или на языках обеих сторон, если эти языки различны. Кроме того, соглашение о встречной торговле может быть подготовлено на одном языке, а контракты на поставку – на другом. Если заключение соглашения о встречной торговле предшествует заключению контрактов на поставку в обоих направлениях (глава III "Договорный подход", пункт 19) или заключению контракта на встречный экспорт (глава III, пункты 12-18),

целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле был указан язык контрактов. Определение языка до начала переговоров о заключении контрактов на поставку может помочь сторонам в подготовке к переговорам и предотвратить разногласия.

11. Составление контракта только на одном языке уменьшит возможность разногласий в связи с толкованием его положений. Составление всех контрактов, образующих встречную торговую сделку, на одном языке уменьшит возможность разночтений между текстами двух связанных между собой контрактов. В то же время каждой стороне, возможно, легче понять свои права и обязанности, если один из вариантов контракта составляется на ее языке. Кроме того, если непосредственно из контракта вытекают подробные или сложные рабочие инструкции для персонала одной или обеих из сторон, то может быть особенно важно, чтобы контракт составлялся на том языке, на каком будут составлены инструкции. Если будет использоваться только один язык, то, выбирая его, стороны могут принять во внимание следующие факторы: целесообразно, чтобы выбранный язык был понятен старшему персоналу каждой из сторон, который будет выполнять контракт; желательно, чтобы контракт составлялся на языке, обычно используемом в международной торговле; урегулирование споров, возможно, удастся облегчить, если выбранный язык является языком судебного разбирательства или языком или одним из языков страны применимого права.

12. Если стороны не составляют контрактов на одном языке, целесообразно оговорить в контрактах, какой языковой вариант получает преимущественную силу в случае разночтений между двумя вариантами. Например, если переговоры велись на одном из языков, стороны, возможно, захотят предусмотреть, что преимущественную силу будет иметь текст, составленный на языке переговоров. Положение, согласно которому один из языковых вариантов имеет преимущественную силу, побудило бы обе стороны сделать текст, имеющий преимущественную силу, максимально ясным. Стороны могут решить, что один из языковых вариантов будет иметь преимущественную силу в отношении некоторых элементов сделки или некоторых договорных документов (например, соглашения о встречной торговле или технических документов, касающихся соглашения о встречной торговле или контракта на поставку), а вариант, составленный на другом языке, - в отношении остальных контрактов или документов. Если стороны устанавливают, что варианты на обоих языках будут иметь одинаковую силу, сторонам следует попытаться установить общие принципы устранения противоречий между вариантами на двух языках. Например, стороны могут предусмотреть, чтобы соглашение толковалось в соответствии с практикой, установленной самими сторонами, и обычаями, как правило, соблюдаемыми в международной торговле в отношении данного соглашения. Стороны также могли бы предусмотреть, что в том случае, если условия контракта на одном языке не ясны, для уточнения этого условия могло бы использоваться соответствующее положение текста на другом языке.

C. Стороны сделки

13. Если договор, образующий элемент сделки (соглашение о встречной торговле или контракт на поставку), состоит из нескольких документов, стороны могут пожелать указать и охарактеризовать себя в основном документе, который в логической последовательности идет первым среди документов, образующих этот договор. В этом документе следует зафиксировать в юридически правильной форме наименование сторон и их адреса, отметить факт заключения договора, кратко охарактеризовать предмет договора, и этот документ должен быть подписан сторонами. В нем также следует указать дату и место подписания договора, а также момент его вступления в силу. Можно упростить дальнейшее упоминание сторон в договоре, если в основном документе будет установлено, что в последующем тексте и во вспомогательных документах стороны будут именоваться согласованными аббревиатурами или такими наименованиями, как экспортер, импортер, встречный экспортер или торговая фирма. Сторона может иметь несколько адресов (например, адрес ее основного коммерческого предприятия, адрес отделения, через которое заключен договор), поэтому в документе, возможно, следует указать адрес, на который следует направлять уведомления, адресованные данной стороне.

14. Стороны встречной торговой сделки обычно являются юридическими лицами. В таких случаях в договоре можно указать источник их правового статуса (например, регистрацию в соответствии с законодательством какой-либо страны). Могут существовать ограничения правоспособности юридических лиц заключать договоры. Поэтому при отсутствии уверенности в правоспособности другой стороны заключать договор каждая сторона может потребовать от другой стороны какого-либо подтверждения этой правоспособности. Если одна из сторон договора является юридическим лицом, другая сторона может потребовать доказательства того, что должностное лицо контрагента, подписывающее договор, имеет соответствующие полномочия на принятие обязательств от имени этой стороны. Если договор заключается агентом от имени принципала, можно указать имена, адреса и статуты агента и принципала и может быть приложено подтверждение полномочий, выданных принципалом, разрешающих агенту заключить договор от его имени.

D. Уведомления

15. Во встречных торговых сделках одна из сторон часто должна уведомить другую сторону о некоторых фактах или обстоятельствах. Например, такие уведомления могут требоваться для начала переговоров о заключении контракта на поставку, для содействия выполнению контракта, для того, чтобы дать возможность стороне, которой направляется уведомление, принять меры в качестве необходимого условия осуществления права или в качестве средства осуществления права. Стороны могут решить рассмотреть и урегулировать в своем контракте определенные вопросы, возникающие в связи с такими уведомлениями.

16. Во избежание неопределенности было бы желательным потребовать, чтобы все уведомления, упоминаемые во встречной торговой сделке, делались в письменной форме, хотя в некоторых случаях, требующих незамедлительных действий, стороны могут пожелать предусмотреть возможность устной передачи в ходе личной встречи или по телефону такого уведомления, которое должно быть подтверждено впоследствии письменно. Стороны, возможно, захотят дать определение термину "письменная форма" (см. пункт 21 ниже) и уточнить, какие средства передачи письменных уведомлений (например, обычная почта, авиапочта, телекс, телеграф, телефакс или электронная передача данных) являются допустимыми. Тем не менее не следует ограничивать средства передачи уведомления таким образом, чтобы при отсутствии возможности воспользоваться указанным средством нельзя было передать надлежащего уведомления. Стороны также могут захотеть указать язык уведомления (например, язык контракта).

17. Что касается момента времени, с которого уведомление вступает в силу, то можно рассмотреть два подхода. Во-первых, можно установить, что уведомление вступает в силу в момент отправки уведомления какой-либо стороной или по истечении установленного периода времени после отправки. Во-вторых, стороны могут предусмотреть, что уведомление вступает в силу только в момент его получения соответствующей стороной (см. пункт 21 ниже). В первом случае риск неполучения или ошибки передающего агентства при передаче уведомления лежит на той стороне, которой направлено уведомление, а во втором случае - на стороне, отправившей уведомление. Стороны могут счесть целесообразным выбрать такие средства передачи уведомлений, которые позволят получить подтверждение факта отправки или получения, а также времени отправки или получения. Возможен еще один подход, когда сторона, которой направлено уведомление, должна подтвердить факт его получения. Возможно, в контракте следовало бы в общем виде оговорить, что если не указано иное, то в отношении уведомлений, упоминаемых в контракте, применяется один из двух подходов определения момента вступления уведомлений в силу (момент отправки или момент получения). Для некоторых уведомлений, возможно, целесообразно сделать исключение из общей практики.

18. Стороны, возможно, захотят определить правовые последствия ненаправления уведомления. Стороны также могут решить определить последствия ненаправления ответа на уведомления, требующие ответа. Например, если стороны планируют ряд поставок, они могут указать, что, если поставщик уведомляет покупателя о предложении поставить определенное количество товара в какую-либо конкретную дату, считается, что покупатель согласен, если он не направил отказа.

E. Определения

19. Стороны могут счесть целесообразным дать определение некоторым ключевым терминам или концепциям, часто используемым в соглашении о встречной торговле или в контракте на поставку. Определения особенно полезны в контрактах между сторонами из разных стран, даже если в них используется один язык, поскольку некоторые термины и концепции могут иметь различное употребление в обеих странах. Определения также полезны при заключении контрактов на двух языках, поскольку они, как правило, уменьшают возможность ошибок при переводе. Благодаря определению соответствующий термин или концепция понимается одинаково во всех случаях употребления в соглашении или контракте, в силу чего нет необходимости каждый раз пояснять смысл термина или концепции. Определение целесообразно дать в том случае, если термин, который необходимо использовать, толкуется неоднозначно. Иногда в отношении таких определений делается оговорка, что определенные таким образом термины имеют соответствующее значение, "если контекст не требует иного". Такая оговорка призвана устранить возможность случайного использования определенного таким образом термина в том контексте, к которому он не имеет отношения по смыслу определения. Тем не менее сторонам следует тщательно изучить контракт, чтобы определяемые термины везде употреблялись в тех значениях, которые им даны, и в этом случае необходимость в такой оговорке отпадает.

20. Поскольку определения, как правило, должны применяться к тексту всего соглашения или контракта, перечень определений можно включить в основной документ. Если, однако, термин, нуждающийся в определении, употреблен только в каком-либо отдельном положении или отдельной части соглашения или контракта, то возможно, удобнее дать его определение в этом положении или этой части.

21. Могут быть определены такие термины, как "соглашение о встречной торговле", "письменная форма", "отправка уведомления" и "вручение уведомления". Стороны, возможно, захотят рассмотреть следующие примеры:

Соглашение о встречной торговле. "Соглашение о встречной торговле" состоит из следующих документов и имеет этот смысл во всех указанных документах: а) в настоящем документе; б) в перечне возможных товаров для встречной торговли; с)

Письменная форма. "Письменная форма" означает форму сообщений, полученных по телексу, телефаксу, телеграммой или с помощью других средств связи, которые предусматривают регистрацию текста таких сообщений.

Отправка уведомления. "Отправка уведомления" какой-либо стороной имеет место в том случае, если уведомление должным образом адресовано и передано соответствующему органу для пересылки разрешенным по контракту способом.

Вручение уведомления. "Вручение уведомления" какой-либо стороне имеет место в том случае, если оно вручено этой стороне или оставлено по адресу этой стороны, по которому согласно контракту может быть доставлено уведомление, независимо от того, было ли это уведомление доведено до сведения лица, отвечающего за его рассмотрение.

22. При выработке своих собственных определений стороны могут счесть целесообразным рассмотреть содержащиеся в настоящем руководстве описания различных концепций, обычно используемых во встречных торговых сделках. Эти описания можно найти с помощью предметного указателя к настоящему руководству. [Примечание для Комиссии: предлагается, чтобы после составления правового руководства был подготовлен предметный указатель.]

[A/CN.9/332/Add.4]

ГЛАВА V. ВИД, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1
B. Вид товара	2-11
C. Качество товара.....	12-18
1. Определение качества	13-14
2. Контроль качества перед заключением контракта	15-18
a) Назначение инспектора	16
b) Процедуры инспекции	17
c) Последствия заключения инспектора	18
D. Количество товара	19-27
1. Общие замечания	19-25
2. Дополнительные закупки	26-27
E. Изменение положений в отношении вида, качества и количества	28-29

А. Общие замечания

1. В соглашении о встречной торговле стороны могут либо установить вид товара, который будет предметом будущих контрактов на поставку, с возможным указанием только широких категорий товаров, либо не указывать вид товара. Чем точнее в соглашении о встречной торговле определен вид товара, тем больше возрастает возможность установления в соглашении о встречной торговле количества и качества товара. Точность применительно к виду, качеству и количеству товара повышает вероятность того, что намечаемый контракт на поставку будет заключен. Иногда, даже если вид товара по встречной торговле определяется в соглашении о встречной торговле, точное качество и количество товара определяется позднее, поскольку условия, на которых стороны желают обосновать свое решение в отношении количества и качества, еще известны неполностью. В настоящей главе внимание сосредоточено на проблемах, которые должны решаться в рамках соглашения о встречной торговле, когда стороны не урегулировали все вопросы в отношении вида, качества и количества товара во встречной торговле.

В. Вид товара

2. При выборе вида товара могут учитываться различные соображения. Поставщик предпочтет, чтобы этим товаром был тот, который можно легко поставить, или тот, который поставщик желает внедрить на какой-либо новый рынок, а покупатель хотел бы приобрести товар, в котором нуждается или который можно было бы легко перепродать. На свободу сторон в установлении вида товара, который должен быть поставлен в одном или в обоих направлениях, могут оказать влияние государственные нормативные положения. Например, в некоторых странах государственные нормативные положения исключают предложение для продажи некоторых видов товаров в какой-либо встречной торговой сделке, если плата за этот товар не может переводиться как при обычной продаже. Такие нормативные положения призваны обеспечить, чтобы товары, которые могут продаваться за конвертируемую валюту, не продавались по сделкам, ограничивающим перевод поставщику конвертируемой валюты. Государственные нормативные положения могут также предусматривать, что импорт некоторых видов товаров разрешается только в том случае, если экспортер, в свою очередь, соглашается закупить товары.

3. Выбор сторонами вида товара может также ограничиваться государственными нормативными положениями, требующими, чтобы товары по встречной торговле производились в данной стране или в каком-либо конкретном регионе данной страны или закупались в каком-либо конкретном экономическом секторе или у группы поставщиков. Такие ограничения в отношении происхождения и источника товара чаще всего наблюдаются в тех случаях, когда стороной, требующей принятия обязательства по встречной торговле, является какая-либо государственная организация. В соглашении о встречной торговле рекомендуется отражать любые ограничения в отношении происхождения и источника товара. Оговорки в соглашении о встречной торговле, касающиеся ограничения в отношении происхождения и источника товара, обсуждаются в пунктах ___ - ___ главы VII "Выполнение обязательств по встречной торговле" и в пунктах ___ - ___ главы VIII "Участие третьих сторон".

4. Если стороны заключают соглашение о встречной торговле без указания вида товара, они могут пожелать включить в это соглашение о встречной торговле перечень возможных товаров по встречной торговле, закупка которых будет зачтена как исполнение обязательства по встречной торговле. Если соглашение о встречной торговле заключается до заключения контрактов на поставку, касающихся поставок в обоих направлениях (глава III "Договорный подход", пункт 19), могут существовать два перечня в отношении каждого из двух направлений, в котором будут отгружаться товары. Перечень товаров может быть приложен к соглашению о встречной торговле в момент подписания или его можно согласовать позднее.

5. Соглашение о встречной торговле должно быть четким с точки зрения характера и уровня обязательств сторон в отношении перечня возможных товаров по встречной торговле. Поставщик может взять на себя обязательство поставить любые виды товаров, входящих в этот перечень. В таком случае покупатель сможет свободно выбирать из этих различных видов товаров в перечне, если только соглашение о встречной торговле не ограничивает выбор покупателя. Например, может вводиться ограничение на число различных видов товара, которые могут быть закуплены, или могут устанавливаться минимальные или максимальные уровни для закупки некоторых видов товара.

6. Обязательство поставщика в отношении наличия товара может быть ограничено определенными конкретными видами товара, содержащимися в этом перечне. В таком случае покупатель сможет свободно осуществлять выбор среди тех товаров, которые предлагаются в соответствии с соглашением о встречной торговле. Возможность закупки любых других видов товара, наличие которых не гарантируется, определяется в ходе последующих переговоров.

7. Может быть согласовано, что обязательство покупателя ограничивается в той степени, в какой поставщик не может поставить те виды товара, которые установлены в соглашении о встречной торговле в качестве имеющихся в наличии (см. глава VII "Выполнение обязательств по встречной торговле", пункт ____). Кроме того, обязательство поставщика предоставить товары, включенные в перечень, может подкрепляться оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках (см. глава XI "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки") или какой-либо гарантией (глава XII "Обеспечение выполнения обязательств").

8. Если поставщик не берет на себя обязательство предоставить тот или иной конкретный вид товара, включенный в этот перечень, определение видов фактически имеющегося товара произойдет в ходе последующих переговоров. Если поставщик не может предоставить любой из товаров, включенных в этот перечень, покупатель не будет нести ответственность за невозможность исполнения обязательства по встречной торговле (см. глава VII "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт ____).

9. Стороны могут пожелать указать в соглашении о встречной торговле, что покупатель обязан в указанный период времени предоставить спецификации, необходимые для того, чтобы точно установить потребности покупателя в товарах, которые должны быть закуплены, и обеспечить поставщику возможность сделать соответствующее предложение. В соглашении о встречной торговле может указываться, что эти спецификации будут представлены какой-либо третьей стороной (например, торговой фирмой, занимающейся закупкой товаров, или каким-либо конечным пользователем).

10. Поскольку во многих случаях соглашения о встречной торговле заключаются для развития нового экспорта и освоения новых рынков для имеющихся экспортных товаров, выбор товаров для встречной торговли можно было бы обусловить тем требованием, что эти товары должны быть нетрадиционными экспортными товарами для поставщика или, если они являются традиционными экспортными товарами, что эти товары должны перепродаваться на каком-либо новом рынке. Если данный покупатель уже закупал товар у данного поставщика или принимал ранее обязательство на закупку товара у данного поставщика, то в соглашении о встречной торговле можно указать, что данная закупка будет касаться нового вида товара и должна привести к новым более высоким, чем установленные, объемам торговли, с тем чтобы эти объемы засчитывались за выполнение обязательства (см. также ниже пункты 26 и 27, касающиеся "дополнительных закупок" в качестве фактора установления количества товара). Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле определялись требования в отношении новой продукции или рынков либо путем определения видов продукции и рынков, которые считаются новыми, либо путем определения такой продукции и рынков, которые не считаются новыми.

11. Установление в соглашении о встречной торговле процедуры принятия решений о виде товара для встречной торговли может быть полезным особенно в отношении долгосрочной встречной торговой сделки или многосторонней сделки. Например, стороны могут пожелать создать совместный комитет, который будет собираться через регулярные интервалы для определения товара по встречной торговле и контроля за исполнением обязательства по встречной торговле. Процедуры, установленные для определения товара по встречной торговле, должны координироваться в соответствии со сроками и с соблюдением графика. (См. глава VII "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт ____; общее обсуждение вопроса о переговорах см. глава III "Договорный подход", пункты 39-42). Такой совместный комитет мог бы также использоваться для установления цены товара (см. глава VI "Установление цены товара", пункт ____).

С. Качество товара

12. Вопрос качества товара по встречной торговле затрагивает две основные проблемы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле. Первая проблема касается определения качественного уровня, которому должен соответствовать товар; вторая проблема касается установления процедур для подтверждения (перед заключением контракта на поставку) соответствия предлагаемого товара установленному качественному уровню (проверка перед заключением контракта). Соглашение по обоим аспектам качества может помочь сторонам избежать разногласий в отношении таких вопросов, как должна ли сторона, взявшая на себя обязательство по закупке товара по встречной торговле, закупать конкретный товар, предлагаемый поставщиком, или соответствует ли этот товар той цене, по которой предлагается.

1. Определение качества

13. Если в соглашении о встречной торговле вид товара не указывается или указывается только в рамках широких категорий, то четко определить качество невозможно. В таких случаях стороны могут лишь определить качественные требования в таких общих терминах, как "экспортное", "высшее" или "соответствующее требованиям рынка" качество. Если вид товара определен, то

качество рекомендуется определять как можно точнее. Общее определение качества может быть достаточным, если товарами являются сырье или готовые изделия со стандартными уровнями качества (например, проволока, листовая сталь или нефтехимическая продукция). Определение качества можно сделать более точным, например путем ссылки на какую-либо конкретную страну или рынок, на назначение, которому должен соответствовать данный товар, или на требования в области упаковки, безопасности и защиты окружающей среды.

14. В соглашении о встречной торговле стороны могут пожелать установить средства правовой защиты покупателя на тот случай, если товар, поставленный в соответствии с заключенными позднее контрактами, не отвечает стандартам качества, установленным в соглашении о встречной торговле или в отдельных контрактах на поставку. Включив такие положения в соглашение о встречной торговле, стороны могли бы избежать обсуждения вопроса о средствах правовой защиты покупателя при заключении каждого контракта на поставку.

2. Контроль качества перед заключением контракта

15. Данный раздел касается контроля качества перед заключением контракта, т.е. проведения контроля качества до заключения контракта на поставку стороной, взявшей на себя обязательство по закупке, для установления соответствия предлагаемого товара стандартам качества, предусмотренным в соглашении о встречной торговле. Контроль качества перед заключением контракта дает сторонам возможность избежать трудностей, которые могут возникнуть, если после заключения контракта на поставку обнаруживается, что товар не отвечает согласованным стандартам качества.

а) Назначение инспектора

16. Контроль качества перед заключением контракта может осуществляться каким-либо инспектором, назначаемым либо закупающей стороной, либо обеими сторонами совместно. Если этот инспектор назначается совместно, то стороны могут пожелать установить в соглашении о встречной торговле критерии отбора инспектора. Если вид товара определен, то сторонам легче назначить инспектора, поскольку сторонам будут известны вопросы, по которым инспектор должен обладать компетенцией.

б) Процедуры инспекции

17. Стороны могут пожелать согласовать такие различные аспекты процедуры инспекции, как место и время инспекции; круг ведения инспектора, который назначается совместно; в случае назначения инспектора покупателем - должен ли поставщик информироваться о круге ведения инспектора; обязанность инспектора соблюдать конфиденциальность; предельные сроки представления отчета инспектора; требование об указании причин установления несоответствия качества товара; достаточны ли процедуры отбора образцов и тестирования, обычно используемые в соответствующей торговле, или необходимо установить специальные процедуры; дополнительные проверки или тесты в случае несогласия с результатами инспекции (например, может быть согласовано, что какая-либо сторона может просить проведения дополнительной инспекции другим инспектором и что эта вторая инспекция будет контрольной); и стоимость инспекции.

с) Последствия заключения инспектора

18. Может быть согласовано, что заключение инспектора будет рассматриваться в качестве выражения мнения, на основе которого стороны могут рассмотреть вопрос о дальнейших мерах. В то же время может быть согласовано, что какое-либо заключение инспектора в отношении качества товара будет непосредственно влиять на взаимоотношения сторон по контракту. Например, может быть согласовано, что какой-либо контракт на поставку будет считаться заключенным в случае, если инспектор обнаружит, что товар соответствует стандартам качества, установленным в соглашении о встречной торговле; в случае отрицательного заключения предложение поставщика о заключении контракта на поставку будет считаться отклоненным, а отказ от соответствующего товара не будет считаться нарушением обязательства по встречной торговле. Если соглашение о встречной торговле предусматривает различные уровни качества, может быть согласовано, что заключение инспектора в отношении качества будет использоваться в качестве формулы для установления цены на товар.

D. Количество товара

1. Общие замечания

19. Если в обязательстве о встречной торговле речь идет о товарах одного определенного вида, то количество товара, который должен быть закуплен, может указываться в соглашении о встречной торговле или может устанавливаться в момент заключения контрактов на поставку на основе объема обязательства по встречной торговле. Когда стороны берут на себя обязательство

по встречной торговле в денежном выражении, а не в количественном выражении товара, который должен быть закуплен, они могут пожелать отложить вопрос об определении количества до заключения контракта на поставку. Такая отсрочка позволит учесть колебания цены за единицу товара. Повышение цены за единицу товара будет означать сокращение количества закупаемого товара, а снижение цены за единицу товара будет означать увеличение количества закупаемого товара. Если обязательство по встречной торговле выражено количеством закупаемых единиц товара, то стороны могут пожелать указать минимальную сумму, с тем чтобы в случае снижения цены за единицу товара можно было бы сделать дополнительные закупки.

20. Если в соглашении о встречной торговле предусматривается несколько возможных видов товаров, то количество каждого вида товара, который будет закуплен, может определяться позднее, в момент заключения контрактов на поставку. Общая стоимость закупок должна соответствовать объему обязательства, установленному в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле могут указываться минимальная и максимальная процентные доли обязательства по встречной торговле, которые могут приходиться на закупки каждого вида товара.

21. Если в соглашении о встречной торговле стороны не могут установить количество, то, возможно, целесообразно в соглашении о встречной торговле установить предельный срок согласования количества. Стороны могут установить какую-либо конкретную дату (например, 30 дней до истечения какого-либо промежуточного срока периода исполнения) или какое-либо другое событие в ходе исполнения контракта в другом направлении (например, в рамках обратной компенсационной сделки может быть согласовано, что количество должно определяться после ввода в эксплуатацию предприятия, поставленного в соответствии с контрактом на экспорт).

22. Может быть также согласовано, что в определенные моменты в течение периода исполнения обязательства по встречной торговле какая-либо сторона, взявшая на себя обязательство о закупках, будет обязана представить оценку количества товара, который она намерена закупить в предстоящий период времени. Аналогичным образом сторона, взявшая на себя обязательство на поставку товара, может согласиться периодически представлять оценку количества товара, который предполагается поставить. Стороны могут пожелать согласовать допустимое отклонение между оценочными количествами и количествами, которые фактически закуплены или поставлены.

23. Если поступления от контракта на экспорт должны использоваться для оплаты по контракту на встречный экспорт, сторонам целесообразно обеспечить, чтобы количества, закупленные в соответствии с контрактом на экспорт, были таковы, что поступления от контракта на экспорт покрыли платежи по контракту на встречный экспорт. Используемые в таких случаях механизмы платежа рассматриваются в главе IX.

24. Если стороны предусматривают возможность закупки количеств сверх оговоренных в соглашении о встречной торговле, они могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли дополнительным заказам покупателя предоставлено какое-либо преимущество по сравнению с другими потенциальными покупателями. С этим связан вопрос о том, будут ли эти дополнительные количества поставляться на тех же условиях, что и первоначальные количества, предусмотренные в соглашении о встречной торговле.

25. Стороны могут оставить вопрос о количестве товаров для определения на основе потребностей покупателя. В таких случаях стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли данный поставщик единственным источником товаров для покупателя и должны ли эти закупки соответствовать тем пределам, которые предусмотрены в соглашении о встречной торговле. Количество товара может также устанавливаться на основе объема выпуска поставщиком какой-либо определенной продукции. Такой подход может использоваться, например, в сделке обратной закупки. И в этом случае стороны могут пожелать установить, что эти закупки должны соответствовать тем пределам, которые установлены в соглашении о встречной торговле.

2. Дополнительные закупки

26. Если покупатель ранее закупал у поставщика какой-либо определенный вид товара, то в положениях соглашения о встречной торговле, касающихся количества, может быть предусмотрено понятие, которое во многих случаях определяется как "дополнительные закупки". В соответствии с этим подходом только те закупки, которые превышают обычно закупаемые количества, будут рассматриваться в качестве выполнения обязательства по встречной торговле. Обычно стороны могут устанавливать предел для определения дополнительных закупок, согласовывая 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 является товаром того вида, который покупатель уже закупает, то в качестве выполнения обязательства по встречной торговле будут засчитываться только закупки свыше существующих объемов.

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. Стороны могут пожелать указать источники любой торговой информации, которую следует использовать при установлении предельного объема дополнительных закупок.

Е. Изменение положений в отношении вида, качества и количества

28. Необходимость в пересмотре положений в отношении вида, качества или количества товара может возникнуть в связи с отсутствием товара, указанного в соглашении о встречной торговле, желанием внести в перечень дополнительные товары, изменением в коммерческих условиях, лежащих в основе данной сделки, изменением коммерческих целей сторон или какого-либо государственного нормативного положения, оказывающего влияние на выбор товара по встречной торговле. Особенно при долгосрочных сделках можно было бы договариваться о том, что стороны будут пересматривать положения в отношении вида, качества и количества товара либо через регулярные интервалы, либо в силу изменения обстоятельств, оговоренных в соглашении о встречной торговле (например, превышение определенного уровня цены товара). Этот пересмотр мог бы осуществляться в рамках механизма контроля и координации исполнения обязательства по встречной торговле (см. глава VII "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт ____).

29. Во избежание изменения процедуры стороны могут пожелать предусмотреть, чтобы при определенных условиях исполнением могла считаться закупка товаров, помимо тех, которые установлены в соглашении о встречной торговле, или товаров, которые включены в перечень возможных товаров по встречной торговле. Например, может быть предусмотрено, что данные закупки удовлетворяют требованию дополнительной закупки (см. пункты 26 и 27 выше), или может быть установлено, что такие закупки будут засчитываться в исполнение обязательства по сниженному расчетному коэффициенту (дальнейшее обсуждение оговорок, допускающих отклонения в закупках, которые засчитываются в исполнение обязательства по встречной торговле, см. главу VII, пункт ____).

[A/CN.9/332/Add.5]

ГЛАВА VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-6
B. Валюта цены	7-10
C. Определение цены после заключения соглашения о встречной торговле	11-27
1. Стандарты	11-20
a) Рыночные цены на товары стандартного качества	13
b) Производственные затраты	14
c) Цена конкурента	15-18
d) Положение о режиме наибольшего благоприятствования для покупателя ...	19
e) Использование более одного стандарта	20
2. Переговоры	21-24
3. Определение цены третьим лицом	25-26
4. Определение цены одной стороной	27
D. Пересмотр цены	28-40
1. Повторное применение положения об определении цены	33
2. Индексные оговорки	34-36
3. Изменения обменного курса валюты, в которой выплачивается цена	37-40
a) Валютная оговорка	37-38
b) Оговорка о расчетной единице	39-40

А. Общие замечания

1. Целесообразно, чтобы стороны, если это возможно, указывали в соглашении о встречной торговле цену товара, который будет предметом будущего контракта на поставку. В тех случаях, когда стороны не могут установить цену в соглашении о встречной торговле, желательно предусмотреть метод определения цены в момент заключения контракта на поставку. В данной главе рассматриваются методы определения цены после заключения соглашения о встречной торговле. Кроме того, в главе обсуждаются вопросы о валюте, в которой выражена цена, и о пересмотре цены.
2. Может возникнуть необходимость того, чтобы стороны установили цену в более поздние сроки, например, из-за того, что на время заключения соглашения о встречной торговле не определен вид товара, или из-за того, что с момента заключения соглашения о встречной торговле и до заключения соответствующего контракта на поставку проходит длительный период времени. Такой период времени может послужить для сторон основанием для установления цены в более поздний срок ввиду возможного колебания цен или изменения за этот период времени основных экономических условий. В некоторых случаях стороны могут установить цену первоначальной поставки и отложить определение цены на последующие поставки на более поздний срок. Наличие метода определения цены может помочь сторонам избежать разногласий по поводу надлежащей цены, что может привести к задержке заключения контрактов на поставку или помешать их заключению.
3. При бартерных сделках включение положения о цене может не потребоваться, поскольку товары, отправляемые в одном направлении, представляют собой платеж за товары, отправляемые в обратном направлении. Тем не менее при бартерных сделках могут возникать вопросы, касающиеся цены, если стороны решают установить относительную стоимость своих поставок в денежном выражении, а не просто с точки зрения объема и качества, или если поставки различаются по стоимости и разницу в стоимости необходимо урегулировать денежной компенсацией. Необходимо также устанавливать цену в тех случаях, когда в соответствии с таможенными правилами следует указать стоимость товаров, поставляемых в страну, в денежном выражении.
4. При установлении цены товара во встречной торговле желательно, чтобы стороны указывали, включены ли в цену, помимо стоимости самих товаров, такие дополнительные затраты, как транспортные расходы, расходы на страхование и проверку качества или таможенные пошлины и сборы. Некоторые элементы цены могут указываться с помощью какого-либо соответствующего торгового термина подобно тем, которые указаны в ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты.
5. Стороны, возможно, пожелают уточнить момент расчета цены, в частности, в отношении товаров, цена на которые может колебаться. В тех случаях, когда в рамках встречной торговой сделки предусматривается одна поставка или несколько поставок в течение относительно длительного периода времени и цену предстоит определить лишь один раз, может быть согласована конкретная дата. В некоторых случаях механизм установления цены может быть приведен в действие за счет такой меры, как пуск в действие завода в рамках компенсационной сделки или размещение заказа. В тех случаях, когда предусматривается несколько поставок в течение длительного периода времени, могут быть согласованы несколько дат для определения цены или в соглашении о встречной торговле может предусматриваться механизм пересмотра первоначальной цены.
6. Сторонам следует учитывать возможность наличия обязательных правил, влияющих на уровень, на котором может устанавливаться цена. Например, если цена устанавливается на низком уровне по отношению к рыночной цене, то на товары могут распространяться антидемпинговые ограничения на импорт.

В. Валюта цены

7. В связи с валютой, в которой должна быть уплачена цена, могут возникать определенные риски в результате колебаний покупательной способности данной валюты, а также колебаний обменных курсов между данной валютой и другими валютами. Если цена должна быть уплачена в валюте страны поставщика, то покупатель несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой страны покупателя. Вместе с тем поставщик несет риск последствий изменения обменного курса между валютой страны поставщика и валютой какой-либо другой страны, в которой поставщик должен совершить платеж за оборудование, материалы или услуги, необходимые для производства товаров. Если цена должна быть уплачена в валюте страны покупателя, то поставщик несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой страны поставщика. Если цена должна быть уплачена в валюте какой-либо третьей страны, то каждая из сторон несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой своей соответствующей страны. В том случае, когда какое-либо финансовое учреждение предоставило покупателю заем для закупки товаров, покупатель может предпочесть уплатить цену в той валюте, в которой предоставлен заем.

8. При указании валюты, в которой должна быть уплачена цена, сторонам следует учитывать валютные правила и международные договоры, которые действуют в странах поставщика и покупателя и которые могут императивно регулировать данный вопрос. Сторонам следует также принимать во внимание, что в некоторых правовых системах цена в международном контракте должна быть уплачена в той валюте, в которой она указана, в то время как другие правовые системы могут позволять или даже требовать платеж в валюте места платежа, даже если цена указана в какой-либо иностранной валюте.

9. В соглашении о встречной торговле можно определить цену в валюте, которая, по мнению сторон, является стабильной, или в расчетной единице, которая не является национальной валютой, но предусмотреть, что она должна быть уплачена в другой валюте. Результаты, достигаемые при применении такого подхода, аналогичны тем, которые достигаются валютной оговоркой (см. пункты 37 и 38, ниже), и на такие положения могут также распространяться ограничения, налагаемые применимым правом на валютные оговорки. Если используется этот подход, то целесообразно согласовать в соглашении о встречной торговле, что будет применяться обменный курс, действующий в том или ином конкретном месте в какой-либо конкретный день.

10. В контракте нецелесообразно указывать всю цену в двух или более валютах и позволять либо дебитору, либо кредитору решать вопрос о том, в какой валюте должна быть уплачена цена. При такой оговорке защитой пользуется лишь та сторона, которая имеет выбор, и возможность этого выбора может обеспечить стороне, которая имеет выбор, неоправданные выгоды.

С. Определение цены после заключения соглашения о встречной торговле

1. Стандарты

11. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться определение цены на основе использования стандарта (см. главу III "Договорный подход", пункт 50). Такой метод предусматривает установление цены в момент заключения контракта на поставку объективным и не зависящим от воли сторон образом.

12. Стороны, возможно, пожелают включить одну из процедур, которая будет применяться в том случае, если стандарт, который они выбирают, окажется недействующим (например, в результате отсутствия предполагавшейся рыночной цены). Например, стороны могут предусмотреть, чтобы цена определялась путем использования альтернативного стандарта или чтобы цена определялась третьим лицом.

а) Рыночные цены на товары стандартного качества

13. В тех случаях, когда товары, обозначенные в соглашении о встречной торговле, представляют собой сырье или полуфабрикаты (например, зерно, нефть, металлы, шерсть), цены на которые публикуются регулярно, стороны могут договориться связать цену на товары по встречной торговле с публикуемой ценой. В тех случаях, когда торговля этими товарами ведется на нескольких биржах или на нескольких рынках, сторонам рекомендуется указывать конкретную биржу или рынок, на который будет делаться ссылка. В целях защиты от колебаний цен стандартом может предусматриваться неоднократная ссылка на среднюю цену в согласованные периоды времени (например, на цены, публикуемые в первый рабочий день месяца за шесть месяцев, предшествующих дате определения цены).

б) Производственные затраты

14. Стороны могут договориться о том, чтобы цена базировалась на затратах поставщика на изготовление товаров и сумме, необходимой для покрытия накладных расходов поставщика и обеспечения прибыли. Такой подход может использоваться в тех случаях, когда в момент заключения соглашения о встречной торговле невозможно предусмотреть точную сумму затрат на различные вводимые ресурсы. С тем, чтобы ограничить риск покупателя, связанный с переплатой, целесообразно, чтобы стороны, по возможности, обговаривали в соглашениях о встречной торговле объем затрачиваемых ресурсов (например, сырье, энергия и трудовые ресурсы), которые будут необходимы для изготовления одной единицы товара. Стороны, возможно, пожелают также предусмотреть, чтобы поставщик вел документацию о производственных затратах в соответствии с формами и процедурами, требуемыми покупателем, и чтобы покупатель имел доступ к такой документации.

с) Цена конкурента

15. Цена может быть определена на основе цены, устанавливаемой определенным конкурентом, производящим товары, аналогичные тем, которые будут поставляться в соответствии с контрактом на поставку. Если в соглашении о встречной торговле конкурент не указан, то могут быть

установлены критерии для определения конкурента (например, географический критерий или критерий, связанные с объемом производства аналогичных товаров). Поскольку конкурент может реализовать продукцию по различным ценам в различных географических регионах и рынках, рекомендуется, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался рынок, который будет использоваться в качестве справочного. В положении о цене может также указываться способ получения информации о цене и дата определения цены конкурента. Кроме того, стороны могут договориться исключить особые сниженные цены, устанавливаемые для определенных клиентов (преференциальные цены). Например, в соответствии со стандартом могут исключаться цены, установленные на товары, закупаемые организациями по оказанию помощи в случае стихийных бедствий или сотрудниками поставщика.

16. Имеются случаи, когда цену конкурента нельзя использовать без надлежащей корректировки, например, когда она основана на значительно больших или меньших количествах по сравнению с количеством, которое предполагается закупить в соответствии с соглашением о встречной торговле. Использование цены конкурента может быть также неуместным, если товары конкурента отличаются по качеству, если цена конкурента основана на условиях платежа (например, отсроченный платеж), не предлагаемых поставщиком товаров в рамках встречной торговли, или если расходы на перевозку или страхование и государственные налоги, включенные в цену конкурента, отличаются от затрат, которые будут включены в цену товаров по встречной торговле. В связи с этим целесообразно предусмотреть, чтобы в стандарте учитывались лишь цены на поставки, которые сопоставимы по условиям, связанным с количеством, качеством, доставкой и платежом, с будущим контрактом на поставку или чтобы начислялась надбавка к цене конкурента или производилась скидка с нее с целью компенсации различий в цене.

17. Стороны могут договориться о том, чтобы цена определялась на основе цен нескольких конкурентов. Такое положение может содержать указание на конкурентов или предусматривать, что каждая из сторон должна получить котировки от конкретного числа конкурентов. Если конкуренты не указаны, рекомендуется, чтобы в таком положении указывалась страна или регионы, откуда стороны должны получить котировки. Рекомендуется также, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался также метод расчета цены (например, путем расчета средней или усредненной цены). Стороны, возможно, пожелают указать период времени, в течение которого необходимо получить котировки. В этом случае сторонам следует принимать во внимание время, необходимое для получения котировок, а также необходимость ведения расчетов на основе текущих цен.

18. В тех случаях, когда сторона, обязующаяся закупить товар, производит аналогичный товар, стороны могут договориться о том, чтобы цена была определена на основе цены, устанавливаемой заказчиком, или на основе производственных затрат самого заказчика. Такой подход может использоваться, например, в рамках сделки обратной закупки, при которой производитель определенного вида товара продает установку, производящую данный вид товара, и соглашается в свою очередь закупить готовую продукцию.

d) Положение о режиме наибольшего благоприятствования для покупателя

19. Может быть согласовано, чтобы цена на товары в рамках встречной торговли базировалась на наиболее низкой цене, по которой аналогичные товары поставляются поставщиком другим покупателям. В некоторых случаях стороны могут обеспечить, чтобы данное положение распространялось на ограниченную категорию покупателей (например, покупатели в конкретной стране или покупатели, указанные в соглашении о встречной торговле). Стороны, возможно, пожелают указать способы, которые будут использоваться для определения наиболее благоприятствуемого покупателя. Например, поставщику может быть предложено представить конкретную информацию о ценах, устанавливаемых поставщиком для других покупателей. Целесообразно также обеспечить, чтобы цена для наиболее благоприятствуемого покупателя соответствовала поставкам, которые будут осуществляться в соответствии с соглашением о встречной торговле (см. пункт 16, выше). Стороны, возможно, пожелают также указать дату определения цены для наиболее благоприятствуемого покупателя. Стороны, возможно, пожелают указать любые специально снижаемые цены (преференциальные цены), предлагаемые поставщиком определенным покупателям, которые не будут приниматься во внимание (см. пункт 15, выше). Сфера применения положения о наиболее благоприятствуемом покупателе может быть расширена на основе договоренности о том, что цена будет определяться на основе наиболее низкой цены, устанавливаемой поставщиком или другими конкретными поставщиками аналогичных товаров.

e) Использование более одного стандарта

20. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что цена определяется на основе формулы, включающей два или более стандартов. Например, цена может определяться как среднее значение цен, рассчитанных на основании избранных стандартов. Другая возможность заключается в том, чтобы цену, полученную на основе определенного стандарта, сравнить с

ценами, полученными на основе одного или нескольких других стандартов. Если разница между ценой, полученной на основе избранного стандарта, и ценами, полученными на основе сравнимых стандартов, не достигает конкретного порогового уровня, будет применяться цена, полученная на основе избранного стандарта. Если разница превышает конкретный пороговый уровень, то конечная цена будет, например, представлять собой среднюю цену, полученную на основе стандартов. Такой метод может быть полезен в тех случаях, когда необходимо недопустить вероятность того, что цена, полученная на основе использования единого стандарта, может не отражать рыночную стоимость данного продукта на момент предполагаемой покупки.

2. Переговоры

21. Стороны могут договориться о том, что цена будет установлена в ходе переговоров. В отношении процедур, которые стороны могут установить для переговоров, см. главу III "Договорный подход", пункты 39-42. Целесообразно, чтобы стороны договорились, насколько это возможно, в отношении руководящих принципов определения цены.

22. В рамках таких руководящих принципов могут быть определены минимальные и максимальные пределы установления цены. При установлении таких пределов стороны могут использовать стандарты цен, аналогичные тем, о которых говорилось в пунктах 11-20 выше. Например, может быть согласовано, чтобы цена была не более чем на 5 процентов выше или более чем на 5 процентов ниже по сравнению с ценой, устанавливаемой конкурентом.

23. В свою очередь руководящие принципы могут предусматривать лишь ориентировочную цену, которая будет приниматься во внимание в ходе переговоров. При разработке подобных руководящих принципов стороны могут использовать стандарты цен, аналогичные тем, о которых говорится в пунктах 11-20 выше. Например, может быть согласовано, чтобы при обсуждении цены принималась во внимание цена конкретного конкурента.

24. Руководящие принципы ведения переговоров о цене могут быть также выражены в форме заявления о том, что цена на товары должна быть "конкурентной", "обоснованной" или на уровне цен "мирового рынка". Такое положение может быть приемлемым в тех случаях, когда товары имеют стандартное качество. Подобные руководящие принципы можно уточнить, указав, например, будет ли цена базироваться лишь на ценах, выплачиваемых поставщику другими покупателями, или же она будет также базироваться на ценах, устанавливаемых другими поставщиками; период времени, на который стороны будут ориентироваться при определении того, что считать "конкурентной", "обоснованной" ценой или ценой "мирового рынка"; и, если существуют расхождения в ценах на различных рынках, какие рынки, виды покупателей или географические территории принимаются во внимание.

3. Определение цены третьим лицом

25. Иногда стороны предусматривают определение цены независимым третьим лицом (например, специалист по реализации данных товаров на рынке). В отношении определения условий контракта третьими лицами, см. главу III "Договорный подход", пункты 53-60. Такой подход может использоваться также в качестве альтернативного метода установления цены в том случае, если попытка сторон установить цену оказалась безуспешной.

26. Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле определялись функции третьего лица на основе руководящих принципов, аналогичных тем, о которых шла речь в отношении процедуры договоренности (пункты 21-24, выше). Стороны, возможно, пожелают установить конечный срок обращения за помощью по данному вопросу к третьему лицу, с тем чтобы своевременно установить цену для заключения контрактов в запланированные сроки.

4. Определение цены одной стороной

27. Иногда стороны договариваются, что цена будет определяться одной из сторон, участвующей в соглашении о встречной торговле (см. главу III "Договорный подход", пункт 61). Что касается правовых систем, которые признают определение цены одной стороной, то, как правило, требуется, что для признания юридической обязательности такого определения необходимо, чтобы оно производилось на основе руководящих принципов. При рассмотрении вида руководящих принципов, которые будут использоваться (см. пункты 21-24, выше), сторонам следует учитывать, что правовые системы различаются между собой степенью требуемой точности. Согласно одним правовым системам, определение цены одной стороной должно регулироваться стандартом обоснованности или беспристрастности. В тех случаях, когда стороны не ссылаются на стандарт обоснованности или беспристрастности, некоторые из этих правовых систем будут подразумевать ссылку на такой стандарт. Согласно другим правовым системам, необходимо, чтобы действия стороны, определяющей цену, регулировались стандартом, который является более определенным, чем обоснованность или беспристрастность.

D. Пересмотр цены

28. В тех случаях, когда речь идет о многоразовых поставках в течение определенного периода времени, может возникнуть необходимость пересмотра цены, с тем чтобы отразить изменения основополагающих экономических условий. Стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр цен происходил в установленные периоды времени. Эти периоды времени следует координировать с графиком выполнения обязательства по встречной торговле (например, пересмотр цен произойдет за четыре недели до начала промежуточного периода).

29. Согласно другому подходу стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр цен происходил в результате конкретных изменений основополагающих экономических условий (например, колебание обменного курса, превышающее определенное процентное значение по сравнению с ориентировочным курсом, действующим на дату заключения соглашения о встречной торговле, или изменения, выходящие за рамки согласованного уровня установленных компонентов производственных затрат, таких, как сырье или трудовые ресурсы). В соответствии с некоторыми правовыми системами регулирование договорных положений, касающихся пересмотра цены в связи с изменением стоимости валюты, в которой будет выплачиваться цена, является обязательным. Поэтому сторонам следует определить, допустимо ли в соответствии с законом страны каждой стороны положение, которое они намереваются включить в соглашение о встречной торговле.

30. Другой подход заключается в том, чтобы предусмотреть регулярный пересмотр цены через равные промежутки времени (например, каждые шесть месяцев), а также незапланированный пересмотр в результате соответствующих изменений основополагающих экономических условий. С тем, чтобы ограничить частотность пересмотра цены, стороны могут договориться о том, чтобы незапланированный пересмотр не происходил в течение установленного периода времени после пересмотра цены или в течение установленного периода времени, предшествующего запланированному пересмотру цены. Еще один подход заключается в том, чтобы пересмотреть цену после поставки определенной части от общего количества товаров, подлежащих закупке.

31. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что положение о пересмотре цены будет применяться лишь в тех случаях, когда в результате его применения произойдет повышение цены, превышающее определенный процент.

32. В тех случаях, когда соглашение о встречной торговле содержит положение о пересмотре цены, стороны, возможно, пожелают указать поставки, на которые будет распространяться пересмотренная цена. Например, может быть согласовано, что применимая цена за соответствующую поставку будет ценой, действующей на дату заказа товаров или на дату выдачи аккредитива.

1. Повторное применение положения об определении цены

33. Стороны могут предусмотреть в соглашении о встречной торговле пересмотр цены на основе использования того же метода, который применялся для определения начальной цены (стандарты (пункты 11-20), переговоры (пункты 21-24), определение цены третьим лицом (пункты 25 и 26) или определение цены одной стороной (пункт 27)).

2. Индексные оговорки

34. Цель индексных оговорок заключается в пересмотре цены на товары, поставляемые в рамках встречной торговли, путем привязывания цены к уровням цен на определенные товары или услуги, сложившимся на определенную дату. Изменение согласованных индексов автоматически приводит к изменению цены. При формулировании индексной оговорки целесообразно использовать алгебраическую формулу для определения того, каким образом изменения определенных индексов должны отражаться на цене. В этой формуле могут применяться в сочетании несколько индексов, причем в отношении каждого индекса устанавливаются различные коэффициенты взвешивания, с тем чтобы учесть долю различных элементов расходов (например, материалов или услуг) в общих расходах по строительству. В единой формуле могут содержаться различные индексы, отражающие стоимость различных материалов и услуг. В тех случаях, когда источники одного и того же элемента затрат (например, трудовые ресурсы или энергия) находятся в различных странах, в единой формуле для данного элемента затрат могут быть различные индексы.

35. При решении вопроса об индексах, которые должны использоваться, необходимо учитывать несколько факторов. Эти индексы должны быть легко доступны (например, они должны регулярно публиковаться). Они должны быть надежными. Могут выбираться индексы, публикуемые признанными органами (например, известными торговыми палатами) или правительственными или межправительственными учреждениями. Сторонам следует проявлять осторожность при применении индексов, основанных на различных валютах, в рамках той или иной формулы, поскольку изменения в соотношении между валютами могут неожиданно изменить действие этой формулы.

36. В некоторых странах, особенно развивающихся, число индексов, которые могут использоваться в индексной оговорке, может быть ограничено. Если по тем или иным конкретным элементам расходов индексы отсутствуют, стороны могут пожелать использовать имеющийся индекс в отношении другого элемента расходов. Целесообразно выбирать такой элемент, цена которого изменяется приблизительно в той же степени и в то же время, что и цена на фактически используемый элемент. Так, например, в тех случаях, когда желательно установить индекс расходов на рабочую силу, иногда используется индекс цен на потребительские товары или индекс стоимости жизни, в том случае, если нет индекса заработной платы.

3. Изменения обменного курса валюты, в которой выплачивается цена

а) Валютная оговорка

37. В соответствии с валютной оговоркой подлежащая уплате цена увязывается с обменным курсом между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и какой-либо другой валютой (называемой "справочной валютой"), которая определяется в момент заключения соглашения о встречной торговле. Если к моменту платежа происходит изменение этого обменного курса, подлежащая уплате цена увеличивается или уменьшается таким образом, чтобы сумма цены, выраженная в справочной валюте, оставалась неизменной. Для определения приемлемого обменного курса, возможно, будет целесообразным принять момент фактического совершения платежа, а не момент наступления срока платежа. В том случае, если будет принят момент наступления срока платежа, поставщик может понести убытки, если заказчик задержит платеж. В качестве альтернативы поставщику может быть предоставлено право выбора между обменным курсом, существующим на момент наступления срока платежа, или курсом на момент фактического совершения платежа. Целесообразно указать обменный курс, действующий в том или ином конкретном месте.

38. Справочная валюта должна быть стабильной. Неопределенность, возникающая в связи с потенциальной нестабильностью той или иной отдельной справочной валюты, можно уменьшить путем ссылки на несколько валют. В контракте может определяться арифметическая средняя обменных курсов между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и несколькими другими указанными валютами и предусматриваться пересмотр цены в соответствии с изменениями этой средней величины.

б) Оговорка о расчетной единице

39. В том случае, если используется оговорка о расчетной единице, цена указывается в валютной расчетной единице, состоящей из совокупности долей нескольких выбранных валют. В отличие от оговорки, при которой используется несколько валют (см. пункт 38, выше), вес, придаваемый каждой выбранной валюте, составляющей часть такой валютной расчетной единицы, обычно является неодинаковым, и больший вес придается тем валютам, которые широко применяются в международной торговле. В качестве расчетной единицы может использоваться единица, установленная межправительственным учреждением или соглашением между двумя или более государствами и указывающая выбранные валюты, составляющие эту единицу, и относительные веса каждой валюты (например, специальное право заимствования (СПЗ), европейская валютная единица (ЕВЕ) или расчетная единица зоны преференциальной торговли для государств восточной и южной части Африки (РЕЗПТ)). При выборе расчетной единицы сторонам следует рассмотреть вопрос о том, может ли соотношение между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и расчетной единицей быть легко определено в соответствующее время, т.е. в момент заключения контракта на поставку и в момент фактического совершения платежа.

40. Стоимость расчетной единицы, в состав которой входит корзина валют, достаточно стабильна, поскольку слабость одной валюты, входящей в состав расчетной единицы, как правило, уравновешивается весом другой валюты. Таким образом, использование такой расчетной единицы обеспечивает значительную защиту от изменений обменных курсов валюты, в которой выплачивается цена, по отношению к другим валютам.

[A/CN.9/332/Add.6]

ГЛАВА IX. ПЛАТЕЖ

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-5
B. Удержание средств импортером	6-10
C. Блокирование средств	11-34
1. Общие замечания	11-15
2. Блокированные счета	16-27
a) Соглашение о встречной торговле	18-22
i) Местонахождение счета	18-19
ii) Операции с заблокированным счетом	20-21
iii) Прочие вопросы	22
b) Соглашение о заблокированном счете	23-27
i) Стороны	24
ii) Перевод средств со счета и на счет	25-26
iii) Срок действия и закрытие счета	27
3. Перекрестные аккредитивы	28-34
a) Последовательность открытия	29-30
b) Инструкции в отношении перевода выручки	31-33
c) Сроки действия	34
D. Зачет встречных платежных требований	35-52
1. Общие замечания	35-40
2. Соглашение о встречной торговле	41-52
a) Кредитовые и дебетовые записи	41-44
b) Калькуляции проводок	45-46
c) Отчеты о состоянии счета	47
d) Периодические проверки	48
e) Лимит непогашенного сальдо	49
f) Урегулирование сальдо	50-51
g) Гарантия оплаты непогашенного сальдо	52
E. Общие вопросы механизмов увязки платежей	53-60
1. Валюта или расчетная единица	53
2. Указание банков	54
3. Межбанковское соглашение	55-56
4. Перевод неиспользованных или излишних средств	57-58
5. Дополнительные платежи или поставки	59
6. Банковские комиссии и сборы	60
F. Платежные аспекты многосторонних встречных торговых сделок ...	61-71
1. Общие замечания	61-67
2. Блокирование средств при многосторонней торговой сделке	68-71

A. Общие замечания

1. Стороны могут договориться о том, что платежное обязательство по контракту на поставку в одном направлении должно погашаться независимо от платежного обязательства по контракту на поставку в другом направлении. Если платежи не зависят друг от друга, то расчеты по каждому отдельному контракту осуществляются методами, которые обычно используются в торговле, например, в форме платежа по открытому счету, платежа против документов или по аккредитиву. В противном случае стороны могут договориться об увязке платежей, с тем чтобы сумма, причитающаяся к оплате по контракту на поставку в одном направлении, могла быть использована для платежа по контракту на поставку в другом направлении, позволяя тем самым избежать или сократить перевод средств между сторонами. В правовом руководстве рассматриваются лишь механизмы увязки платежей. В руководстве не рассматриваются механизмы независимых платежей, поскольку в данном случае не возникает каких-либо вопросов, характерных исключительно для встречной торговли.

2. Одна из причин, по которой стороны могут отдать предпочтение увязке платежей, состоит в том, что для одной из сторон осуществление платежа в согласованной валюте может быть сопряжено с определенными трудностями. Другая причина может состоять в необходимости обеспечить использование поступлений от поставки в одном направлении для оплаты поставки в другом направлении. К платежным механизмам, предназначенным для удовлетворения таких потребностей, относится удержание средств импортером (пункты 6-10 ниже), блокирование средств, выплаченных по экспортному контракту на заблокированных счетах или по перекрестным аккредитивам, в целях их использования для оплаты поставки по встречному экспортному контракту (пункты 11-34 ниже) и зачет встречных платежных требований (пункты 35-52 ниже).

3. Одним из аспектов механизма увязки платежей, который предполагается рассмотреть, являются финансовые затраты, возникающие в результате замораживания в рамках механизма увязки платежей поступлений от поставок, осуществленных сторонами. Чем продолжительней промежуток времени между моментом получения поступлений по контракту на поставку в одном направлении и моментом использования этих поступлений для оплаты контракта на поставку в другом направлении, тем выше, по-видимому, будут такие финансовые затраты.

4. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть возможность вмешательства третьих сторон в действие механизма увязки платежей. Например, кредитор одной из сторон встречной торговой сделки может конфисковать выручку от контракта на поставку или платежное требование должника, банк, в распоряжении которого находятся средства, может стать неплатежеспособным или же государственные органы могут вмешаться, с тем чтобы запретить платеж из-за нехватки иностранной валюты. Такое вмешательство может привести к замораживанию платежного механизма до тех пор, пока в отношении данной стороны встречной торговли не будет вынесено соответствующее судебное решение или пока не будут отменены государственные меры. Одним из факторов, который необходимо учитывать при оценке данного риска, является степень защиты от вмешательства третьей стороны, гарантируемая правом, применимым к данному платежному механизму. Кроме того, чем дольше средства задействованы в данном платежном механизме или же платежные требования ожидают погашения, тем больше риск вмешательства третьей стороны.

5. Следует отметить, что некоторые платежные механизмы могут применяться лишь с разрешения государственных органов, если они предусматривают определенную задержку или исключают репатриацию выручки от контракта на поставку, а также хранение средств за рубежом или открытие в данной стране счета в иностранной валюте.

В. Удержание средств импортером

6. В некоторых случаях оговаривается, что поставка в каком-либо определенном направлении (экспортный контракт) должна предшествовать поставке в другом направлении (встречный экспортный контракт), и что выручка по экспортному контракту должна использоваться для оплаты последующего встречного экспорта. Подобные сделки в некоторых случаях именуется "авансовыми закупками" с учетом того, что импортер обязан закупить товар заранее в целях мобилизации финансовых ресурсов на цели встречного экспортного контракта. В таких случаях стороны могут договориться о том, что выручка от экспортного контракта будет оставаться в распоряжении импортера до наступления срока платежа по встречному экспортному контракту.

7. Одним из факторов, определяющих приемлемость такого механизма, может быть уверенность экспортера в том, что импортер будет держать такие средства в соответствии с соглашением о встречной торговле. Подобная уверенность, как правило, существует в тех случаях, когда стороны уже давно поддерживают отношения. Другой фактор связан с риском, состоящим в том, что импортер окажется неплатежеспособным или что средства, находящиеся в распоряжении импортера, станут предметом иска какой-либо третьей стороны. В обычных обстоятельствах иск экспортера не будет иметь никакого приоритета по сравнению с исками других кредиторов данного импортера. Некоторые правовые системы обеспечивают определенную степень защиты таких средств от исков третьих сторон, если соглашение, касающееся удержания средств, предоставляет импортеру статус доверенного лица в отношении использования таких средств. Например, в системах обычного права это осуществляется за счет создания "доверительного фонда", в отношении которого импортер выступает "доверенным лицом". Аналогичную защиту могут обеспечивать фидуциарные механизмы, существующие в ряде других правовых систем.

8. Кроме того, если в соглашении о встречной торговле не определяется вид товара, подлежащего поставке в рамках встречного экспорта, или если не существует какого-либо стандарта для определения качества согласованного вида товара, то могут возникнуть определенные разногласия в отношении вида, качества или цены встречного экспортного товара. Возможность подобных разногласий повышает риск, состоящий в том, что удержанные средства не будут использованы по назначению или же переданы экспортеру в течение приемлемого срока. В тех случаях, когда стороны в состоянии указать вид товара, фактором, определяющим приемлемость удержания средств импортером может явиться продолжительность срока, необходимого

для осуществления встречного экспорта товара. Удержание средств импортером может оказаться более приемлемым в том случае, если товар, подлежащий закупке за счет удерживаемых средств, уже имеется на складе и может быть быстро поставлен, и менее приемлемым, если такой товар должен быть специально изготовлен.

9. Следует установить соответствующий баланс между двумя противоположными целями. Одна цель состоит в том, чтобы обеспечить доступ экспортера к средствам в том случае, если встречный экспорт не осуществляется. Другая цель состоит в том, чтобы гарантировать импортеру, что средства не будут переведены экспортеру, по меньшей мере в полном объеме, если экспортер нарушает обязательства по встречному импорту в соответствии с соглашением о встречной торговле. Первая из этих целей может быть достигнута за счет установления определенной даты, до наступления которой средства должны быть переведены экспортеру в случае, если встречный экспорт не осуществляется. Вторая цель может быть достигнута за счет предоставления импортеру права вычитать любые заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, причитающиеся импортеру из-за нарушения экспортером обязательства по встречной торговле, прежде чем эти средства будут возвращены экспортеру.

10. В зависимости от продолжительности срока, в течение которого средства будут находиться в распоряжении импортера, стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле выплату определенного процента. В этом случае стороны могут указать методы размещения средств, с тем чтобы обеспечить получение наиболее выгодной процентной ставки.

С. Блокирование средств

1. Общие замечания

11. В тех случаях, когда экспортер не желает оставлять средства, вырученные по экспортному контракту, в распоряжении импортера, стороны, возможно, пожелают использовать другой платежный механизм, позволяющий обеспечить использование выручки от первой поставки для надлежащих целей. В правовом руководстве рассматриваются два вида таких механизмов: блокированные счета и перекрестные аккредитивы.

12. Если стороны отдают предпочтение блокированному счету, то они договариваются о том, что средства, выплаченные импортером, должны размещаться на определенном счете в том или ином финансовом учреждении, согласованном сторонами, и что использование и высвобождение этих денежных средств будут осуществляться лишь при соблюдении определенных условий. После поступления таких средств на счет импортер осуществляет встречный экспорт и получает платеж из этих средств по представлению учреждению, осуществляющему управление данным счетом, согласованной документации, свидетельствующей об исполнении встречного экспортного контракта. Такого рода счета именуются "условными", "доверительными", "специальными", "фидуциарными" или "блокированными" счетами. Формулировка "блокированный счет" используется в данном случае для того, чтобы избежать непреднамеренных ссылок на конкретные разновидности таких счетов, которые могут встречаться в различных правовых системах.

13. Если стороны отдают предпочтение перекрестным аккредитивам, импортер открывает аккредитив для осуществления платежа по экспортному контракту ("экспортный аккредитив"). В этом случае экспортный аккредитив является основанием для открытия аккредитива, предназначенного для осуществления расчетов по встречному экспортному контракту ("встречный экспортный аккредитив"). В соответствии с инструкциями сторон выручка по экспортному аккредитиву блокируется для покрытия встречного экспортного аккредитива. Экспортный аккредитив закрывается тогда, когда экспортер представляет необходимые документы, включая безотзывную инструкцию о том, что выручка должна быть использована для расчетов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива. Платеж по встречному экспортному аккредитиву, который финансируется за счет экспортного аккредитива, осуществляется по представлении встречным экспортером необходимых документов.

14. Блокированный счет или перекрестные аккредитивы могут быть использованы в тех случаях, когда импортер не желает поставлять встречный экспортный товар до того, как будет обеспечено наличие средств, необходимых для оплаты этого товара. При такого рода "авансовых закупках" блокированные счета и перекрестные аккредитивы являются гарантией того, что средства, полученные в результате поставки в одном направлении, которая, как конкретно оговаривалось, подлежала осуществлению в первую очередь, будут использованы для оплаты последующей поставки в другом направлении.

15. Финансовые недостатки блокирования средств можно в определенной степени компенсировать, если по блокированным средствам будет начисляться определенный процент. Банк, в котором размещены средства и которому поручается произвести платеж по аккредитиву, может быть в меньшей степени заинтересован выплачивать проценты, чем банк, в котором такие средства

размещены на заблокированном счете. Поэтому заблокированный счет может выполнять функции процентного вклада для хранения средств в ожидании будущих заказов. Такие счета могут оказаться весьма удобными в тех случаях, когда стороны на первых этапах не уверены в том, потребуется ли вся выручка, полученная в результате экспорта, для оплаты встречного экспорта.

2. Блокированные счета

16. Некоторые правовые системы предусматривают специальный правовой режим для заблокированных счетов, если они открываются в определенной юридической форме (Например, в форме счетов "trust" или "compte fiduciaire"). Если же заблокированный счет не открывается в такой определенной форме, то в соответствии с этими правовыми системами он будет подпадать под действие норм общего договорного права. В случае применения специального правового режима держатель средств несет особые доверительные обязательства в отношении распоряжения средствами, и такие средства могут быть в определенной степени защищены от конфискации в пользу третьих сторон, являющихся кредиторами.

17. Договорные положения, отражающие договоренность сторон в отношении заблокированного счета, могут быть изложены в соглашении о встречной торговле. Кроме того, необходимо будет заключить соглашение между банком и одной или более сторонами встречной торговой сделки ("соглашение о заблокированном счете", пункты 23-27, ниже). В положениях контрактов на поставки, касающихся заблокированного счета, обычно будет лишь определяться счет, подлежащий использованию для осуществления платежа.

а) Соглашение о встречной торговле

i) Местонахождение счета

18. Сторонам следует рассмотреть вопрос об указании в соглашении о встречной торговле местонахождения счета. Они могут сделать это за счет определения банка, указания страны, в которой должен быть открыт счет, или установления некоторых других критериев выбора банка. Выбор возможного местонахождения счета может быть ограничен, если в правовой системе стороны, осуществившей поставку, в связи с которой были получены средства, ограничивается право держать валюту за рубежом. В таком случае выбор может ограничиваться открытием счета в одном из банков, расположенных в стране данной стороны.

19. Когда стороны обладают свободой выбора в отношении местонахождения банка, им следует учитывать, что конкретное местонахождение счета может определять то право, которое будет применяться в отношении данного счета. Приемлемость применимого права в данном месте можно оценить, исходя из того, какие гарантии предоставляются сторонам в отношении надлежащего исполнения доверительных обязательств соответствующим банкам. Кроме того, желательно, чтобы применимый правовой режим предусматривал защиту от третьих сторон, являющихся кредиторами одной из сторон сделки. Как отмечалось в пункте 16 выше, в соответствии с некоторыми правовыми системами может обеспечиваться определенная защита от исков третьих лиц.

ii) Операции с заблокированным счетом

20. Желательно, чтобы соглашение о встречной торговле содержало определенные исходные положения, подлежащие включению в соглашение с банком о заблокированном счете. Такие положения позволяют каждой стороне после достижения договоренности об использовании заблокированного счета устанавливать такие параметры данного счета, которые, по ее мнению, имеют существенное значение. Подобные положения касаются, в частности, процедур перевода средств на счет, требований в отношении документации для перевода средств со счета (например, платежных поручений по установленной форме, коносаментов или других грузовых документов, сертификатов качества), а также начисления процентов. Определяя содержание соглашения о заблокированном счете в соглашении о встречной торговле стороны должны помнить о том, что банки, как правило, ведут заблокированные счета на основе договорных документов или стандартных условий.

21. Соглашение о встречной торговле может предусматривать, что платеж на такой счет должен осуществляться по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера. Можно также договориться о том, что выплата средств, находящихся на таком счете, будет осуществляться по аккредитиву, открытому встречным импортером в пользу встречного экспортера. В таких случаях в соглашении о встречной торговле желательно указать, какие инструкции должны быть даны банку-эмитенту и какие документы должны быть представлены в соответствии с условиями аккредитива. Бенефициара можно было бы, например, обязать представлять наряду с документами, удостоверяющими поставку, безотзывную инструкцию в отношении размещения выручки на заблокированном счете.

iii) Прочие вопросы

22. В соглашении о встречной торговле желательно рассмотреть такие вопросы, как объем подлежащих блокированию средств, начисление процентов, перевод неиспользованных или избыточных средств, а также любые дополнительные платежи (различные вопросы, которые возникают в связи с использованием механизма увязки платежей и которые могли бы рассматриваться в соглашении о встречной торговле, анализируются в пунктах 53-60, ниже).

b) Соглашение о блокированном счете

23. Соглашение о блокированном счете может содержать инструкции банку и определять те действия, которые должны предприниматься торговыми партнерами и банком, а также другие положения, касающиеся операций с блокированным счетом. В соглашении о блокированном счете можно было бы также рассмотреть вопросы, связанные с начислением процентов и банковской комиссией. При этом важно обеспечить соответствие между соглашением о блокированном счете и положениями соглашения о встречной торговле, которые касаются блокированного счета.

i) Стороны

24. Соглашение о блокированном счете должно заключаться между банком, в котором открывается данный счет, и одной или более сторонами встречной торговой сделки. В некоторых случаях соглашение о блокированном счете может быть подписано также другим банком. Это происходит в том случае, если в соответствии с соглашением или обязательными нормами действующего законодательства средства, выплачиваемые на данный счет, должны переводиться через какой-либо определенный банк. В некоторых правовых системах предусматривается, что блокированный счет может быть открыт за рубежом только на имя центрального банка данной страны и что этот банк должен являться стороной соглашения о блокированном счете. В многосторонних торговых сделках, когда встречным экспортером или встречным импортером выступают какие-либо другие стороны помимо экспортера и импортера, сторонами соглашения о блокированном счете могут выступать также такие дополнительные торговые партнеры.

ii) Перевод средств со счета и на счет

25. В соглашении о блокированном счете могут быть указаны процедуры, обычно используемые банками при ведении блокированных счетов. Желательно, чтобы стороны обеспечили отражение своей договоренности в отношении перевода средств на счет и выплат со счета встречному экспортеру (пункты 20 и 21 выше) в соглашении о блокированном счете. Целесообразно также указать, предусматривается ли возможность частичного изъятия средств, какими методами определяется подлежащая выплате сумма (например, на основе номинальной стоимости по счету-фактуре) и будет ли направляться стороне, которая размещает средства на данном счете, уведомление о выставлении платежных требований. В соглашении о блокированном счете можно было бы также указать те условия, при которых излишние или неиспользованные средства будут переводиться экспортеру или же использоваться в соответствии с его инструкциями (см: пункты 57 и 58 ниже). В последнем случае в соглашении о блокированном счете можно указать условия, на которых средства будут держаться на счете до получения инструкции от экспортера.

26. Следует отметить, что банк, в котором размещаются блокированные средства, может потребовать, чтобы его обязательства состояли лишь в установлении соответствия документов, приложенных к платежному требованию встречного экспортера, согласованным ранее условиям, а не в подтверждении факта исполнения основного контракта. Банк может также потребовать, чтобы встречный экспортер, в пользу которого будет осуществляться платеж со счета, гарантировал банк от любых затрат, исков, расходов (помимо обычных административных и оперативных расходов), а также обязательств, которые могут возникнуть в связи с этим блокированным счетом.

iii) Срок действия и закрытие счета

27. Для того, чтобы обеспечить наличие блокированного счета в течение необходимого периода времени, в соглашении о блокированном счете следует указать, что этот счет будет оставаться открытым до определенной даты или в течение определенного срока после вступления в силу соглашения о встречной торговле. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что блокированный счет будет продолжать действовать в течение определенного срока (например, 60 дней) после окончания срока выполнения обязательства по встречной торговле. Такой срок позволит завершить сделку, как это планировалось, в том случае, если поставка по встречному экспортному контракту осуществляется накануне истечения срока выполнения обязательства или задерживается по оправданным причинам. В соглашении о блокированном счете можно указать другие обстоятельства, помимо истечения согласованного срока, при которых счет закрывается. Таким обстоятельством может быть расторжение экспортного контракта или соглашения о встречной торговле.

3. Перекрестные аккредитивы

28. Если стороны желают заблокировать средства, используя перекрестные аккредитивы, то в соглашение о встречной торговле желательно включить положение, касающееся определения участвующих банков (см. пункт 54 ниже), инструкций участвующим банкам в отношении открытия экспортного аккредитива и встречного экспортного аккредитива и осуществления по ним платежей, а также документов, которые должны быть представлены для получения платежа. Кроме того, сторонам, по-видимому, необходимо будет указать, что поставка и представление документов в одном направлении должны предшествовать поставке и представлению документов в другом направлении.

а) Последовательность открытия

29. Стороны могут договориться о том, что встречный экспортный аккредитив должен открываться до открытия экспортного аккредитива. Такая последовательность открытия аккредитивов может иметь важное значение для встречного экспортера, желание которого заключить импортный контракт обусловлено ожиданием того, что он будет иметь возможность осуществить встречный экспорт. Неоткрытие встречного экспортного аккредитива и неспособность в результате этого осуществить встречный экспорт может привести к тому, что импортер понесет определенные расходы по импорту, которые данный импортер первоначально предполагал покрыть за счет выручки от встречного экспорта (например, комиссия третьему лицу за перепродажу товара, закупленного в соответствии с экспортным контрактом). Для защиты интересов экспортера, который соглашается открыть встречный экспортный аккредитив до открытия экспортного аккредитива, стороны могут договориться о том, что для получения платежа по встречному экспортному аккредитиву необходимо будет представить документальное подтверждение в отношении открытия экспортного аккредитива.

30. В некоторых случаях стороны могут договориться об открытии встречного экспортного аккредитива лишь тогда, когда выручка по экспортному аккредитиву может быть использована для покрытия встречного экспортного аккредитива. Для того, чтобы исключить риск, связанный с открытием экспортного аккредитива без последующего открытия встречного экспортного аккредитива, стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле соответствующее положение о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках.

б) Инструкции в отношении перевода выручки

31. В инструкциях импортера относительно открытия экспортного аккредитива должно предусматриваться, что документы, которые необходимо представить для получения платежа, должны включать безотзывные инструкции экспортера в отношении использования выручки по экспортному аккредитиву для выплаты суммы встречного экспортного аккредитива по представлении отгрузочных документов по встречному экспорту. В инструкциях об открытии встречного экспортного аккредитива должно быть указано, что платеж должен осуществляться за счет выручки по экспортному аккредитиву.

32. Что касается выбора формы платежа, то платеж может осуществляться либо по представлении документов, либо с рассрочкой платежа. Другая возможность, используемая на практике для отсрочки платежа по аккредитиву, а именно платеж путем акцепта тратты, не соответствует целям механизма увязки платежей по перекрестным аккредитивам. Если тратта будет передана какому-либо третьему лицу, то эмитент аккредитива, как правило, будет обязан осуществить платеж предъявителю (а импортер будет обязан возместить данную сумму банку-эмитенту) независимо от схемы расчетов по перекрестным аккредитивам и выполнения обязательств по встречному экспорту. Если экспортный аккредитив подлежит оплате по представлении документов, то банку-эмитенту дается безотзывная инструкция держать средства до определенной даты в целях оплаты встречного экспортного аккредитива. Если экспортный аккредитив предусматривает отсрочку платежа, то банку-эмитенту экспортного аккредитива поручается использовать средства при наступлении даты платежа для осуществления расчетов по встречному экспортному аккредитиву.

33. Желательно, чтобы в инструкциях об открытии экспортного аккредитива указывалось, что в случае неосуществления встречного экспорта выручка по экспортному аккредитиву должна быть выплачена экспортеру. В соответствии с условиями экспортного аккредитива, оплачиваемого по представлении документов, выручка выплачивается экспортеру в том случае, если встречный экспортный товар не поставлен к согласованной дате. Если экспортный аккредитив предусматривает отсрочку платежа, можно предусмотреть возможность выплаты выручки экспортеру в том случае, если встречный экспортер не представил необходимые документы до даты платежа. Платеж экспортеру осуществляется также и в том случае, если выручка по экспортному аккредитиву превышает потребности в средствах по встречному экспортному аккредитиву. Если предусматривается возможность возникновения подобной ситуации, желательно, чтобы импортер

поручил эмитенту экспортного аккредитива перевести экспортеру любую выручку по данному аккредитиву, которая превышает определенную сумму, необходимую для расчетов по встречному экспортному аккредитиву.

с) Сроки действия

34. Желательно, чтобы срок действия встречного экспортного аккредитива истекал через определенный разумный период времени после истечения срока действия экспортного аккредитива. Когда оба аккредитива имеют аналогичные или практически аналогичные сроки действия, для поставки товара и представления документов в соответствии со встречным экспортным контрактом может оказаться недостаточно времени, если поставка и представление документов по данному экспортному контракту осуществляется в последнюю минуту.

D. Зачет встречных платежных требований

1. Общие замечания

35. Стороны могут договориться о том, что их платежные требования, основанные на поставках в обоих направлениях, будут взаимно зачитываться. В данном случае компенсация каждой стороне за ее поставку производится за счет поставок товара другой стороной. При этом денежных выплат фактически не производится, за исключением урегулирования сальдо в случае различной стоимости поставок в обоих направлениях.

36. Метод зачета может быть использован, когда в каждом из направлений планируется осуществить одну поставку или же когда планируется осуществить несколько поставок в обоих направлениях в течение продолжительного периода времени. В настоящем разделе рассматривается метод ведения записей, который, стороны, возможно, пожелают использовать для взаимного зачета платежных требований по нескольким поставкам. Такой метод ведения записей, именуемый в правовом руководстве "зачетным счетом", в практической деятельности известен под различными названиями, включая "компенсационный счет", "расчетный счет" или "торговый счет".

37. Зачетный счет могут вести сами стороны сделки или же определенный банк. Привлечение банка может быть предусмотрено императивными правовыми нормами. Использование банков может быть также обусловлено желанием сторон обеспечить, чтобы дебетовые и кредитовые записи по зачетному счету производились на основе проверки отгрузочных документов в соответствии с процедурами, которые обычно используются банками. Кроме того, банки, привлекаемые к ведению зачетных счетов, могут согласиться также гарантировать обязательства одной из сторон встречной торговой сделки урегулировать сальдо торговых потоков.

38. В соответствии с одним из методов организации системы зачетного счета для отражения дебетовых и кредитовых записей фактически открывается два счета: один - в банке страны одного партнера, а другой - в банке страны второго партнера. Другой подход предусматривает использование единого счета, открываемого в одном банке; другие банки могут привлекаться для целей препровождения документов, а также открытия или авизования аккредитивов.

39. Если для управления механизмом зачета требований привлекаются два банка, эти банки, вполне вероятно, будут заключать межбанковское соглашение. Такое межбанковское соглашение может охватывать целый ряд вопросов, которые уже рассматриваются в соглашении о встречной торговле, а также регламентировать отдельные технические вопросы, касающиеся зачетного счета. В соглашении о встречной торговле может содержаться ссылка на межбанковское соглашение, а также указания на то, что технические детали, касающиеся ведения счетов будут регламентироваться межбанковским соглашением между участвующими банками. Хотя стороны встречной торговой сделки обычно не являются участниками межбанковского соглашения, сторонам встречной торговой сделки рекомендуется участвовать в подготовке такого межбанковского соглашения, с тем чтобы обеспечить соответствие межбанковского соглашения соглашению о встречной торговле (межбанковские соглашения рассматриваются в пунктах 55 и 56 ниже).

40. В правовом руководстве не рассматриваются межгосударственные соглашения о взаимной торговле на основе клиринговых расчетов между государственными банковскими учреждениями. В соответствии с такими соглашениями стоимость поставок в двух направлениях учитывается в определенной валюте или расчетной единице и в конечном счете погашается на взаимной основе государственными банковскими органами. Отдельные участники торговых сделок в каждой стране заключают контракты непосредственно друг с другом, однако направляют свои платежные требования в соответствующие центральные или внешнеторговые банки и получают платеж в местной валюте. Аналогичным образом покупатели оплачивают свой импорт в местной валюте через соответствующий центральный или внешнеторговый банк. Такие механизмы клиринговых расчетов, которые могут являться элементом целого комплекса экономических мер, направленных на стимулирование торговли, выходят за рамки предмета правового руководства, поскольку отдельные контракты на поставку в одном направлении, заключенные в рамках соглашений о взаимной торговле, не связаны в договорном плане с контрактами на поставки в другом направлении.

2. Соглашение о встречной торговле

а) Кредитовые и дебетовые записи

41. Стороны, возможно, пожелают договориться о том, что операции по счетам будут осуществляться на основании документов. Поэтому в соглашении о встречной торговле следует указать те документы, которые поставщик должен представить для того, чтобы счет был кредитован в его пользу. При этом могут быть указаны различные виды документов, в зависимости от того, в какой момент времени в процессе осуществления контракта на поставку стороны пожелают кредитовать счет поставщика. К таким документам могут относиться, например, счета-фактуры, упаковочные листы, сертификаты качества или количества, коносаменты или другие транспортные документы, свидетельство о таможенной очистке товара в стране назначения или о его приемке покупателем, а также любые другие документы, предусмотренные в соответствии с конкретными контрактами на поставку. Стороны, возможно, договорятся также о содержании любого заявления, которое поставщик должен будет сделать относительно оплачиваемой сделки (например, номер заказа на поставку, дата отгрузки, описание вида, количества и стоимости товара, количество и вес упаковок, конкретные данные о перевозке и указание зачетного счета).

42. Если достигнута договоренность о том, что операции по данному счету осуществляются на основании событий, происшедших в стране назначения (например, таможенной очистки или приемки покупателем), стороны, возможно, пожелают вести параллельный учет поставок, уже находящихся в пути, но еще не прошедших таможенную очистку или не принятых покупателем. Такой параллельный механизм позволит иметь информацию о предстоящих платежных поручениях, которые будут отражаться на счете после того, как находящийся в пути товар пройдет таможенную очистку или будет принят покупателем. Такая информация позволит сторонам применять определенные элементы механизма зачета требований (например, лимит непогашенного сальдо, пункт 49 ниже и урегулирование сальдо, пункты 50 и 51 ниже) с гораздо большей гибкостью, чем это было бы возможно в противном случае. Стороны, например, могут договориться о том, что применение положения о максимальном сальдо для стороны, имеющей задолженность, может быть приостановлено, если принимается во внимание стоимость находящегося в пути товара. Это позволит стороне, которая в противном случае не смогла бы получить дополнительные поставки товара, по-прежнему получать товар.

43. Если зачет требований производится по единому счету, стороны могут договориться о том, что основанием для соответствующих кредитовых и дебетовых записей является представление согласованных документов соответствующему банку. Зачет требований на основе двух счетов может производиться следующим образом: покупатель через свой банк представляет банку поставщика копию заказа на поставку и любые другие документы, указанные в соглашении о встречной торговле или упомянутые в заказе на поставку. По получении необходимых документов банк поставщика дебетует счет покупателя. После дебетования счета банк поставщика препровождает документы банку покупателя вместе с заявлением относительно фактической даты дебетования счета. Фактической датой дебетовой записи в соответствии с условиями, согласованными в межбанковском соглашении, может быть, например, дата отправления документов банком поставщика банку покупателя. По получении таких документов банк покупателя производит соответствующую запись по кредиту счета поставщика.

44. Поскольку зачетный счет используется для учета стоимости поставок, а не осуществления платежей, отнюдь не обязательно при этом использовать аккредитивы. Если же используется аккредитив, то это делается для того, чтобы применить обычные процедуры проверки отгрузочных документов, а не для перевода денежных средств. В таких случаях в соглашении о встречной торговле наряду с перечнем инструкций, которые должны быть даны банку-эмитенту, может быть указано, что аккредитив должен соответствовать Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (1983 Revision, Publication 400 of the International Chamber of Commerce).

б) Калькуляция проводок

45. В соглашении о встречной торговле необходимо указать валюту или расчетную единицу, в которой будет выражаться стоимость поставок (пункт 53 ниже). Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о том, будет ли учитываться по зачетному счету процент, начисляемый на сумму непогашенного сальдо. Кроме того, стороны, возможно, пожелают указать, можно ли будет производить дебетовые и кредитовые записи лишь на основании необходимых документов, свидетельствующих об отгрузке товара, или же также на основании любых требований, возникающих вследствие дефектности товара или нарушения сроков поставок. Если дебетовые и кредитовые записи производятся лишь на основании отгрузочных документов, требования, связанные с недобросовестным исполнением контрактов на поставку, могут быть урегулированы без задействования механизма зачета. Тем не менее, если стороны договариваются о том, что требования, связанные с недобросовестным выполнением контрактов на поставки, будут влиять на

сальдо зачетного счета, целесообразно указать те виды документов, которые необходимо представлять в целях изменения сальдо зачетного счета. В соглашении о встречной торговле можно, например, предусмотреть представление арбитражного решения или заявления стороны, нарушившей обязательства, с указанием соответствующей суммы.

46. Для того чтобы защитить механизм зачета требований от неопределенности, которая может возникнуть в результате налогообложения, стороны сделки и банки могут договориться о том, что налоги будут уплачиваться отдельно. Такое положение предназначено для того, чтобы облегчить уравнивание торговых потоков в рамках механизма клиринга, благодаря возможности кредитовать счет на полную стоимость данной поставки.

c) Отчеты о состоянии счета

47. Одним из вопросов, связанных с зачетными счетами, является процедура представления участвующим банком или банками отчетов о состоянии зачетного счета друг другу или сторонам торговой сделки. Договоренность сторон по данному вопросу в соглашении о встречной торговле имеет особое значение в том случае, если по поручению обеих сторон такой счет ведется одним банком. Если же задействованы два банка, вопрос об отчетности может быть решен в межбанковском соглашении. К числу вопросов, подлежащих согласованию, относятся вопросы о периодичности сроков и содержании отчетов, процедурах представления замечаний и сроках, в течение которых такие замечания должны быть представлены, прежде чем отчет будет считаться принятым.

d) Периодические проверки

48. Для сведения к минимуму возможных ошибок или расхождений в зачетном счете, стороны могут договориться о том, чтобы проверять учтенные ранее объемы поставок в двух направлениях в четко определенные сроки. Определение непогашенного сальдо может, например, осуществляться на основании предыдущего, уже принятого отчета о состоянии счета и последующих дебетовых и кредитовых записей, которые было поручено произвести в соответствии с согласованной процедурой. Стороны, возможно, пожелают конкретно указать тот срок, в течение которого процедуры проверки должны быть завершены (например, в течение семи дней после установленной даты).

e) Лимит непогашенного сальдо

49. Стороны могут договориться о том, что в любой момент времени в течение срока действия механизма зачета требований кредитовое или дебетовое сальдо зачетного счета для каждой из сторон не должно превышать согласованного лимита. Можно также предусмотреть возможность приостановления поставок товара одной стороне, дебетовое сальдо которой достигло согласованного лимита в результате приемки товара без ответных поставок в соответствующем объеме. Поставки товара этой стороне и соответствующие дебетовые записи могут быть возобновлены после того, как дебетовое сальдо вновь окажется в допустимых пределах.

f) Урегулирование сальдо

50. Сторонам рекомендуется договориться в соглашении о встречной торговле относительно того, какие будут использоваться процедуры урегулирования сальдо в торговле, остающегося по истечении срока выполнения обязательств или по истечении промежуточных сроков общего срока выполнения обязательств. В отношении сальдо, остающегося по истечении промежуточных сроков, можно договориться о том, что в пределах определенного лимита такое сальдо может суммироваться с обязательством данной стороны на следующий промежуточный период. Любая остающаяся сумма, которая превышает такой лимит и которую нельзя переносить на следующий промежуточный период, должна быть погашена наличными средствами или поставками товаров в течение установленного менее продолжительного периода времени. Цель ограничения объема сальдо, которое можно переносить на следующий период, состоит в том, чтобы ограничить риск такого увеличения сальдо, которое трудно будет компенсировать по истечении срока выполнения обязательств.

51. Можно договориться о том, что сальдо, остающееся в момент истечения срока выполнения обязательств, должно быть погашено за счет денежного перевода в течение согласованного периода времени. В противном случае стороны могут договориться об урегулировании сальдо за счет дополнительных экспортных поставок в течение определенного периода времени, а после истечения такого дополнительного срока - об урегулировании любого остающегося сальдо за счет денежного перевода в течение согласованного периода времени.

г) Гарантия оплаты непогашенного сальдо

52. При создании зачетного механизма с участием двух банков каждый банк может гарантировать обязательства в отношении покрытия любого непогашенного сальдо. Если по поручению сторон ведется единый счет одним банком, гарантия покрытия сальдо может быть предоставлена банком в пользу одной из сторон, имеющей непогашенное активное сальдо. Стороны могут договориться о том, что расходы по предоставлению такой гарантии будут оплачиваться ими на паритетной основе. Сумма гарантии оплаты непогашенного сальдо обычно не превышает допустимых лимитов сальдо в соответствии с зачетным механизмом. (Более подробно о таких гарантиях см. главу XII "Обеспечение исполнения обязательств", пункты 38-45.) В то же время сторонам следует помнить о том, что в некоторых случаях выплата сумм по требованиям на основании таких гарантий может быть осуществлена лишь после проверки и с разрешения соответствующих валютных органов. В некоторых случаях разрешение валютных органов на перевод платежа в соответствии с гарантией можно получить заблаговременно.

Е. Общие вопросы механизмов увязки платежей

1. Валюта или расчетная единица

53. Сторонам следует определить валюту или расчетную единицу, на основе которой будет функционировать платежный механизм. Особенно важным фактором в связи с этим является стабильность обменного курса выбранной валюты. С учетом этого соображения стороны, возможно, пожелают рассмотреть возможность использования определенной расчетной единицы, например СПЗ (специальные права заимствования), ЕВЕ (европейская валютная единица) или РЕЗПТ (расчетная единица зоны преференциальной торговли для государств восточной и южной части Африки)). Другой фактор, который необходимо учитывать при выборе валюты, состоит в том, что она должна являться валютой, в которой обычно оценивается торговля соответствующим товаром. В системе зачетных счетов валюта, в которой выражаются операции по данному счету, становится своего рода расчетной единицей, поскольку в системе зачетных счетов платежи осуществляются лишь для урегулирования сальдо в торговле. Поэтому стороны могут вести зачетный счет в любой валюте, которую они могли бы и не использовать, если бы по каждой поставке необходимо было осуществлять платеж.

2. Указание банков

54. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле банк или банки, которые они намереваются привлечь к управлению платежным механизмом и открытию любых соответствующих аккредитивов. Если же стороны не указывают такой банк в соглашении о встречной торговле, то они, возможно, пожелают договориться, например, о том, что банк должен осуществлять операции в той или иной конкретной стране, что банк должен быть приемлемым для обеих сторон или что выбираемый банк должен согласиться на платежный механизм с использованием процентных счетов.

3. Межбанковское соглашение

55. Если тот или иной банк принимает участие в осуществлении обоих элементов встречной торговой сделки, то участвующие банки могут заключить межбанковское соглашение относительно технических и процедурных аспектов платежного механизма. Такое межбанковское соглашение могло бы охватывать следующие вопросы: отчеты о состоянии счета; процедуры уведомления о причитающихся процентах; периодичность начисления процентов; межбанковские уведомления в отношении дебетовых и кредитовых записей и передачи документов; процедуры проверки записей по счетам; банковские сборы; а также изменение и переуступка прав по межбанковскому соглашению. Хотя стороны встречной торговой сделки, как правило, не являются сторонами межбанковского соглашения, они заинтересованы в надлежащем содержании межбанковского соглашения, поскольку оно играет важную роль в организации платежного механизма. Поэтому сторонам встречной торговой сделки рекомендуется провести консультации со своими банками для обеспечения соответствия условий межбанковского соглашения условиям соглашения о встречной торговле в отношении платежей.

56. Вступление в силу и срок действия межбанковского соглашения могут быть увязаны с моментом вступления в силу и сроком действия соглашения о встречной торговле для того, чтобы обеспечить наличие платежного механизма в период осуществления встречной торговой сделки. При этом желательно предусмотреть возможность продолжения действия межбанковского соглашения после истечения срока действия соглашения о встречной торговле для целей урегулирования любого непогашенного сальдо. Для того, чтобы стороны торговой сделки имели возможность одобрить межбанковское соглашение, стороны встречной торговой сделки и участвующие банки могут договориться о том, что межбанковское соглашение будет вступать в силу после утверждения сторонами встречной торговой сделки. В некоторых странах межбанковское соглашение должно быть одобрено валютными органами или другими государственными учреждениями.

4. Перевод неиспользованных или излишних средств

57. Желательно, чтобы стороны предусмотрели возможность выплаты экспортеру выручки по экспортному контракту или надлежащего использования такой выручки в соответствии с инструкциями экспортера в том случае, если встречная экспортная поставка не осуществляется к согласованной дате. Для того, чтобы защитить импортера от произвольного невыполнения обязательства по встречной торговле, можно договориться о том, что сумма, причитающаяся с экспортера для компенсации убытков, заранее оцененных убытков или штрафных неустоек за нарушение обязательства по встречной торговле, будет передаваться в распоряжение или переводиться третьей стороне до урегулирования спора относительно ответственности за невыполнение обязательства по встречной торговле.

58. Аналогичные меры могут быть предусмотрены в отношении средств, получаемых в результате экспорта и превышающих ту сумму, которая необходима для оплаты цены встречного экспортного контракта. Вопрос о переводе неиспользованных средств возникает также, если стороны договариваются о том, что удержанию подлежит лишь определенная часть выручки от экспортного контракта (например, в качестве депозита в счет платежа по встречному экспорту) и что сальдо, причитающееся по встречному экспорту, будет выплачено в момент наступления срока платежа.

5. Дополнительные платежи или поставки

59. Стороны могут заранее установить, что их поставки не будут равноценны по стоимости или не будут осуществлены в запланированном объеме, в результате чего выручка от поставки в одном направлении окажется недостаточной для осуществления платежа за поставку в другом направлении. В таких случаях желательно договориться о том, будет ли соответствующая разница покрываться за счет дополнительных поставок или же за счет наличного платежа.

6. Банковские комиссии и сборы

60. Сторонам рекомендуется рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос об оплате банковских сборов за управление платежным механизмом, в том числе расходов по любым аккредитивам. В целях упрощения функционирования платежного механизма можно договориться о том, что банковские комиссии и сборы будут регистрироваться отдельно от записей по поставкам товаров. В случае использования одного банка, действующего по поручению обеих сторон, можно договориться о том, что банковские сборы будут оплачиваться на паритетной основе. Если с каждой стороны сделки выступает отдельный банк, то можно договориться о том, что оплата услуг каждого из банков будет осуществляться соответствующим клиентом. В соответствии с альтернативным методом распределения расходов по аккредитивам затраты по открытию аккредитива несет покупатель, а затраты по переуступке и подтверждению, если это необходимо, несет поставщик. Расходы, связанные с продлением срока действия или изменения других условий аккредитива, может нести та сторона, по инициативе которой производятся такие изменения или продление срока действия.

F. Платежные аспекты многосторонних встречных торговых сделок

1. Общие замечания

61. Во встречной торговой сделке могут принимать участие одна или несколько третьих сторон. В некоторых случаях помимо экспортера и импортера участие в сделке принимает третья сторона, выступающая встречным импортером ("трехсторонняя встречная торговля"); в других случаях помимо экспортера и импортера в сделке участвует третья сторона, выступающая встречным экспортером ("трехсторонняя встречная торговля"); бывают также случаи, когда наряду с экспортером и импортером в сделке принимают участие третья сторона, выступающая встречным импортером, и еще одна третья сторона, выступающая встречным экспортером ("четырёхсторонняя встречная торговля") (см. главу VIII "Участие третьих лиц", пункты ____). Привлечение третьей стороны в качестве встречного импортера осуществляется в том случае, если импортеру необходимо продать товар в целях мобилизации средств для оплаты стоимости импорта, а экспортер не заинтересован в закупке или же не в состоянии закупить товар, предлагаемый импортером. В качестве встречного экспортера третья сторона может быть задействована в том случае, если сам импортер не имеет товара, представляющего интерес для экспортера.

62. Если стороны договариваются о том, что платежные обязательства по экспортному контракту и по встречному экспортному контракту подлежат урегулированию независимо, в связи со встречной торговой сделкой с участием третьей стороны не возникает каких-либо платежных вопросов, характерных исключительно для встречной торговли. Вопросы, характерные исключительно для встречной торговли, возникают в том случае, если выручка по контракту между одной парой торговых партнеров (например, импортером и экспортером) будет использована для оплаты по контракту между другой парой торговых партнеров (например, импортером и третьей

стороной, выступающей встречным импортером). В таких случаях, как отмечается в последующих двух пунктах, сторона, получающая товар, не осуществляет платежа или поставки той стороне, которая поставила этот товар, а вместо этого осуществляет платеж или поставку той или иной третьей стороне.

63. В трехсторонней встречной торговой сделке с участием третьей стороны, выступающей встречным импортером, импортер вместо денежного перевода экспортеру по экспортному контракту осуществляет поставку товара встречному импортеру и, таким образом, освобождается от платежного обязательства по импорту в пределах стоимости товара, поставленного в рамках встречной торговли встречному импортеру. Встречный импортер, в свою очередь, выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товара, полученного от встречного экспортера. Аналогичным образом в трехсторонней сделке с участием третьей стороны, выступающей встречным экспортером, импортер переводит средства встречному экспортеру в оплату поставки встречному импортеру, а встречный импортер (экспортер) соглашается сократить объем платежного обязательства по экспортному контракту на стоимость товара, поставленного ему в счет встречного экспорта.

64. В четырехсторонней встречной торговой сделке, когда встречный экспортер является независимой стороной по отношению к импортеру, а встречный импортер - независимой стороной по отношению к экспортеру, экспортер поставляет товар импортеру, а импортер вместо осуществления платежа экспортеру, выплачивает встречному экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товара, полученного от экспортера. Платеж импортера встречному экспортеру покрывает стоимость поставки встречного экспортера встречному импортеру. Встречный импортер выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товара, полученного от встречного экспортера.

65. Расчеты по многосторонней встречной торговой сделке могут быть организованы таким образом, что это не потребует каких-либо внешних платежей. В отношениях между импортером и экспортером это можно достичь в том случае, если импортер и та третья сторона, которая выступает встречным экспортером, расположены в одной и той же стране или если в одной и той же стране расположены экспортер и третья сторона, выступающая встречным импортером. Когда и встречный экспортер и встречный импортер являются третьими сторонами, внешних платежей можно избежать, если экспортер и встречный импортер расположены в одной стране и если импортер и встречный экспортер расположены в какой-либо другой стране. В том случае, если внешних денежных платежей не производится, то расчеты между партнерами с обеих сторон сделки будут осуществляться в местной валюте.

66. При многосторонних встречных торговых сделках помимо согласования положений, касающихся расчетов, в соглашении о встречной торговле и в экспортном и встречном экспортном контрактах экспортер и встречный импортер или же импортер и встречный экспортер будут заключать также соглашения, касающиеся платежей в местной валюте, в объеме, эквивалентном стоимости товара, полученного данной стороной, а также оплаты комиссий. Кроме того, может быть заключено соглашение между участвующими банками относительно механизма расчетов.

67. В соглашении о встречной торговле следует определить, за какие действия будет нести ответственность каждая из сторон, последовательность осуществления поставок, методы и последовательность платежей, а также те инструкции, которые должны быть даны участвующим банкам. Многосторонняя встречная торговая сделка с использованием механизма увязки платежей требует координации действий участвующих сторон, а также согласования инструкций, которые даются участвующим банкам. Поэтому желательно иметь единое соглашение о встречной торговле, подписанное всеми участвующими сторонами. В тех случаях, когда не все стороны многосторонней торговой сделки являются сторонами соглашения о встречной торговле, соответствующие условия, касающиеся механизма увязки платежей, возможно, необходимо будет включить в отдельные контракты на поставку товаров.

2. Блокирование средств при многосторонней торговой сделке

68. Как и во встречной торговле с участием двух сторон, при многосторонних встречных торговых сделках могут быть использованы блокированные счета и перекрестные аккредитивы. Вопросы, связанные с использованием блокированных счетов и перекрестных аккредитивов, рассматриваются в пунктах 11-34 выше.

69. При использовании блокированного счета в четырехсторонней сделке или в трехсторонней сделке с участием третьей стороны, выступающей встречным экспортером, выручка по экспортному контракту хранится на блокированном счете до представления документов, свидетельствующих об исполнении встречного экспортного контракта, после чего средства переводятся встречному экспортеру. В случае, если по истечении срока представления документов, свидетельствующих об исполнении встречного экспортного контракта, такие документы не представляются, средства

могут быть переведены экспортеру. Для организации расчетов через блокированный счет экспортер и импортер заключают соглашение о блокированном счете с банком, который выбирается для ведения такого счета.

70. Если в трехсторонней сделке с участием третьей стороны, выступающей встречным экспортером, используются перекрестные аккредитивы, встречный импортер (экспортер) открывает аккредитив в пользу встречного экспортера (встречный экспортный аккредитив). Платеж по встречному экспортному аккредитиву осуществляется за счет выручки по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера (экспортному аккредитиву). Экспортер получает в свое распоряжение отгрузочные документы на встречный экспортный товар после представления свидетельства об отгрузке по экспортному контракту и направления инструкции об использовании выручки по экспортному аккредитиву для покрытия расходов по встречному экспортному аккредитиву. Аналогичным образом в случае трехсторонней сделки с участием третьей стороны, выступающей в качестве встречного импортера, выручка по экспортному аккредитиву может быть использована для оплаты расходов по встречному экспортному аккредитиву.

71. При использовании перекрестных аккредитивов в четырехсторонней сделке импортер, в пользу которого открывается экспортный аккредитив, депонирует в банке, открывшем экспортный аккредитив, сумму, соответствующую сумме этого аккредитива. В соответствии с инструкциями экспортера выручка по экспортному аккредитиву не выплачивается экспортеру, а блокируется для покрытия расходов по встречному экспортному аккредитиву. После представления встречным экспортером отгрузочных документов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива средства, депонированные импортером для покрытия расходов на открытие экспортного аккредитива, выплачиваются встречному экспортеру; на другом конце сделки встречный импортер выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товара, полученного встречным импортером. Если встречный экспортер не представляет отгрузочных документов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива, средства, депонированные импортером для покрытия расходов по экспортному аккредитиву, переводятся экспортеру.

ГЛАВА XII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-6
B. Положения о гарантиях в соглашении о встречной торговле	7-37
1. Выбор гаранта	10-14
2. Условия получения платежа в соответствии с гарантией	15-20
3. Сумма гарантии и сокращение суммы гарантии	21-24
4. Сроки предоставления гарантии	25-28
а) В момент вступления в силу соглашения о встречной торговле или вскоре после этого	25-26
б) Позднее в течение срока выполнения обязательства	27-28
5. Срок действия гарантии	29-34
а) Дата истечения срока	29-31
б) Возвращение гарантийного документа	32
с) Пролонгация	33-34
6. Изменение соглашения о встречной торговле или прекращение его действия	35-37
C. Гарантия в отношении дисбаланса в торговле	38-45
1. Гарантия поставки в одном направлении	40-44
2. Взаимные гарантии	45

А. Общие замечания

1. В правовом руководстве особое внимание уделяется гарантиям (именуемым также в практической деятельности "залогам" или "обеспечением") во встречной торговой сделке, которые обеспечивают обязательства по встречной торговле. Такая гарантия может обеспечивать обязательство стороны, обязавшейся закупить товар в рамках встречной торговли, а также обязательства стороны, обязавшейся поставить товар. В некоторых случаях гарантия обеспечивает обязательство по встречной торговле за счет гарантирования платежа в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках в отношении обязательства по встречной торговле. Гарантии, характерные прежде всего для встречной торговли, могут также использоваться для обеспечения сбалансированности торговых потоков (см. пункты 38-45 ниже). Гарантии, обеспечивающие исполнение отдельных контрактов на поставки, не рассматриваются специально, поскольку в связи с такими контрактами не возникает каких-либо проблем, характерных для встречной торговли.

2. Требование о предоставлении гарантии выгодно в первую очередь потому, что оно исключает участие во встречных торговых сделках таких сторон, которые не являются надежными или не располагают достаточными финансовыми средствами. Учреждения-гаранты, как правило, проводят тщательную проверку в отношении сторон, обязательства которых им предлагается гарантировать, и обычно предоставляют гарантии лишь в том случае, если они имеют достаточные основания полагать, что данная сторона в состоянии успешно выполнить свои обязательства. Такое требование особенно выгодно для импортеров или экспортеров, которые в противном случае не в состоянии определить, является ли предлагаемый торговый партнер достаточно надежным.

3. В зависимости от условий гарантия может быть либо независимой, либо дополнительной по отношению к основному обязательству. В соответствии с независимой гарантией обязательство гаранта выплатить определенную сумму зависит не от того, имеет ли место фактическое нарушение основного обязательства стороной, которая взяла на себя обязательство ("принципал") и которая заручилась такой гарантией, а от того, выполнила ли сторона, в отношении которой берется такое обязательство ("бенефициар"), условия платежа, предусмотренные в гарантии (рассмотрение условий платежа см. в пунктах 15-20 ниже). После выполнения условий платежа бенефициар незамедлительно получает платеж, даже если между принципалом и бенефициаром возникают разногласия по вопросу о том, было ли нарушено основное обязательство. Тот факт, что это обязательство было нарушено, должен доказывать принципал, предъявив требование о возмещении выплаченной суммы. Несмотря на то, что обязательство гаранта выплатить определенную сумму может не зависеть от основного обязательства, право бенефициара требовать выплаты в соответствии с гарантией может в исключительных обстоятельствах, в том числе, когда иск бенефициара основан на обмане, не признаваться применимым правом.

4. В соответствии с дополнительной гарантией гарант обязан выплатить определенную сумму лишь в том случае, когда принципал фактически нарушил гарантируемое обязательство. В национальном законодательстве для определения такого рода дополнительных гарантий используются такие термины как "suretyship", "cautionnement", "garantia" и "Burgschaft". Перед выплатой востребованной суммы гарант должен убедиться в том, что основное обязательство действительно было нарушено, с тем чтобы удостовериться в обоснованности требования, и гарант, как правило, имеет право использовать все средства правовой защиты, которые принципал может использовать в отношении бенефициара.

5. В правовом руководстве рассматриваются лишь независимые гарантии, однако это не означает, что данному виду гарантии отдается предпочтение. Обязательства, закрепленные в соглашении о встречной торговле, как правило, обеспечиваются именно независимыми гарантиями. Хотя принципалы в основном отдают предпочтение дополнительным гарантиям, бенефициары, как правило, неохотно принимают такие гарантии ввиду возможных задержек с получением платежа. Кроме того, гаранты, особенно банки, как правило, предпочитают независимые гарантии из-за нежелания проводить проверку в отношении выполнения основного обязательства. Если различные правовые режимы, регулирующие предоставление дополнительных гарантий, уже достаточно развиты, то практика предоставления независимых гарантий, особенно методы банковской и коммерческой практики, еще твердо не закрепились во всех правовых системах и какого-либо единообразия в отношении степени признания независимых гарантий не существует.

6. В некоторых странах банки выставляют "резервные аккредитивы", которые по своей функциональности равнозначны независимым гарантиям. Поэтому изложенные в правовом руководстве мнения в отношении гарантий обеспечения выполнения обязательств принципалом относятся также и к резервным аккредитивам.

В. Положения о гарантиях в соглашении о встречной торговле

7. Когда стороны решают использовать гарантию для обеспечения обязательства по встречной торговле, они должны включить в соглашение о встречной торговле определенные основополагающие положения, касающиеся выдачи и условий такой гарантии. Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о включении в качестве приложения в соглашение о встречной торговле определенной формы гарантии, которой лицо, выдающее гарантию, должно руководствоваться при ее предоставлении. При формулировании условий будущей гарантии в соглашении о встречной торговле стороны должны быть уверены в том, что согласованная формулировка будет приемлемой для гаранта.

8. Гарантией обычно обеспечивается обязательство той стороны, которая обязуется осуществить закупку. Во многих случаях это обусловлено тем, что основная цель этой стороны при согласовании обязательства по встречной торговле состоит не в приобретении товара у другой стороны, а скорее в обеспечении условий для последующей продажи. Если сторона, обязавшаяся закупить товар, имеет особый интерес в приобретении товара, гарантией может обеспечиваться обязательство поставщика заключить контракт на поставку согласованного количества товара. В ряде случаев соглашение о встречной торговле может предусматривать предоставление гарантий для обеспечения обязательств как покупателя, так и поставщика. Если стороны соглашения о встречной торговле предполагают возложить выполнение обязательства по встречной торговле на третье лицо, то стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, кто должен заручиться гарантией: либо та сторона, которая первоначально обязалась осуществить закупку или поставку товара, либо это третья сторона (см. глава VIII "Участие третьих сторон").

9. В тех случаях, когда гарантия обеспечивает обязательство принципала в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, вопрос о том, освобождает ли принципала платеж в соответствии с гарантией от ответственности за выполнение обязательства по встречной торговле, решается в соответствии с положениями оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, а также нормами, применимыми к этой оговорке (см. главу XI "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки", пункты ____-____). В тех случаях, когда гарантия не обеспечивает оговорку о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке и стороны, как это иногда происходит, считают, что платеж в соответствии с гарантией освобождает принципала от обязательства по встречной торговле или от ответственности за любые убытки, превышающие сумму, выплаченную в соответствии с гарантией, им следует отразить свои намерения в соглашении о встречной торговле. При отсутствии соответствующего положения нельзя утверждать, что платеж в соответствии с гарантией освобождает принципала от обязательства по встречной торговле или от ответственности за возмещение убытков.

1. Выбор гаранта

10. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле гаранта, приемлемого для обеих сторон. В результате бенефициар будет уверен в том, что гарантия будет выдана гарантом, который обладает необходимыми финансовыми средствами и, таким образом, является приемлемым. Определение гаранта может оказаться весьма полезным для обеих сторон, поскольку это позволит ограничить возможность возникновения разногласий в будущем и позволит сторонам с самого начала получить представление о стоимости гарантии.

11. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле гарант не определяется, стороны могут предусмотреть, например, что гарантом должен выступать первоклассный банк, приемлемый для бенефициара, или же учреждение страны одной из сторон.

12. Бенефициар, возможно, пожелает, чтобы гарантия была выдана учреждением его страны, поскольку гораздо легче взыскать платеж с такого учреждения, чем с иностранного учреждения. Тем не менее требование в отношении привлечения местного гаранта может иметь ряд недостатков, поскольку принципал лишается возможности воспользоваться услугами гаранта, с которым у него уже налажены отношения и который может предоставить аналогичную гарантию по более низкой цене.

13. В некоторых правовых системах обязательными правилами, применимыми к бенефициару, предусматривается, что гарантия может быть принята лишь в том случае, если она выдается финансовым учреждением в данной стране или финансовым учреждением, уполномоченным выдавать гарантии с выплатой в иностранной валюте, или если выбор гаранта одобрен компетентным органом.

14. В некоторых случаях обязательство выплатить определенную денежную сумму, именуемое "гарантией" и обеспечивающее обязательство по встречной торговле или выплату соответствующих заранее оцененных убытков или штрафных неустоек, берет на себя та сторона, обязательство которой по встречной торговле подлежит гарантированию. Смысл такой "гарантии" состоит в том, что сторона-гарант обязуется осуществить платеж другой стороне в соответствии с условиями гарантии без каких-либо возражений, которые могли бы быть выдвинуты третьей стороной-

гарантом, а также в том, что сторона-гарант имеет право возбудить иск о возмещении выплаченных средств, если она утверждает, что основное обязательство не было нарушено. Такая гарантия может оказаться приемлемой для бенефициара, если эта гарантия является независимой по отношению к основной сделке и выдается торговым партнером, коммерческая репутация и финансовое положение которого не вызывают у бенефициара сомнений. Тем не менее нельзя с определенностью сказать, что такая гарантия обеспечивает бенефициару какие-либо другие юридические права помимо прав, вытекающих из гарантируемого обязательства.

2. Условия получения платежа в соответствии с гарантией

15. В соглашении о встречной торговле следует четко определить условия, которые необходимо выполнить для того, чтобы гарант был обязан осуществить платеж, особенно в отношении любых документов, которые должны быть представлены в обоснование требования осуществить платеж. Неуверенность в том, что представленные бенефициаром документы соответствуют условиям гарантии, может послужить источником споров.

16. Условиями независимой гарантии может предусматриваться, что достаточно лишь выдвинуть требование осуществить платеж или что такое требование должно сопровождаться заявлением бенефициара относительно нарушения обязательства. При этом вполне достаточным может оказаться общее заявление по данному вопросу. В противном случае бенефициару может быть предложено представить более подробную информацию, например в отношении характера нарушения обязательства принципалом, а также того, что бенефициар имеет право на получение требуемой суммы и что эта сумма еще не выплачена. Помимо требования осуществить платеж бенефициару может быть предложено представить документы, выданные третьей стороной и касающиеся невыполнения обязательства принципалом, например, решение арбитража или постановление суда, в котором конкретно указывается, что имело место невыполнение обязательства. В гарантии может предусматриваться возможность снятия требования о представлении заявления третьей стороны, если принципал в письменном виде признает факт невыполнения обязательства. Во всех этих случаях гарант лишь удостоверяется в соответствии содержания документов требованиям гарантии и не обязан проводить какую-либо проверку в отношении основной сделки. Гарант, в частности, не обязан проверять обоснованность заявлений, содержащихся в каком-либо документе.

17. В некоторых случаях стороны договариваются о том, что бенефициар обязан уведомить принципала о намерении воспользоваться гарантией и что иск может предъявляться лишь по истечении определенного периода времени после такого уведомления. Цель подобного требования об уведомлении состоит в том, чтобы дать принципалу возможность выполнить нарушенное обязательство или урегулировать спор. В соответствующем условии гарантии может предусматриваться обязательство бенефициара предоставлять вместе с требованием осуществить платеж документальное подтверждение того, что принципалу было направлено уведомление.

18. В тех случаях, когда гарантия обеспечивает обязательство в отношении платежа в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, стороны, возможно, пожелают указать, что условия платежа будут содержать требования в отношении предоставления бенефициаром заявления о том, что платеж причитается в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке.

19. Помимо условий, касающихся предоставления документов, в гарантии обычно будут содержаться те требования, которые не связаны с выполнением основного обязательства. Такие требования не предусматривают представления какого-либо документа и чаще всего касаются сроков, в течение которых может предъявляться требование о выплате возмещения, суммы гарантии, а также учреждения гаранта, в которое следует направлять такое требование.

20. Желательно, чтобы в соглашении о встречной торговле наряду с закреплением договоренности сторон в отношении гарантии предусматривалось также право бенефициара выдвигать требования в соответствии с гарантией лишь в том случае, если обязательство фактически было нарушено. Такое положение может облегчить возмещение убытков, понесенных принципалом, в том случае, если платеж по требованию осуществляется при ненарушенном основном обязательстве.

3. Сумма гарантии и сокращение суммы гарантии

21. Сторонам следует согласовать сумму гарантии, а также валюту, в которой она должна быть выражена и подлежит выплате. Сумма гарантии выражается в виде определенной суммы или процента от суммы невыполненного обязательства. Если гарантия обеспечивает платеж в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, то положение о гарантии в соглашении о встречной торговле может предусматривать выплату всей суммы заранее оцененных убытков или штрафной неустойки или ее определенную часть. Сама же сумма заранее оцененных убытков или штрафной неустойки может составлять определенный процент от суммы невыполненного обязательства по встречной торговле.

22. При определении суммы гарантии или же заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, охватываемых гарантией, стороны могут принимать во внимание такие факторы, как масштабы ожидаемых потерь в случае невыполнения обязательства и степень риска невыполнения обязательства, а также ограничения, которых гаранты, как правило, придерживаются в отношении аналогичных контрактов. Другим фактором может быть то, насколько легко получить платеж по требованию на основании гарантии. В связи с этим бенефициар, как правило, вынужден идти на уступки. Чем больше условия данной гарантии соответствуют условиям гарантии, основанной на простом требовании, и чем легче получить соответствующий платеж, тем труднее принципал будет соглашаться на то, чтобы гарантия покрывала значительную долю обязательства по встречной торговле. С другой стороны, если условия в отношении представления документов гораздо труднее выполнить тогда, когда принципал не нарушил обязательства (например, когда необходимо представить решение арбитража или суда), принципал, возможно, будет с большей готовностью соглашаться на более значительную сумму гарантии.

23. Стороны, возможно, пожелают включить в условия гарантии определенный механизм для сокращения суммы гарантий по мере выполнения обязательства по встречной торговле. Сокращение суммы гарантии может способствовать снижению риска в соответствии с данной гарантией и, возможно, стоимости гарантии. Если гарантия обеспечивает выплату заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, то положения в отношении сокращения суммы гарантий должны соответствовать механизму сокращения суммы заранее оцененных убытков или штрафной неустойки.

24. Желательно, чтобы механизм сокращения суммы гарантии функционировал на основе предоставления гаранту конкретных документов, свидетельствующих о выполнении обязательства по встречной торговле, и не обязывал гаранта проверять степень выполнения данного обязательства по встречной торговле. К таким документам могут относиться транспортные документы, экземпляры контрактов на поставки, заказы покупателей, разрешения на отгрузку и другие документы, свидетельствующие о выполнении обязательств. Стороны, возможно, сочтут также целесообразным указать лицо, выдающее соответствующие документы, и сторону, ответственную за их направление гаранту. Когда срок выполнения обязательств распределяется на несколько промежуточных сроков, стороны, возможно, пожелают предусмотреть возможность сокращения гарантии на сумму, установленную для каждого промежуточного срока и не востребованную в течение согласованного периода времени.

4. Сроки предоставления гарантии

а) В момент вступления в силу соглашения о встречной торговле или вскоре после этого

25. Сторонам рекомендуется договориться о том, в какой момент времени должна быть выдана гарантия. Можно, например, договориться о том, что гарантия должна выдаваться бенефициару в момент вступления в силу соглашения о встречной торговле или же вскоре после этого (например, спустя тридцать дней после вступления в силу соглашения о встречной торговле). Стороны могут обеспечить наличие гарантии в согласованные сроки, предусмотрев в соглашении о встречной торговле, что оно не вступает в силу без наличия гарантии или что принципал будет считаться нарушившим обязательство по встречной торговле, если гарантия не будет получена в течение согласованного периода времени.

26. Когда контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт) заключается одновременно с соглашением о встречной торговле, стороны могут договориться о том, что выдача гарантии в обеспечение выполнения обязательства по встречной торговле является условием вступления в силу экспортного контракта. Такое положение освобождает импортера от ответственности в соответствии с экспортным контрактом до выдачи гарантии в обеспечение обязательства по встречной торговле.

б) Позднее в течение срока выполнения обязательства

27. Стороны могут договориться о том, что гарантию не обязательно обеспечивать до наступления определенной более поздней даты в течение срока выполнения обязательства, при условии, что к этому времени выполнение данного обязательства еще не завершилось. Такая согласованная дата может наступить, например, за три месяца до окончания срока выполнения обязательства или за три месяца до конца каждого годового элемента многолетнего графика выполнения обязательства. Преимущество такого подхода состоит в том, что сумма гарантии может быть рассчитана в виде определенного процента от еще не выполненного обязательства по встречной торговле. Увязка суммы гарантии с подлежащим выполнению остаточным обязательством, а не со всем обязательством по встречной торговле и ограничение продолжительности срока действия гарантии, по всей вероятности, позволят сократить период, в течение которого покрываются риски по гарантии, а также стоимость самой гарантии.

28. Поскольку в результате применения такого подхода бенефициар вынужден нести риск, связанный с возможностью того, что гарантия не будет предоставлена, стороны, возможно, пожелают договориться о правах бенефициара в том случае, если гарантия не будет предоставлена в соответствии с договоренностью. Можно будет договориться так, чтобы в этом случае бенефициар имел право считать обязательство по встречной торговле нарушенным и требовать компенсацию в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке. Кроме того, можно договориться о том, что бенефициару будет предоставлено право вычитать сумму заранее оцененных убытков или штрафной неустойки из любых причитающихся ему в соответствии с экспортным контрактом сумм в случае, если гарантия не будет предоставлена.

5. Срок действия гарантии

a) Дата истечения срока

29. Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле стороны договорились о продолжительности периода времени, в течение которого будет действовать гарантия. Один из возможных подходов мог бы предусматривать предоставление открытой гарантии, действие которой истекает лишь после того, как обязательство считается выполненным, или сторона, несущая обязательство, каким-либо иным образом освобождается от данного обязательства (см. главу VII "Выполнение обязательств по встречной торговле", пункты ____-____). Другой подход мог бы состоять в установлении конкретной даты истечения срока действия. Следует отметить, что многие гаранты готовы предоставлять гарантии лишь в том случае, если устанавливается конкретная дата истечения срока действия. Кроме того, в статье 46 Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (1983 Revision, Publication No. 400 of the International Chamber of Commerce), в соответствии с которыми могут открываться резервные аккредитивы, предусматривается установление определенного предельного срока для представления документов.

30. Целесообразно, чтобы дата истечения срока действия гарантии наступала после окончания периода выполнения обязательства по встречной торговле. Период времени между истечением срока выполнения обязательства и истечением срока действия гарантии (например, 30 дней) позволит бенефициару отсрочить заключение контрактов на поставки до момента истечения периода выполнения обязательства, а не исключая при этом возможности заявления требования о выплате компенсации в соответствии с гарантией. Кроме того, бенефициар сможет по своему усмотрению допускать незначительные задержки по вине принципала в выполнении обязательства по встречной торговле, не исключая при этом возможности заявления требования о выплате компенсации в соответствии с гарантией. В то же время установление относительно непродолжительных сроков позволит решить вопрос об ответственности гаранта вскоре после наступления момента, когда может быть заявлено о невыполнении обязательства по встречной торговле. Стороны, возможно, пожелают также применить такой подход в отношении гарантий, охватывающих промежуточные сроки общего срока выполнения обязательства.

31. Если обеспечение предоставляется в виде резервного аккредитива, то в нем должно быть четко указано, что аккредитив является безотзывным. Необходимость такого указания обусловлена тем, что в статье 7(c) Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (1983 Revision, Publication No. 400 of the International Chamber of Commerce), которая будет нередко применимой, предусматривается, что аккредитив считается отзывным, если отсутствует четкое указание на то, что он является безотзывным.

b) Возвращение гарантийного документа

32. В некоторых правовых системах гарантия может продолжать действовать даже после истечения срока ее действия, если гарантийный документ не возвращается бенефициаром. Поэтому в соглашении о встречной торговле бенефициара следует обязать вернуть гарантию сразу же после выполнения гарантируемого обязательства. Тем не менее обязательство вернуть гарантию должно быть сформулировано таким образом, чтобы из него не вытекало, что, если гарантия не возвращается, она остается в силе даже после истечения срока действия.

c) Пролонгация

33. По различным причинам срок выполнения обязательства по встречной торговле может быть продлен настолько, что он может превысить срок действия гарантии (см. главу VII "Выполнение обязательств по встречной торговле", пункты ____-____, касающиеся продления сроков выполнения обязательств). В соглашении о встречной торговле можно предусмотреть, что в случае продления срока выполнения обязательства доверитель будет обязан договориться в течение разумного периода времени о соответствующем продлении гарантии. В другом случае гарантия может предусматривать автоматическое продление в случае любого согласованного сторонами продления срока выполнения основного обязательства. Тем не менее такое положение может оказаться

неприемлемым для гаранта, который не желает нести обязательства по гарантии, срок действия которой обусловлен соглашением, стороной которого гарант не является.

34. Что касается расходов по продлению срока действия гарантии, то стороны, возможно, пожелают договориться о том, что сторона, ответственная за продление срока выполнения обязательства, обязана нести расходы по продлению срока действия гарантии.

6. Изменение соглашения о встречной торговле или прекращение его действия

35. В правовых системах, признающих соглашение сторон об установлении независимой гарантии, любая независимая гарантия будет оставаться в силе, как это указано в соглашении, независимо от изменений основного обязательства. Если изменение условий основного контракта влияет на возможность получения документов для обоснования требования об осуществлении платежа в соответствии с независимой гарантией, следует обеспечить, чтобы изменение условий основного контракта сопровождалось соответствующим пересмотром условий гарантий.

36. В соответствии с некоторыми правовыми системами, в которых независимые гарантии признаются неполностью, любое изменение основного обязательства может привести к освобождению гаранта от ответственности; в соответствии с другими системами считается, что гарантия может покрывать лишь обязательства принципала, существующие в момент выдачи гарантии. В целях избежания нежелательных последствий стороны могут договориться о том, что гарантия будет оставаться в силе, несмотря на изменение соглашения о встречной торговле.

37. Изменение соглашения о встречной торговле может привести к увеличению объема ответственности принципала сверх суммы гарантии. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что в таких случаях принципал будет нести ответственность за то, чтобы сумма гарантии была изменена соответствующим образом.

С. Гарантия в отношении дисбаланса в торговле

38. Стороны могут договориться о том, что товар будет поставляться в обмен на другой товар и что поставки в обоих направлениях не подлежат оплате деньгами. Такой вид сделки может основываться на бартерном контракте (см. главу III "Договорной подход", пункты ___-___) или на взаимном погашении встречных платежных требований (см. главу IX "Платеж", пункты ___-___). В таких случаях поставщик несет риск, который заключается в том, что стоимость его поставок может превысить стоимость товаров, полученных от другой стороны, и что этот избыток не будет погашен либо поставками товаров, либо наличным платежом. Для защиты от такого риска стороны могут использовать гарантии для обеспечения урегулирования подобного дисбаланса, который может возникнуть в процессе торговых потоков.

39. Сумма гарантии должна быть увязана с суммой дисбаланса в торговых потоках по верхнему пределу. Такой верхний предел для гарантии может быть установлен на уровне допустимого дисбаланса в соответствии со встречной торговой сделкой. Стороны могут договориться о том, что эта сумма, которую можно востребовать по гарантии, будет покрывать такой дисбаланс не в полном объеме (например, на 80 процентов). Цель такого подхода состоит в том, чтобы стимулировать использование гарантии лишь в качестве крайней меры. Бенефициар, который не в состоянии получить оплату такого дисбаланса в полном объеме за счет использования гарантии, будет стремиться к достижению согласованного баланса торговых потоков, заказывая дополнительные товары у другой стороны.

1. Гарантия поставки в одном направлении

40. Если устанавливается определенная последовательность поставок в двух направлениях, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что сторона, которая, как запланировано, должна получить товар первой, должна предоставить гарантию, обеспечивающую обязательство по поставке товара в обратном направлении. Такая гарантия будет покрывать риск, который несет сторона, поставившая товар первой, в случае, если обратная поставка не будет осуществлена к согласованной дате или же в согласованном объеме по стоимости или количеству. Если первая поставка должна осуществляться поэтапно, стороны могут договориться о том, что по каждой промежуточной поставке должна быть предоставлена отдельная гарантия, соответствующая стоимости такой поставки; в противном случае гарант может согласиться на то, чтобы увеличить сумму гарантии после представления документов, удостоверяющих осуществление дополнительных поставок.

41. Что касается сроков выдачи гарантии, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что гарантия должна быть передана бенефициару в обмен на транспортные документы по первой поставке. Такая процедура будет исключать возможность того, что сторона,

которая, как планируется, поставяет товар первой, получит гарантию, но не осуществит поставку. Для того, чтобы исключить возможность предъявления бенефициаром гарантии (стороной, поставившей товар первой) требования об осуществлении платежа в соответствии с гарантией после того, как принципал (сторона, поставившая товар второй) выполнил свое обязательство по поставке товара, стороны встречной торговой сделки могут договориться о том, что бенефициар гарантии может получить товарораспорядительные документы на вторую поставку лишь в случае сдачи гарантийного документа.

42. Аналогичным образом гарантии могут использоваться в многосторонних встречных торговых сделках. Когда стороны увязывают поставки таким образом, чтобы импортер в обмен на полученный от экспортера товар поставяет товар третьей стороне, являющейся встречным импортером, платеж экспортеру осуществляет третья сторона, выступающая встречным импортером (см. главу IX "Платеж", пункты ___-___). Гарантия, предоставленная импортером, будет обеспечивать обязательство по встречному экспорту после получения экспортного товара. Когда экспортер должен получать оплату от встречного импортера после поставки экспортного товара, бенефициаром гарантии будет выступать встречный импортер. Такая гарантия будет покрывать риск, который несет встречный импортер, осуществляя платеж экспортеру до получения товара от встречного экспортера. Если, однако, встречный импортер обязан осуществить платеж экспортеру лишь после получения встречного экспортного товара, то бенефициаром гарантии будет выступать экспортер. Такая гарантия будет покрывать риск, связанный с неполучением экспортером, поставившим товар, платежа от встречного импортера вследствие неосуществления встречного экспорта.

43. Аналогичная гарантия может быть использована в том случае, если экспортер вместо получения платежа от импортера получает товар от третьей стороны, которая является встречным экспортером и в свою очередь получает платеж от импортера (см. главу IX "Платеж", пункты ___-___). В данном случае стороны могут договориться о том, что экспортер будет получать гарантию, покрывающую риск, связанный с неполучением экспортером, поставившим товар первым, компенсации в виде поставки товара от встречного экспортера.

44. Гарантия может быть использована аналогичным образом, если встречный импортер и встречный экспортер являются независимыми сторонами по отношению к экспортеру и импортеру (см. главу IX "Платеж", пункты ___-___). Стороны могут договориться о том, что импортер должен предоставить гарантию экспортеру для обеспечения обязательства импортера оплатить цену экспортного товара. Когда экспортер должен получить платеж от встречного импортера после поставки экспортного товара, бенефициаром будет выступать встречный импортер. Такая процедура позволит защитить встречного импортера от риска, связанного с оплатой экспортеру в случае неполучения товара от встречного экспортера. Если, однако, встречный импортер обязан осуществить платеж в пользу экспортера лишь после поставки встречного экспортного товара, бенефициаром гарантии будет выступать такой экспортер. Это позволит защитить экспортера от риска поставки товара без получения платежа.

2. Взаимные гарантии

45. Когда стороны договариваются осуществить обмен товара на товар, они могут сделать это без указания конкретной последовательности осуществления поставок в двух направлениях. Такой вариант является наиболее вероятным в том случае, если предполагается осуществить несколько поставок в каждом направлении. В такой ситуации обе стороны несут риск, связанный с возникновением дисбаланса в торговых потоках, которые необходимо урегулировать либо за счет поставок товара, либо за счет выплаты определенных денежных сумм. Для страхования от подобного риска стороны могут договориться о том, что каждая сторона обязана предоставить гарантию в обеспечение урегулирования дисбалансов в пользу другой стороны.

IV. ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ

А. Доклад Рабочей группы по международной договорной практике
о работе ее тринадцатой сессии
(Нью-Йорк, 8-18 января 1990 года)
(А/CN.9/330) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-8	341
I. ОБСУЖДЕНИЕ И РЕШЕНИЯ	9-10	341
II. ВОЗМОЖНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ В СВЯЗИ С УНИФИЦИРОВАННЫМ ЗАКОНОМ О ГАРАНТИЯХ И РЕЗЕРВНЫХ АККРЕДИТИВАХ	11-107	342
А. Основная сфера применения унифицированного закона	11-57	342
1. Общее обсуждение цели и основной сферы применения унифицированного закона	11-14	342
2. Возможные элементы определения "гарантийное письмо"	15-34	342
а) Независимое обязательство платежа	16-19	342
б) Соблюдение условий	20	343
в) Определенная или определяемая сумма и валюта платежа	21-22	343
г) Требование, заявляемое в рамках указанного срока	23-25	343
д) Цель выдачи гарантийного письма	26	344
е) Обязательство в письменной форме	27-29	344
ж) Выдается банком или другим гарантом по просьбе клиента (принципала, предписывающей стороны или владельца счета)	30-32	344
з) Платеж другой стороне (бенефициару)	33-34	345
3. Взаимоотношения, регулируемые унифицированным законом	35-46	345
а) Взаимоотношения гаранта и бенефициара	35-39	345
б) Взаимоотношения гаранта и принципала	40	345
в) Взаимоотношения гаранта и контргаранта	41-46	346
4. Ограничение сферы применения международными гарантийными письмами	47-57	346
В. Автономия сторон и ее пределы	58-75	348
1. Прямое признание автономии сторон	58-60	348
2. Возможная ссылка на единообразные правила, обыкновения или обычаи	61-65	348
3. Возможные пределы автономии сторон	66-75	349
а) Пределы, установленные в нормативных положениях	66-67	349
б) Исключение недокументарных условий платежа	68-75	350

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
C. Возможные правила толкования	76-102	351
1. Определения	77-81	351
2. Общие правила толкования	82-85	351
3. Специальные правила толкования	86-102	352
D. Форма и момент вступления в силу гарантийного письма	103-107	354
III. БУДУЩАЯ РАБОТА	108-110	355

ВВЕДЕНИЕ

1. В соответствии с решением, принятым Комиссией на ее двадцать первой сессии 1/, Рабочая группа по международной договорной практике посвятила свою двенадцатую сессию рассмотрению проекта единообразных правил по гарантиям, разработкой которого занимается Международная торговая палата, и вопроса о целесообразности и возможности любой дальнейшей работы по обеспечению большей степени единообразия статутного права по вопросам гарантий и резервных аккредитивов. Рабочая группа рекомендовала начать работу по подготовке унифицированного закона либо в форме типового закона, либо в форме конвенции.
2. Комиссия на своей двадцать второй сессии одобрила рекомендацию Рабочей группы о проведении работы по подготовке унифицированного закона и возложила эту задачу на Рабочую группу, а также просила секретариат подготовить необходимую документацию 2/.
3. Рабочая группа, в состав которой входили все государства - члены Комиссии, провела свою тринадцатую сессию в Нью-Йорке с 8 по 18 января 1990 года. В работе сессии приняли участие представители следующих государств - членов Рабочей группы: Аргентины, Болгарии, Венгрии, Германии, Федеративной Республики, Египта, Индии, Ирана (Исламской Республики), Испании, Камеруна, Канады, Кении, Китая, Кубы, Лесото, Ливийской Арабской Джамахирии, Марокко, Мексики, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Соединенных Штатов Америки, Союза Советских Социалистических Республик, Франции, Чехословакии, Чили, Югославии и Японии.
4. В работе сессии приняли участие наблюдатели от следующих государств: Австралии, Австрии, Германской Демократической Республики, Индонезии, Колумбии, Корейской Республики, Либерии, Малави, Мьянмы, Объединенной Республики Танзания, Польши, Таиланда, Туниса, Уганды, Финляндии, Швейцарии, Швеции и Эквадора.
5. В работе сессии приняли участие наблюдатели от следующих международных организаций: Международного валютного фонда, Международной торговой палаты, Европейской банковской федерации.
6. Рабочая группа избрала следующих должностных лиц:
Председатель: г-н Р. Ильескас Ортис (Испания)
Докладчик: г-жа Р.М. Пинело (Куба)
7. На рассмотрении Рабочей группы находились следующие документы: предварительная повестка дня (A/CN.9/WG.II/WR.64) и записка секретариата, в которой освещается обсуждение некоторых вопросов унифицированного закона: основной сферы применения унифицированного закона, автономии сторон и ее пределов и правил толкования (A/CN.9/WG.II/WR.65).
8. Рабочая группа утвердила следующую повестку дня:
 1. Выборы должностных лиц.
 2. Утверждение повестки дня.
 3. Возможные вопросы, касающиеся унифицированного закона о гарантиях и резервных аккредитивах.
 4. Прочие вопросы.
 5. Утверждение доклада.

I. ОБСУЖДЕНИЕ И РЕШЕНИЯ

9. Рабочая группа начала свою работу, возложенную на нее Комиссией, с рассмотрения возможных, касающихся унифицированного закона, вопросов, обсуждаемых в записке секретариата (A/CN.9/WG.II/WR.65). Ход обсуждения и выводы Рабочей группы излагаются ниже в разделах A-C главы II.
10. В Рабочей группе состоялся предварительный обмен мнениями по дополнительным вопросам, которые, возможно, должны быть охвачены унифицированным законом, что освещается ниже в разделе D главы II.

II. ВОЗМОЖНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ В СВЯЗИ С УНИФИЦИРОВАННЫМ ЗАКОНОМ О ГАРАНТИЯХ И РЕЗЕРВНЫХ АККРЕДИТИВАХ

A. Основная сфера применения унифицированного закона

1. Общее обсуждение цели и основной сферы применения унифицированного закона

11. В отношении цели будущего унифицированного закона и основной сферы его применения были высказаны общие замечания. Что касается цели унифицированного закона, то согласно предложениям закон должен быть направлен на преодоление существенных расхождений между различными правовыми системами. Сфера его применения не должна быть широкой, и внимание в нем должно быть акцентировано на таких существенных вопросах, как действительность и возможность обеспечения исполнения, срок действия и прекращение действия, ответственность сторон и возражения против платежа. Было выражено мнение о том, что унифицированный закон не должен необоснованно ограничивать автономию сторон и что предпочтительной представляется форма типового закона, а не форма конвенции. По этому последнему вопросу Рабочая группа пришла к выводу о том, что на начальном этапе принимать решение преждевременно.

12. Далее было указано, что унифицированный закон не должен оказывать отрицательное воздействие на сложившуюся и разумную практику гарантий и аккредитивов и ее будущее развитие. В этой связи было предложено добиваться согласования унифицированного закона с соответствующими единообразными правилами, разработанными Международной торговой палатой. Во избежание несоответствия или противоречий акцент в унифицированном законе необходимо сделать на тех вопросах, которые не могут эффективно регулироваться договорными правилами 3/.

13. Что касается типов документов, которые должны регулироваться унифицированным законом, преобладала точка зрения, что в унифицированном законе внимание должно быть сосредоточено на независимых гарантиях и резервных аккредитивах и что он мог бы распространяться на традиционные товарные аккредитивы в тех случаях, когда это целесообразно, ввиду их независимого характера и необходимости одинакового регулирования соответствующих вопросов.

14. Было выражено мнение о том, что резервные аккредитивы следует рассматривать, безусловно, отдельно от независимых гарантий ввиду их различной функциональной основы. Однако преобладало мнение в пользу их совместного регулирования ввиду единого характера их юридической силы и их функциональной эквивалентности. В унифицированном законе могло бы быть принято общее название для этих двух документов, например, термин "гарантийное письмо", предложенный секретариатом. Было высказано мнение, что общим родовым названием, охватывающим также товарный аккредитив, т.е. для всех трех типов независимых документов, которые должны регулироваться унифицированным законом, могло бы быть там, где это осуществимо и целесообразно, например, выражение "независимое финансовое обеспечение".

2. Возможные элементы определения "гарантийное письмо"

15. Рабочая группа обсудила возможные элементы определения "гарантийное письмо" на основе результатов рассмотрения и предложений, изложенных в вышеуказанной записке (A/CN.9/WG.II/WR.65, пункты 21-47). Понималось, что обсуждение таких элементов, хотя прежде всего оно и касалось определения "гарантийное письмо", зачастую имело отношение также к последующему рассмотрению вопросов в рамках разработки проекта положений нормоустанавливающей части.

a) Независимое обязательство платежа

16. Рабочая группа согласилась с тем, что в определении "гарантийное письмо" должна содержаться идея независимого обязательства платежа. Термину "обязательство" или, возможно, "обещание" было отдано предпочтение по сравнению с такими выражениями, как "договор", "соглашение" или "договоренность", в том смысле, что его использование оставляет открытым спорный вопрос о юридической характеристике этого документа как одностороннего или двустороннего. Было выражено мнение о том, что термин "платеж", возможно, является слишком узким и что более приемлемым могло бы быть выражение "выполнение" или "погашение". Что касается объекта платежа, было заявлено, что оно понимается как финансовое обязательство.

17. Что касается определения обязательства как "независимого", Рабочая группа согласилась с тем, что это очень важный элемент, который должен быть включен в определение, особенно в целях проведения разграничения между такими обязательствами и вспомогательными гарантиями, которые должны быть исключены из сферы действия унифицированного закона. Было отмечено, что концепция независимости обязательства гаранта касается в первую очередь так называемой основной сделки между принципалом и бенефициаром, но также затрагивает и другие отношения, например, между гарантом и принципалом и между гарантом и контргарантом.

18. Относительно возможных путей выражения концепции независимости было выдвинуто предложение о том, что гаранту можно отказать в праве ссылаться в отношении бенефициара на те возражения, которые принципал мог бы использовать в иске против бенефициара или которые принципал мог бы использовать в иске против гаранта, особенно те, которые вытекают из утверждения о несоответствии между инструкциями принципала и гарантийным письмом в том виде, в котором оно было выдано. Это выражение независимости, по мнению ряда ораторов, представляется более подходящим, чем такое более категоричное выражение, как "гарантия является независимой по отношению к любой основной сделке или другим отношениям". Были выражены опасения, что последнее выражение может быть истолковано как абсолютное запрещение ссылаться на любое обстоятельство, связанное с основной сделкой, и, таким образом, может быть, например, исключена возможность ссылки на такое обстоятельство в случае обмана или злоупотребления правом.

19. В таком же духе было высказано мнение о том, что выражение независимости не должно быть слишком категоричным и абсолютным, с тем чтобы не воспрепятствовать надлежащему регулированию более конкретных вопросов, таких, как допустимость предварительных условий, недокументарных условий платежа и других согласованных условий гарантий. Поэтому был сделан вывод о том, что определение должно выражать основу понятия и что концепцию независимости необходимо уточнить и разработать в различных положениях нормоустанавливающей части.

b) Соблюдение условий

20. Рабочая группа согласилась с тем, что вопрос о соблюдении условий, изложенных в гарантийном письме, следует включить в определение гарантийного письма в качестве отдельного элемента, даже несмотря на то, что его можно рассматривать как само собой разумеющееся требование. Его включение поможет охарактеризовать обязательство и пояснить, что это обязательство регулируется только теми условиями, которые изложены в самом гарантийном письме, а не какими-либо иными условиями, лежащими вне текста гарантийного письма. Было достигнуто понимание о том, что любая такая ссылка на соблюдение не затрагивает таких вопросов, как вопрос о том, могут ли определенные условия быть недопустимыми или требуются ли определенные условия для вступления гарантийного письма в силу.

c) Определенная или определяемая сумма и валюта платежа

21. Было отмечено, что ссылка на выплату денег или валюты может оказаться слишком узкой, если она будет исключать, например, обязательство уплатить золотом. Поэтому было предложено использовать более широкую формулировку, такую, как "выплата того, что указано в гарантийном письме". Было достигнуто понимание о том, что любая такая ссылка в определении просто выражает принцип и не затрагивает конкретных вопросов, таких, как допустимость использования того или иного средства в качестве платежного или возможная необходимость предусмотреть механизм конверсии одного средства платежа в другое.

22. Рабочая группа согласилась с тем, что не следует требовать, чтобы подлежащая выплате сумма была определенной, однако она должна быть по крайней мере определяемой. Было отмечено, что гарантийные письма без указания определенной суммы используются на практике и, например, предусматривают сокращение в соответствии со снижением гарантируемого риска (например, в ходе выполнения работ, покрытых гарантией исполнения). Были выражены опасения, что обязательное определение суммы в таких случаях может подорвать независимый характер обязательства, если не будет указания на возможность выплаты суммы определенными частями. Для устранения этих опасений было предложено предусмотреть такое определение, по которому гарант легко, на базе прямо указанных документов, мог бы исчислить сумму гарантии.

d) Требование, заявляемое в рамках указанного срока

23. Рабочая группа согласилась с тем, что требование о платеже должно заявляться в пределах какого-либо точно определенного срока действия гарантии или ее действительности. С этой целью необходимо внести ясность в вопрос о точном моменте времени, с которого начинается отсчет срока действия, т.е. с даты предоставления гарантии или вступления ее в силу. Одинаково важно установить точный момент истечения срока действия гарантии, будь то дата истечения или событие, указывающее на истечение, причем этот момент должен определяться на основе документа или, возможно, других легко доступных средств. Оба вопроса должны найти отражение в нормоустанавливающих положениях унифицированного закона.

24. Было отмечено, что на практике используются гарантийные письма, в которых не указан срок их действия или действительности. Ввиду этой практики унифицированный закон не должен требовать, чтобы гарантийные письма содержали такое указание. Однако были выражены различные опасения в отношении таких обязательств с неопределенным сроком действия. Было выражено мнение, что бессрочные обязательства создают неудобства и являются с коммерческой точки

зрения нежелательными ввиду отсутствия момента из прекращения. Они вызывают также опасения в плане регулирования ввиду непрерывной ответственности по ним и их подверженности рискам. Кроме того, они создают неопределенность в том смысле, что они могут подпадать под действие исковой давности положений, касающихся применимого закона, даже простое определение которых может вызвать трудности. Что касается последнего вопроса, то было выражено мнение о необходимости дальнейшего изучения возможного воздействия положений об исковой давности на обязательства без указанного в них срока действия.

25. Для устранения этих опасений было предложено предусмотреть в унифицированном законе временной предел, например в пять или десять лет, для тех гарантийных писем, в которых не указан срок действия. Было выражено опасение, что такое положение, раз оно не допускает выдачи гарантийных писем, в которых указано бессрочное действие гарантии, может оказаться приемлемым не для всех государств 4/.

е) Цель выдачи гарантийного письма

26. Рабочая группа согласилась с тем, что в определении гарантийного письма не следует включать требование о том, чтобы гарантийное письмо содержало указание на цель, с которой оно выдается.

ф) Обязательство в письменной форме

27. Преобладало мнение, что вопрос о форме гарантийного письма следует рассмотреть не в определении гарантийного письма, относящемся к основной сфере применения унифицированного закона, а скорее в нормустанавливающем положении, касающемся надлежащего оформления гарантийного письма.

28. Были выражены различные мнения относительно того, следует ли требовать соблюдения письменной формы. Согласно одному мнению, письменная форма необходима для подтверждения серьезности обязательства и обеспечения его достоверного и имеющего исковую силу документального подтверждения. Требованию о соблюдении формы можно дать расширенное определение, с тем чтобы охватить эквивалентные электронные сообщения или другие средства, служащие вышеуказанным целям. Согласно другому мнению, унифицированный закон должен быть расширительным, а не устанавливать какие-либо подобные ограничения в отношении формы, даже несмотря на то, что устные обязательства почти не используются на практике. Однако согласно подходу, принятому в Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год), отдельным государствам может быть предоставлено право включить это требование при введении в действие унифицированного закона. Что касается последнего предложения, то было указано, что формулировку этой Конвенции, возможно, придется скорректировать с учетом различия между договором купли-продажи и гарантийным письмом и что механизм оговорки может использоваться лишь в том случае, если унифицированный закон будет в конечном итоге принят в форме конвенции 5/.

29. К секретариату была обращена просьба подготовить альтернативные проекты положений, отражающие эти два мнения. При этом ему следует рассмотреть вопрос о проведении различия между исходным составлением гарантийного письма и любыми последующими изменениями с учетом того факта, что изменения иногда вносятся в устной форме. Кроме того, в проектах положений следует отразить дополнительный вопрос об удостоверении подлинности.

г) Выдается банком или другим гарантом по просьбе клиента (принципала, предписывающей стороны или владельца счета)

30. Рабочая группа согласилась с тем, что унифицированный закон должен охватывать не только гарантийные письма, которые выдаются банками, но и те гарантийные письма, которые выдаются другими учреждениями или лицами. Было достигнуто понимание о том, что этот расширенный охват не будет вступать в коллизию с любой нормой государства, запрещающей определенным учреждениям или лицам выдавать гарантийные письма. Далее было установлено, что включение других гарантов, помимо банков, не должно подразумевать, что их ожидаемые нормы поведения могут быть отличными от тех норм, которые требуются для нормальной практики гарантий и аккредитивов.

31. По вопросу о возможном элементе, заключающемся в том, что гарантийное письмо выдается по просьбе другого лица, были выражены опасения, что этот элемент может оказаться слишком узким в том смысле, что он может быть непригодным для контргарантий и для тех исключительных случаев, когда гарантийное письмо выдается каким-либо субъектом от своего собственного имени. По общему мнению, при формулировании такого элемента, как просьба клиента, нужно постараться уменьшить эти опасения.

32. Рабочая группа согласилась с тем, что выбор терминов, которые будут использованы в унифицированном законе для различных сторон, участвующих в операциях с гарантийными письмами, должен проводиться тщательно, с учетом действующей в различных частях мира практики и необходимости выработки соответствующих терминов на шести официальных языках Организации Объединенных Наций.

h) Платеж другой стороне (бенефициару)

33. Рабочая группа согласилась, что в определении "гарантийное письмо" должно присутствовать понятие платежа "другой стороне", именуемой "бенефициаром".

34. В этой связи было высказано предложение дать в унифицированном законе определение ряда других терминов, таких, как "переговоры", "перевод", "переуступка", "документ", "уплатить", "выполнить свои обязательства", "обычай для аккредитивов". Рабочая группа приняла решение рассмотреть это предложение на более позднем этапе 6/.

3. Взаимоотношения, регулируемые унифицированным законом

a) Взаимоотношения гаранта и бенефициара

35. Было отмечено, что в основной части нормоустанавливающих положений унифицированного закона, как это можно предположить, пойдет речь о правах и обязанностях гаранта и бенефициара. При этом было указано, что особое значение в этой связи имеет уже провозглашенный принцип, согласно которому унифицированный закон должен ограничиваться регулированием только тех элементов, которые абсолютно необходимы для преодоления расхождений между правовыми системами. Применительно к взаимоотношениям гаранта и бенефициара эти элементы будут включать такие вопросы, как независимость обязательства гаранта, безотзывность обязательства, срок его возникновения и прекращения и срок давности, в течение которого по данному обязательству могут быть предъявлены требования.

36. Согласно другой точке зрения, унифицированный закон мог бы быть более подробным, чем это предлагается выше. Было отмечено, что цель унифицированного закона состоит в унификации права. Все юридические вопросы, не охваченные унифицированным законом, будут разрешаться на практике за счет обращения к другим нормам национального права, не являющимся единообразными. В связи с этим было высказано предложение о том, чтобы при подготовке первого проекта унифицированного закона секретариат стремился сделать его более, а не менее подробным. Впоследствии Рабочая группа может принять решение изъять те положения, которые, по ее мнению, излишни.

37. Рабочая группа обсудила вопрос о целесообразности давать в унифицированном законе четкую юридическую характеристику обязательства гаранта. Согласно одной точке зрения, в унифицированном законе следует четко указать, что обязательство гаранта имеет договорную природу. Одно из последствий такой характеристики будет заключаться в том, что гарант не будет нести никаких обязательств, пока бенефициар не примет условий гарантийного письма.

38. Согласно другой точке зрения, унифицированный закон следует составить таким образом, чтобы избежать использования концепций. Было указано, что в ряде правовых систем в настоящее время нет четкости относительно надлежащей юридической характеристики, применимой к различным отношениям. Что касается предложения охарактеризовать обязательство гаранта как договорное по своей природе, то было отмечено, что такая характеристика породит проблемы в отношении передачи прав бенефициара по гарантийному письму к третьему лицу.

39. Сообразно с этим Рабочая группа приняла решение о том, что предпочтительно не пытаться определить исходный источник условий в гарантийном письме. Было отмечено, что во многих случаях сам бенефициар определяет условия, которые он готов принять; принципал дает гаранту инструкцию о том, каковы будут эти условия, а гарант выдает гарантийное письмо. Если признавать значение исходного источника условий, то этот вопрос мог бы иметь отношение к вопросам толкования гарантийного письма, а также определения применимого права.

b) Взаимоотношения гаранта и принципала

40. Как отметила Рабочая группа, на ее предыдущей сессии преобладало мнение о том, что взаимоотношения гаранта и принципала необходимо четко ограничить от его взаимоотношений с бенефициаром и в связи с этим исключить из сферы применения унифицированного закона (A/CN.9/316, пункт 136). Однако сообразно с решением, принятым по вопросу о взаимоотношениях гаранта и бенефициара, было решено, что секретариат при подготовке первого проекта унифицированного закона сделает этот проект более, а не менее подробным, так что Рабочая группа сможет впоследствии изъять те из подробностей, которые, по ее мнению, излишни.

с) Взаимоотношения гаранта и контргаранта

41. Рабочая группа подтвердила принятое ею на предыдущей сессии решение о целесообразности того, чтобы унифицированный закон применялся к взаимоотношениям гаранта и контргаранта с учетом того факта, что сами эти взаимоотношения составляют гарантийные отношения (А/CN.9/316, пункт 135).

42. Хотя большинство вопросов, касающихся контргарантии, являются теми же, что и вопросы, касающиеся основной гарантии (это вопросы о независимости обязательства гаранта, безотзывности обязательства, моменте его возникновения и прекращения и сроке давности, до истечения которого по данному обязательству могут заявляться требования), в контргарантийном письме поднимаются специфические вопросы о возможном праве контргаранта на переход к нему прав гаранта и о независимости контргарантийного письма от основного гарантийного письма. Было отмечено, что речь здесь идет о двух различных видах независимости: во-первых, контргарант обязан осуществить платеж только по условиям выданного им контргарантийного письма. Условия этого гарантийного письма могут быть совершенно отличными от условий основной гарантии. Например, основная гарантия может быть вспомогательной, тогда как контргарантия является абстрактной. Во-вторых, контргарант не проверяет документов, по которым производятся выплаты гаранту; контргарантия выполняет функцию возмещения расходов основного гаранта.

43. В Рабочей группе было выражено сомнение относительно того, действует ли когда-либо там, где речь идет о гарантии, подтверждающий банк и, как следствие, должна ли присутствовать в унифицированном законе ссылка на такую сторону. Вместе с тем было отмечено, что унифицированный закон может затрагивать и некоторые аспекты документарных аккредитивов, в каком случае предполагается наличие ссылки на подтверждающий банк.

44. Как и в прошлый раз (см. пункт 24 выше), была выражена озабоченность относительно длительности сроков, в течение которых контргарантия может считаться имеющей исковую силу. Было отмечено, что по законам некоторых стран гарантия (а значит и контргарантия) считается имеющей исковую силу до того момента, пока представляющий собой гарантию документ не возвращен гаранту, в результате чего ответственность может затягиваться до бесконечности. В других случаях срок действия исковой силы, будучи вполне определенным, может быть чрезмерно длительным, хотя в гарантийном письме указывается более короткий срок. Было высказано мнение, что исковая сила гарантийных писем, сохраняющаяся в течение столь длительных сроков, приводит в некоторых странах, где располагаются банки-контргаранты, к проблемам с органами, регулирующими банковскую деятельность. Кроме того, применение установленных в Базельском соглашении правил о достаточности капитала приведет к повышению затрат банков-контргарантов в связи с тем, что они сохраняют ответственность по контргарантии.

45. Была высказана мысль о том, что эти проблемы можно частично снять, предусмотрев в унифицированном законе предельный срок, в течение которого по гарантии, включая контргарантию, может быть предъявлено требование. В ответ на это было указано, что такой подход не будет эффективным; нельзя ожидать, что унифицированный закон будет принят всеми государствами или хотя бы всеми государствами банков-контргарантов. Поэтому те государства, которые в настоящее время требуют сохранения исковой силы гарантий в течение сроков, воспринимающихся как чрезмерно длительные, всегда смогут потребовать от принципала, желающего получить обеспечение по основному контракту, найти банк, который выдал бы контргарантию на желаемых условиях.

46. В качестве одного из возможных решений проблемы было предложено предусмотреть в унифицированном законе предельный срок представления требований по гарантии. Он применялся бы во всех случаях, когда в гарантии, включая контргарантию, не предусматривается более длительный срок.

4. Ограничение сферы применения международными гарантийными письмами

47. Согласно одной точке зрения, сферу применения унифицированного закона следует ограничить международными гарантийными письмами. Одна из указанных причин, которая сама по себе не является определяющей, заключалась в том, что функция Комиссии состоит в прогрессивной унификации и согласовании права международной торговли. Более непосредственное значение имеет тот фактор, что многие законодатели, которые могут быть готовы принять унифицированный закон, если сфера его действия была бы ограничена международными сделками, могут быть не готовы принять его, если он будет также применяться по отношению к национальным сделкам. Кроме того, было отмечено, что некоторые из возможных положений могут не подходить для национальных сделок, например, определение термина "деньги", которое, как можно предполагать, будет содержать указание на расчетные единицы.

48. Было высказано предположение о том, что, несмотря на эти аргументы, было бы целесообразным не принимать окончательного решения относительно требования о международном характере до тех пор, пока не будут разработаны основные положения. Отмечалось, что основные элементы той или иной независимой гарантии являются одинаковыми, независимо от того, является ли гарантийная сделка национальной или международной. Поэтому основные положения, после того как они будут составлены, могут быть приемлемыми для многих государств в плане национальных сделок. Было высказано предположение о том, что основные положения могли бы быть более приемлемыми в отношении национальных сделок, если будет ясно, что унифицированный закон не применяется по отношению к индивидуальным потребительским сделкам.

49. Что касается целесообразности разработки Комиссией унифицированного закона, который может применяться к национальным сделкам, то отмечалось, что учрежденная Комиссией Рабочая группа по новому международному экономическому порядку приняла решение о разработке типового закона о закупках, который будет применяться по отношению к национальным, а также международным закупкам. Эта Рабочая группа полагает, что это является наилучшим способом для согласования правовых норм, регулирующих международные закупки.

50. Было высказано предположение, что вопрос о том, следует ли ограничивать сферу применения унифицированного закона международными гарантийными сделками, имеет особое значение, если унифицированный закон в конечном счете будет принят в форме конвенции, но что он будет иметь меньшее значение, если он будет принят в форме типового закона, поскольку в этом случае любое государство по своему желанию могло бы принять его в отношении национальных гарантийных сделок.

51. При рассмотрении Рабочей группой возможных критериев международного характера, которые могли бы применяться, если сфера применения унифицированного закона будет таким образом ограничена, были высказаны два соображения, в определенной степени противоречащие друг другу. С одной стороны, применение унифицированного закона по отношению к тому или иному гарантийному письму должно быть легко устанавливаемым для сотрудников банков и других учреждений, которые будут им заниматься. С другой стороны, если это вообще возможно, унифицированный закон должен быть применимым ко всему связанному с гарантией комплексу взаимоотношений, включая основную гарантию и любые контргарантии. Согласно одному из этих принципиальных соображений необходимо наличие связующих критериев, которые должны быть отражены в декларативных положениях в тексте гарантийного письма. Этот принцип мог бы подкрепляться и тем, что такие декларативные положения в тексте гарантийного письма имели бы определяющее значение в вопросах применения унифицированного закона к любой стороне, которая не участвовала во включении в гарантийное письмо ложных положений. Согласно второму принципиальному подходу может быть необходимым исследование фактов, которые не поддаются установлению посредством изучения текста гарантийного письма.

52. Была выражена поддержка следующим первым трем возможным критериям, изложенным в пункте 54 записки секретариата: а) места коммерческих предприятий гаранта и бенифициара находятся в разных государствах; б) место выдачи и место коммерческого предприятия запрашивающей или предписывающей стороны (принципал или контргарант) находятся в разных государствах; с) место выдачи и место платежа находятся в разных государствах. Кроме того, было высказано предположение о том, что эти три критерия можно закрепить в качестве альтернативных оснований для применения унифицированного закона.

53. Отмечалось, что некоторые возможные критерии, такие, как место выдачи и место платежа, могут не иметь никакого отношения к характеру гарантии и что в любом случае ими можно легко манипулировать. Указывалось, что в типичных взаимоотношениях, связанных с четырехсторонней гарантией, например основной гарантией и контргарантией, лишь гарант основной гарантии (бенифициар контргарантии) и контргарант будут из разных государств. В результате, если критерии международного характера будут ограничены местонахождением или местом коммерческого предприятия гаранта и бенифициара, под действие унифицированного закона будет подпадать лишь контргарантия.

54. Было также высказано предположение о том, что гарантийное письмо должно подпадать под сферу применения унифицированного закона, если оно выдано в связи с международной коммерческой сделкой. В поддержку этого отмечалось, что такой международный характер посредством ссылки уже известен, особенно в связи с международным коммерческим арбитражем, когда международный характер арбитражного разбирательства может быть определен с учетом международного характера взаимоотношений, из которых возник спор. Был поднят вопрос относительно того, можно ли ожидать, что сотрудники, занимающиеся гарантийным письмом, будут знать, что основная сделка является международной. Кроме того, было высказано предположение о том, что такой критерий в отношении сферы применения может породить сомнения относительно независимости гарантии от основной сделки.

55. Согласно другому подходу в унифицированном законе следует дать общую ссылку на международный характер, дополненную тремя критериями, изложенными выше в качестве примеров. Вопрос о том, имеют ли иные фактические ситуации в достаточной степени международный характер для того, чтобы гарантийное письмо подпадало под действие унифицированного закона, будут решать суды. В поддержку этого отмечалось, что такой подход позволил бы расширить сферу применения унифицированного закона на максимальное число международных гарантийных писем. В ответ указывалось, что эта формула является слишком неопределенной, с тем чтобы быть полезной для сотрудинок, занимающихся гарантийными письмами.

56. Было высказано предположение о том, что в соответствии с принципом автономии сторон они должны иметь возможность выбора в плане применения унифицированного закона по отношению к гарантийному письму. В поддержку этого было выражено мнение о том, что такая возможность в практическом смысле уменьшила бы значение каких-либо объективных критериев международного характера. В ответ отмечалось, что законодатели во многих странах не поддержат такого подхода. Однако указывалось, что вышеупомянутое предложение о том, что декларативная часть гарантийного письма должна иметь определяющее значение в отношении изложенных в нем фактов для цели определения того, подпадает ли гарантийное письмо под сферу применения унифицированного закона, означает в определенной степени то же самое, что и предоставление сторонам выбора в плане применения унифицированного закона.

57. Рабочая группа поручила секретариату подготовить альтернативные проекты вариантов критерия международного характера с учетом вышеизложенных мнений и предложений.

В. Автономия сторон и ее пределы

1. Прямое признание автономии сторон

58. Был поднят вопрос о необходимости того, чтобы в унифицированном законе прямо указывалось, что в соответствии с принципом автономии сторон гарант может давать согласие на предоставление независимой гарантии. Было указано, что существование данного принципа и его применение в отношении предоставления независимой гарантии представляются сами собой разумеющимися. В ответ было заявлено, что в современных условиях необходимо прямо указывать это в унифицированном законе отсутствует во многих странах, в особенности в отношении независимых гарантий, предоставляемых в связи с международными сделками, хотя 10 лет назад, когда концепция независимой гарантии признавалась недостаточно широко, такое указание было бы целесообразным. Вне всяких сомнений, даже сегодня существует целый ряд государств, в которых указанный принцип не признается безоговорочно, и соответствующее прямое указание в унифицированном законе было бы полезным.

59. Было отмечено, что хотя принцип автономии сторон в целом обеспечит возможность предоставления независимых гарантий в связи с международными сделками, некоторые государства могут не особо стремиться в полной мере применять этот принцип в отношении некоторых видов национальных сделок, в особенности некоторых сделок некоммерческого характера. Кроме того, принцип автономии сторон в том виде, в котором он может быть установлен в унифицированном законе, не приведет к отмене регламентирующих положений национальных законодательств, запрещающих определенным субъектам права предоставлять независимые гарантии или содержащих другие специальные правила в этой связи.

60. Помимо этого принцип автономии сторон позволит сторонам соглашения о независимой гарантии уклоняться от соблюдения тех положений унифицированного закона, в которых отсутствует указание на их императивный характер. Позднее будет необходимо указать, какие из положений унифицированного закона носят императивный характер и от соблюдения каких положений нельзя уклоняться. Было предложено, чтобы два ограничения в отношении автономии сторон, которые можно было бы предусмотреть на данном этапе, касались сферы применения этого принципа, т.е. чтобы стороны какой-либо национальной сделки не могли распространять на нее действие положений унифицированного закона посредством указания на то, что эта сделка является международной, и чтобы они не могли установить условия вспомогательной гарантии и сделать ее независимой, всего лишь определив ее как таковую. Вместе с тем было отмечено, что в некоторых странах гарантия может рассматриваться как вспомогательная, если в гарантийном письме конкретно не указывается на то, что она является независимой.

2. Возможная ссылка на единообразные правила, обыкновения или обычаи

61. Рабочая группа согласилась с тем, что в унифицированном законе не должна содержаться открытая ссылка ни на Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УПО), ни на Унифицированные правила для гарантий (УПГ). Было отмечено, что Международная торговая палата (МТП) еще не согласовала УПГ и в настоящее время не известен ни их окончательный текст, ни масштабы, в которых они будут применяться. Что касается УПО, то МТП объявила о

своем намерении пересмотреть ныне действующий вариант текста этого документа. Было указано на нецелесообразность включения в текст закона, являющегося унифицированным, ссылок на другой текст, подвергающийся периодическому пересмотру. Вместе с тем была отмечена возможность упомянуть один или оба документа в преамбуле к унифицированному закону.

62. Рабочая группа также согласилась с тем, что УПО и потенциально УПГ являются важными документами компилятивного характера, в которых излагаются обычаи и практика в области независимых обязательств. Кроме того, была высказана мысль, что сам факт того, что пересмотр и обновление УПО и УПГ в соответствии с новой банковской практикой связаны с меньшими трудностями, чем пересмотр и обновление унифицированного закона, факт, явившийся одним из доводов, свидетельствующих о нежелательности упоминать их в унифицированном законе, означает, что круг вопросов, охваченных в унифицированном законе, будет целесообразно ограничить теми вопросами, охват которых в рамках компилятивных документов по банковской практике, подобных УПО и УПГ, сопряжен с определенными трудностями.

63. В ответ было указано, что хотя для учета моментов, не отраженных в нормативных положениях унифицированного закона и положениях самого гарантийного письма, можно использовать УПО или УПГ, их также можно учесть путем применения положений национального законодательства, отличных от содержащихся в унифицированном законе. Возможность обеспечения учета этих моментов за счет применения положений национального законодательства, отличных от содержащихся в унифицированном законе, будет отчасти зависеть от круга вопросов, охваченных в УПО или УПГ, и от возможности применения положений этих двух документов к конкретному гарантийному письму. В этой связи было отмечено, что наряду с существованием целого ряда правовых систем, в рамках которых суды будут применять положения УПО как нормы обычного права, существуют другие правовые системы, в рамках которых положения УПО будут применяться как нормы договорного права и лишь в том случае, если стороны включают в гарантийное письмо ссылку на этот документ. Поэтому было указано на желательность того, чтобы унифицированный закон охватывал хотя бы некоторые из областей, охваченных в настоящее время в УПО. Было выражено мнение о целесообразности тесной координации деятельности ЮНСИТРАЛ по подготовке унифицированного закона и деятельности МТП по пересмотру УПО и завершению подготовки УПГ.

64. Было отмечено, что даже в том случае, если в унифицированном законе не будут упомянуты УПО и УПГ, в нем можно было бы сослаться на обыкновения или обычаи, для чего можно использовать формулировку, основанную на статье 9(2) Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год), гласящей следующее:

"При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли".

65. В ответ было заявлено, что используемая в Конвенции о купле-продаже формулировка уместна в контексте законодательства, регулирующего куплю-продажу товаров, осуществляя которую стороны имеют полное право составлять контракты по своему желанию, но в контексте независимых гарантий, когда многие из положений унифицированного закона будут иметь императивный характер, использование этой формулировки нецелесообразно.

3. Возможные пределы автономии сторон

а) Пределы, установленные в нормативных положениях

66. Рабочая группа согласилась с тем, что автономия сторон будет признаваться в унифицированном законе в рамках определенных пределов, которые должны быть четко установлены этим законом. Как предлагалось на двенадцатой сессии, в унифицированном законе можно было бы установить определенные стандарты отчетности и сформулировать требование добросовестности. Такие стандарты отчетности можно было бы считать пределами для положений, касающихся освобождения от ответственности, и, например, налагать ответственность на гарантов за недобросовестные действия или действия, совершенные без разумной осмотрительности, как это предусматривается в статье 15 нынешнего проекта УПГ.

67. В этой связи была выражена озабоченность в связи с тем, что унифицированный закон может совпасть с подготовленными МТП унифицированными правилами, в частности со статьями 15 и 16 УПО по вопросу об ответственности банков, или вступить в противоречие с ними. Во избежание нежелательной несогласованности между двумя организациями необходимо установить отношения тесного сотрудничества. Наблюдатель от МТП разъяснил необходимость пересмотра УПО и организационные меры, которые планируется для этого осуществить, и выразил надежду, что Комиссия окажет содействие в этих усилиях, как это было сделано в случае предыдущих пересмотров.

b) Исключение недокументарных условий платежа

68. Рабочая группа рассмотрела проблему недокументарных условий платежа на основе результатов обсуждения, изложенных в записке секретариата (A/CN.9/WG.II/ WP.65, пункты 28-29 и 74-82). Ряд заявлений был посвящен вопросу выяснения масштаба проблемы.

69. Было отмечено, что обсуждаемая проблема касается лишь условий платежа, а не каких-либо предварительно существующих условий вступления в силу гарантийного письма и что она касается лишь условий в строгом смысле данного слова, т.е. тех условий, в силу которых возникает зависимость платежа от неопределенного будущего действия или события. Было отмечено, что требование или иск о платеже могут рассматриваться в качестве документарных в том случае, если они составлены в письменной форме, поскольку термин "документ" означает любой документ в "письменной форме". В этой связи было отмечено, что могут быть выделены различные категории "документарных гарантий" в зависимости от того, сколько оговорено условий платежа из следующего перечня: письменное требование, заявление бенефициара относительно нарушения принципалом своих обязательств, указание бенефициаром обязательств, не выполненных принципалом, представление дополнительных документов третьей стороной.

70. Наконец, было отмечено, что обсуждаемая проблема отличается от проблемы, возникающей в связи с каким-либо возможным условием, не сформулированным в гарантийном письме. Такое постороннее условие, которое стороны могут согласовать на более поздней стадии, влечет за собой возникновение различных вопросов, например, вопроса о формальной действительности поправок к гарантийному письму.

71. Было отмечено, что сутью обсуждаемой проблемы является тот факт, что недокументарные условия платежа предусматривают установление или проверку фактов и что такого рода условия могут подрывать независимый характер обязательства о платеже. Поскольку даже при обработке документов иногда возникают проблемы, необходимость установления фактов - а эта процедура может потребовать много времени, создать трудности или вовлечь гаранта в споры между другими сторонами - возложила бы на него нежелательное бремя и стала бы препятствием на пути скорейшего платежа по гарантийному письму. Сообразно выражению "банки имеют дело с документами, а не с товарами", документарный или представительный характер условий платежа тесно связан с концепцией независимости.

72. Было отмечено, что недокументарные условия, касающиеся основной сделки, нередко ставят под сомнение независимый характер обязательства и что вопрос о том, носит ли данное обязательство фактически независимый или дополнительный характер, является вопросом толкования. Хотя в рамках унифицированного закона можно обеспечить разъяснение путем включения в него нормы о толковании применительно к данному важнейшему вопросу, очевидно, что дополнительная гарантия унифицированным законом охвачена не будет. Поэтому для целей унифицированного закона обсуждаемая проблема ограничена теми недокументарными условиями платежа, которые связаны с независимыми обязательствами.

73. Были высказаны различные мнения относительно отражения вопроса о недокументарных условиях в унифицированном законе. Согласно одной точке зрения, в унифицированном законе не следует затрагивать данную проблему, не говоря уже об исключении этих условий или преобразовании их в документарные условия. В поддержку этой точки зрения было заявлено, что соглашение сторон должно в полной мере признаваться и что строгое соблюдение согласованных условий необходимо для обеспечения определенности. Кроме того, вопрос о том, является ли недокументарное условие нежелательным или неприемлемым бременем, которое ложится на гаранта, следует оставить на усмотрение гаранта, когда берется такое обязательство.

74. Согласно другой точке зрения, данную проблему следует рассматривать не на основе конкретной нормы, касающейся недокументарных условий, а в рамках общей нормы, которая предусматривала бы достаточную свободу действий для принятия практических решений в отношении возможного многообразия случаев. Такая норма могла бы представлять собой положение, касающееся строгого соблюдения, или положение, определяющее стандарт осмотрительности со стороны добросовестного контролера документов в банке.

75. Однако, по мнению большинства, за исключением, конечно же, тех случаев, когда речь не идет о независимом обязательстве, которое в этой связи выпадает из сферы действия унифицированного закона, последний должен предусматривать преобразование недокументарных условий платежа в документарные. Хотя такое преобразование может не оправдать ожиданий одной или нескольких сторон, предполагается, что острота этой проблемы со временем будет уменьшаться по мере расширения осведомленности сторон относительно соответствующего положения о преобразовании. Что касается способа преобразования, т.е. того, какой документ необходимо представить, то была высказана мысль о том, что было бы достаточно заявления бенефициара, подтверждающего факт или событие, о которых идет речь, или, по его выбору, свидетельства соответствующего третьего лица.

С. Возможные правила толкования

76. На основе результатов обсуждения, изложенных в записке секретариата (пункты 83-99), Рабочая группа рассмотрела вопрос о возможных путях включения в унифицированный закон руководящих положений для толкования терминов, содержащихся в нем самом и в гарантийных письмах.

1. Определения

77. Рабочая группа согласилась с тем, что в унифицированном законе должны содержаться определения использованных в нем основных терминов. При формулировании определений следует должным образом учитывать терминологию, используемую при предоставлении международных гарантий и открытии аккредитивов, и возможные изменения в будущем. Таким образом, следует стремиться к четкому взаимопониманию, не вдаваясь в чрезмерные подробности или формальности. В частности, в отношении УПО было предложено избегать различий в определениях между двумя разработанными на международной основе текстами, охватывающими одну и ту же тематику.

78. Было отмечено, что на данном начальном этапе работы трудно ответить на вопрос о том, каким конкретным терминам следует дать определение. Окончательный ответ можно дать лишь тогда, когда станет ясно, какие вопросы охвачены в унифицированном законе и какие нормоустанавливающие положения в нем содержатся. Точно так же лишь на более позднем этапе можно принять решение о том, следует ли объединить определения в рамках положений, содержащихся в первой части унифицированного закона, или включить хотя бы некоторые определения в контекст основных нормоустанавливающих положений, к которым они относятся в первую очередь.

79. Более далеко идущее предложение заключалось в том, чтобы включить в унифицированный закон всеобъемлющую компиляцию терминов, обеспечивающую достоверное описание практики в различных регионах и правовых системах и основанную на докладах о национальной практике, которые будут представлены в секретариат. Это предложение нацелено на то, чтобы за счет облегчения понимания смысла терминов, используемых в том или ином иностранном документе, и основных прав и обязанностей сторон обеспечить национальный режим в отношении иностранных гарантий и аккредитивов (например, чтобы финансовый резервный аккредитив, выданный в Соединенных Штатах Америки, признавался и имел исковую силу во Франции, или гарантия, предоставленная французским контрагентом, подтверждалась банками в Соединенных Штатах). На более позднем этапе подобная компиляция терминов может также послужить основой для разработки системы сокращений или символов для использования при электронной обработке данных.

80. В ответ было заявлено, что для реализации данного предложения потребуется приложить чрезвычайно большие усилия и его невозможно надлежащим образом увязать с предполагаемым содержанием и целями унифицированного закона. Исходя из опыта по осуществлению аналогичной работы, накопленного МТП, было высказано мнение о том, что при осуществлении этого предложения возникнут непреодолимые трудности.

81. Рабочая группа не приняла это предложение. Вместе с тем было выражено общее мнение, что любые содержащие описание терминов и практики доклады, которые может получить секретариат, будут полезны при подготовке общих и приемлемых определений терминов для унифицированного закона.

2. Общие правила толкования

82. Рабочая группа рассмотрела вопрос о возможных общих правилах толкования, которые распространялись бы на унифицированный закон в целом, как это предлагается в пунктах 84-86 записки секретариата.

83. Рабочая группа согласилась с тем, что унифицированный закон должен содержать общее правило, которое было бы аналогично статье 3 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург) и которое, например, могло бы гласить: "При толковании и применении положений настоящего Закона надлежит учитывать его международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия". Подобное правило поможет положить конец использованию традиционных национальных концепций или по крайней мере сузить масштабы их использования и, таким образом, будет способствовать достижению цели обеспечения согласованности. Было заявлено, что в случае принятия унифицированного закона не в форме конвенции, а в форме типового закона в связи с включением подобного правила возникнет ряд моментов, которые необходимо учитывать.

84. Рабочая группа согласилась с тем, что в качестве еще одного общего элемента толкования следует включить требование проявлять добросовестность и что это требование можно объединить с вышеупомянутым правилом, как это сделано в статье 7 (1) Конвенции Организации Объединенных

Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год), гласящей: "При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле". В поддержку этой идеи было указано, что подобное правило также включено в другие подготовленные Комиссией тексты, такие, как Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год), в которой, правда, содержится ссылка не на "международную торговлю", а на "международные сделки". В отношении последнего замечания было решено, что Рабочая группа подберет подходящие формулировки для унифицированного закона на более позднем этапе на основе альтернативных проектов положений, которые подготовит секретариат.

85. Далее было заявлено, что требование проявлять добросовестность как один из элементов толкования имеет особое значение в контексте круга вопросов, регулируемых унифицированным законом, поскольку оно может способствовать проявлению добросовестности принципалами, бенефициарами и другими участниками операций, связанных с гарантиями и аккредитивами. Было указано, что включение элемента добросовестности может повлиять на трактовку определенных вопросов, таких, как вопрос о носящих характер очевидного злоупотребления или необоснованных требованиях, и это влияние следует учитывать при формулировании нормоустанавливающих положений.

3. Специальные правила толкования

86. Рабочая группа рассмотрела вопрос о возможных специальных правилах, применяемых к регулируемому унифицированным законом кругу вопросов. Первое подобное правило будет требовать строгого толкования условий гарантийного письма. Хотя никто не возражал против принципиальной направленности и целесообразности подобного правила, в ходе обсуждения обнаружили различные точки зрения на его содержание и смысл.

87. В отношении понятия "строгий" было указано на существование различий лингвистического характера, поскольку, например, в странах континентального права, воспринявших традиции римского права, обычно используется понятие "буквальный", которое не обязательно является точным эквивалентом того, что в странах с другими системами права определяется как "строгий". Еще одним источником неопределенности явился тот факт, что понятие "строгость", или "буквальность", может относиться к различным вопросам и, соответственно, передавать различный смысл.

88. Одна из основных проблем связана с определением прав и обязанностей сторон, что должно осуществляться исключительно на основе условий, установленных в гарантийном письме. В контексте регулируемых унифицированным законом вопросов особое значение имеет недопущение учета каких-либо побочных фактов или намерений, поскольку необходимость проверки факторов, связанных с основными отношениями или отношениями между принципалом и гарантом, нанесет ущерб независимому характеру сделки.

89. Признанная всеми необходимостью ограничиваться только содержанием самого гарантийного письма становится особенно очевидной на этапе исполнения или обеспечения исполнения обязательств сторон. Наряду с исключением побочных фактов или намерений особенно важное значение принадлежит также строгому толкованию отдельных терминов, содержащихся в гарантийном письме. На примере доктрины строгого соблюдения положений документов встал вопрос относительно того, насколько строго или буквально следует соблюдать отдельные требования.

90. В этом контексте возникла некоторая терминологическая неясность в связи с тем, что выражение "строгое соблюдение", в отличие от выражения "соблюдение по существу", можно понимать и как означающее действительно буквальное соблюдение вплоть до последней запятой, и как допускающее возможность несущественных отклонений для исправления типографских опечаток или аналогичных незначительных отклонений. Как показывает этот пример, понятие "строгий" или любое эквивалентное ему по значению слово представляется недостаточным для того, чтобы точно описать принцип толкования или соблюдения.

91. В отношении универсально применимого принципа толкования было выдвинуто предложение о том, что определяющее значение в данной связи должно иметь мнение банков, основанное на их установившейся практике. Они могут наилучшим образом оценивать практические потребности повседневной обработки многих средств платежа, а также обеспечения бесперебойного функционирования механизма отношений между банками-корреспондентами в международных операциях в условиях наличия расхождений между правовыми нормами в различных юрисдикциях. В ответ на это была высказана обеспокоенность по поводу того, что такой принцип может поставить в привилегированное положение какую-то одну категорию лиц, участвующих в операциях с гарантиями и аккредитивами. Представляется нецелесообразным выведение такого принципа за рамки установления нормы добросовестного поведения, которая, как и любая другая подобная норма,

была бы ориентирована на соответствующую группу лиц (например, на лиц, осуществляющих контроль над документацией) и учитывала бы требования их практики.

92. Что касается однозначного или буквального толкования каждого конкретного термина в гарантийном письме, то была высказана обеспокоенность в отношении того, что оно будет неуместным и слишком формальным в тех случаях, когда другие положения данного гарантийного письма будут указывать на возможность иного толкования. Например, применение термина "cautionnement" в тексте гарантийного документа на французском языке не должно препятствовать определению характера сделки как независимого на основе условий, установленных в гарантии. В ответ на это было указано, что принцип строгого толкования не означает, что какому-либо одному термину будет отдаваться предпочтение по сравнению с другим термином, используемым в том же тексте. В подобных случаях непоследовательности или двусмысленности принцип строгого толкования не будет иметь практического значения, и его, возможно, потребуется дополнить более конкретными правилами толкования.

93. Как указывается в записке секретариата (пункт 94), одно из правил, которое способствовало бы решению проблемы, связанной с вышеуказанным примером, заключается в том, чтобы в случае любого несоответствия между пометкой или правовой характеристикой и условиями в одном и том же тексте отдавать предпочтение условиям. В поддержку этого правила был выдвинут аргумент, согласно которому оно позволит не учитывать правовую характеристику, отраженную сторонами в пометке, которая не верна с той точки зрения, что она не соответствует условиям, предписывающим иную характеристику. Определенность правовой характеристики не только необходима для установления применимости унифицированного закона, но и имеет значение для ряда ситуаций практического характера (например, в том случае, если банку, к которому была обращена просьба выдать контргарантию, требуется знать правовой характер основной гарантии).

94. Вместе с тем были высказаны опасения в отношении того, что подобного рода правило может оказаться чрезмерно жестким и механическим и не даст судебным органам достаточной свободы действий для принятия решения по тому или иному вопросу с учетом всех обстоятельств. Уместность подобного специального правила была также поставлена под сомнение в свете того, что национальные законы, как правило, содержат общие нормы толкования, которые могут предусматривать признание документа недействительным или другие действия в случае двусмысленности или непоследовательности.

95. Что касается определения независимого или вспомогательного характера обязательства, то было предложено, чтобы в сомнительных случаях, когда правовой характер не может быть определен при помощи какого-либо другого общего или специального правила толкования, включенного в унифицированный закон, обязательство рассматривалось как независимое. В пользу этого предложения был выдвинут аргумент, согласно которому разрешение подобного рода дилеммы будет полезным в свете того, что правовой характер обязательства определяет применимость унифицированного закона и что неопределенность правового характера представляет собой проблему, нередко встречающуюся на практике. В поддержку концепции, согласно которой в сомнительных случаях обязательство должно считаться независимым, был высказан тот довод, что она будет соответствовать потребностям и реальной практике на международном уровне.

96. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что подобного рода правило будет впервые включено в текст международно-правового документа, поскольку оно будет применяться к документам, в отношении правового характера которых имеются сомнения, которые, в свою очередь, ставят вопрос о применимости к ним унифицированного закона, и что это правило будет автоматически распространять сферу применения закона на такие документы. Было также указано, что не все международные гарантии являются независимыми. Кроме того, такое правило было бы неадекватно с той точки зрения, что оно поставило бы бенефициара в предпочтительное положение по отношению к гаранту. В отношении последнего из вышеуказанных доводов в ответе было сказано, что данное правило будет служить интересам гаранта, поскольку оно вносит определенность и освобождает его от необходимости установления или проверки каких бы то ни было фактов, касающихся основной сделки. Рабочая группа согласилась вновь рассмотреть этот вопрос и принять решение по данному предложению на основе проекта, который будет подготовлен секретариатом.

97. Рабочая группа рассмотрела смежное предложение относительно применяемого в случаях двусмысленности или непоследовательности общего правила, которое содержится в записке секретариата (пункты 90-92). Такое правило может либо предусматривать возложение ответственности за двусмысленность текста на его фактического составителя, либо - в том случае, если будет отдано предпочтение четкому правилу, - толкование текста против одной из сторон; в этом случае необходимо будет сделать выбор между гарантом и бенефициаром.

98. Предложение относительно четкого правила, отдающего предпочтение либо гаранту, либо бенефициару, поддержки не получило. Было сочтено, что такое правило будет несправедливым, поскольку оно может нанести ущерб стороне, не принимавшей участия в составлении двусмысленных формулировок. Если такое правило будет принято, то оно должно возлагать ответственность за двусмысленные формулировки на фактического составителя текста. В поддержку данной точки зрения был выдвинут тот довод, что такое правило ("contra preferentem") было включено в тексты различных национальных и международных правовых документов и его применение, включая необходимость установления фактического составителя текста, как представляется, дало хорошие результаты. Однако против этого правила были высказаны возражения на том основании, что оно требует проведения расследования фактов, которое является неуместным в контексте независимых обязательств. Кроме того, идея возложения ответственности за двусмысленность текста на его составителя, являясь разумной в качестве общего принципа, не должна быть воплощена в жесткое, механическое правило.

99. Рабочая группа рассмотрела предложение, содержащееся в пункте 95 записки секретариата (и проиллюстрированное тремя примерами в пунктах 96-98). Данное предложение заключалось в том, чтобы рассмотреть целесообразность включения в унифицированный закон правила толкования, в соответствии с которым будет отдаваться предпочтение специальным положениям в случаях их коллизии со стандартными положениями, общими условиями и, возможно, унифицированными правилами, ссылка на которые содержится в том же гарантийном письме.

100. Рабочая группа пришла к единому мнению в отношении того, что принцип, лежащий в основе данного предложения, является верным и признается в большинстве национальных законов. Однако было сочтено, что включение в унифицированный закон жесткого и механического правила, закрепляющего этот принцип, является неуместным.

101. В этой связи было выдвинуто предложение о том, чтобы унифицированный закон - при том понимании, что он будет охватывать товарные аккредитивы, - предусматривал приоритет УПО, упоминаемых почти в каждом аккредитиве, над любым вступающим с ними в коллизию положением унифицированного закона. В том случае, если прямое упоминание УПО в тексте закона будет сочтено нежелательным, данное правило может содержать ссылку на автономию сторон и универсальное обычное право. В ответе было указано, что данное предложение касается ранее обсуждавшихся вопросов, а именно вопросов о возможных пределах автономии сторон и целесообразности предотвращения коллизий между унифицированным законом и УПО (см., в частности, пункты 60, 66-67). Было указано, что оба эти вопроса имеют важное значение на всех этапах подготовки унифицированного закона, вследствие чего предложение об общем приоритете УПО не может быть рассмотрено на текущей стадии подготовительной работы.

102. Рабочая группа приняла содержащееся в пункте 99 записки секретариата предложение о том, чтобы в унифицированном законе был предусмотрен безотзывный характер всех охватываемых им обязательств, если в гарантийном письме не указано иное. Такое положение будет соответствовать реалиям и потребностям международной практики гарантий и резервных аккредитивов и является более предпочтительным по сравнению со статьей 7(с) УПО, которая предусматривает, что, если в аккредитиве не указано иное, он считается отзывным. В этой связи было предложено рассмотреть проблему возможных условий, при которых гарантия считается выданной и действительной.

D. Форма и момент вступления в силу гарантийного письма

103. Рабочая группа провела предварительный обмен мнениями по вопросам, касающимся формы и момента выдачи и вступления в силу гарантийного письма. Было указано, что гарантам и другим сторонам крайне важно точно знать, когда вступает в силу обязательная и безотзывная гарантия. В то же время стало ясно, что будет трудно найти точные и одинаково приемлемые решения ввиду разнообразия средств связи и наличия расхождений в нынешней практике.

104. Было предложено положить в основу поиска приемлемых решений проведение обширного эмпирического исследования и сбора стандартных форм и фактических текстов гарантий в различных странах мира. Такие материалы, будучи переданы секретариату, помогли бы определить существенные формальные признаки гарантий и резервных аккредитивов на основе нынешней международной практики. В ответ на это были высказаны сомнения относительно целесообразности и фактической пользы такой масштабной работы. Хотя любая информация о нынешней практике была бы полезна для секретариата, были выражены опасения, что сбор информации будет затруднен по причинам конфиденциальности. Кроме того, можно предполагать, что на качество собранной информации скажутся значительные расхождения в практике, которая продолжает развиваться и которая будет изменяться в предстоящие годы. Было выражено мнение о том, что по этой причине любой такой сбор информации о нынешней практике не приведет непосредственно к нахождению решений для унифицированного закона, особенно если принять во внимание возможность того, что некоторые из видов нынешней практики могут быть сочтены несправедливыми или неприемлемыми по другим причинам.

105. Что касается требуемой формы гарантийного письма, то широкую поддержку получило требование установить какую-либо осязаемую или материальную форму, чтобы исключить чисто устные гарантии. При выборе приемлемого варианта необходимо принять во внимание используемые в настоящее время различные средства связи и быстрые изменения в этой области.

106. В отношении возможного последующего внесения поправок или изменений в условия было предложено установить ту же необходимую форму, что и для первоначального варианта гарантийного письма. В ответ на это было заявлено, что существует практика, в соответствии с которой поправка к гарантийному письму в письменной форме может быть сделана в устной форме и в той же форме удостоверена. Хотя затем эта поправка подтверждается направлением сообщения в такой форме, которая позволяет регистрировать поправку, на практике устное сообщение рассматривается как определяющее момент вступления поправки в силу.

107. Что касается вопроса о решающем моменте вступления в силу гарантийного письма, то, согласно одному мнению, гарантийное письмо становится обязательным и действительным с момента его выдачи или выставления гарантом. Согласно другой точке зрения, гарантийное письмо, должно стать действительным с момента его передачи бенефициару или акцепта им. Было заявлено, что момент вступления в силу зависит от того, характеризуется ли это обязательство как одностороннее или же договорное. Хотя предложение характеризовать это обязательство как договорное получило значительную поддержку, было указано, что в ряде правовых систем гарантийное письмо рассматривается как особенность, относящаяся к торговому праву, как товарный аккредитив, акцепт которого, как правило, подтверждается молчаливым согласием бенефициара или обеспечивается заранее через договорные положения.

III. БУДУЩАЯ РАБОТА

108. Рабочая группа приняла к сведению решение Комиссии, принятое ею на двадцать второй сессии, о проведении четырнадцатой сессии Рабочей группы 3-14 сентября 1990 года в Вене 7/.

109. Рабочая группа просила секретариат представить на ее следующей сессии первый проект статей с возможными вариантами по вопросам, рассмотренным в ходе нынешней сессии.

110. Рабочая группа просила также секретариат представить на ее следующей сессии записку с анализом других вопросов, которые могут быть отражены в унифицированном законе. Было принято решение исключить из ряда узких вопросов для обсуждения, упомянутых на предыдущей сессии 8/, следующие вопросы: предупреждение негативного воздействия, вызываемого представлением документов, не предусмотренных условиями гарантии; риск платежа по подложным документам в том, что касается права требовать возмещения убытков у принципала и любого будущего иска подлинного бенефициара; предоставляемая бенефициаром гарантия подлинности документов; и определение размеров убытков.

Примечания

- 1/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункт 18.
- 2/ Там же, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 244.
- 3/ См. также ниже пункты 62-63, 66-67.
- 4/ См. также ниже пункты 44-46.
- 5/ См. также ниже пункты 103-106.
- 6/ См. также ниже пункты 77-81.
- 7/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 297.
- 8/ A/CN.9/316, пункт 173.

В. Независимые гарантии и резервные аккредитивы:
обсуждение некоторых вопросов, касающихся унифицированного закона:
основная сфера применения унифицированного закона, автономия сторон
и ее пределы и правила толкования: записка секретариата а/
(A/CN.9/WG.II/WR.65) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-7	359
I. ОСНОВНАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ УНИФИЦИРОВАННОГО ЗАКОНА	8-59	360
А. Виды документов, которые предстоит охватить	9-67	360
1. Концентрация внимания на независимых гарантиях и резервных аккредитивах	9-12	360
2. Образец нынешних определений	13-20	361
3. Возможные элементы определения "гарантийное письмо"	21-47	364
а. Независимое обязательство платежа	21-29	364
б. Соблюдение условий	30-32	365
с. Определенная или определяемая сумма и валюта платежа	33-35	365
д. Требование, заявляемое в рамках указанного срока	36-37	366
е. Цель выдачи гарантийного письма	38-39	366
ф. Обязательство в письменной форме	40-42	367
г. Выдается банком или другим гарантом по просьбе клиента (принципала, предписывающей стороны или владельца счета)	43-45	367
h. Платеж другой стороне (бенефициару)	46-47	368
В. Взаимоотношения, регулируемые унифицированным законом	48-52	368
1. Взаимоотношения гаранта и бенефициара	48	368
2. Взаимоотношения гаранта и контрагаранта	49-51	368
3. Взаимоотношения гаранта и принципала	52	368
С. Ограничение сферы применения международными гарантийными письмами	53-59	369

а) Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее тринадцатой сессии.

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
II. АУТОНОМИЯ СТОРОН И ЕЕ ПРЕДЕЛЫ	60-82	370
А. Прямое признание автономии сторон	60-62	370
В. Возможная ссылка на единообразные правила, обыкновения и обычаи	63-70	371
1. Ссылка на конкретные своды правил или единообразные правила в целом	63-68	371
2. Ссылка на обыкновения или обычаи	69-70	372
С. Возможные пределы автономии сторон	71-82	372
1. Пределы, установленные в нормативных положениях	71-74	372
2. Исключение недокументарных условий платежа	75-82	373
а. Масштабы проблемы	75-79	373
б. Возможные решения	80-82	373
III. ВОЗМОЖНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ	83-99	374

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей двадцать первой сессии в 1988 году Комиссия рассмотрела доклад Генерального секретаря о резервных аккредитивах и гарантиях (A/CN.9/301). Согласившись с содержащимся в докладе выводом о целесообразности достичь большей степени определенности и унификации, Комиссия с одобрением отметила содержащееся в докладе предложение о том, что будущую работу следует проводить в два этапа: первый этап будет касаться договорных правил или типовых условий и второй - статутного права 1/.
2. Что касается первого этапа, то Комиссия одобрила проделанную Международной торговой палатой (МТП) работу по подготовке проекта унифицированных правил для гарантий и согласилась, что комментарии и возможные рекомендации государств - членов Комиссии при сбалансированном представительстве всех регионов и различных правовых и экономических систем могут способствовать универсальному признанию таких правил. Соответственно Комиссия решила посвятить одну сессию Рабочей группы по международной договорной практике рассмотрению проекта унифицированных правил для гарантий, подготовленного МТП, с тем чтобы оценить ситуацию в плане универсального признания проекта правил и сформулировать комментарии и возможные предложения, которые МТП может учесть при выработке окончательного варианта проекта правил. Комиссия также просила Рабочую группу изучить вопрос о целесообразности и возможности проведения всей будущей работы, относящейся ко второму этапу, как это предусматривается в содержащихся в докладе выводах, а именно идеи обеспечения большей степени унификации на законодательном уровне, в рамках работы по подготовке унифицированного закона.
3. На своей двадцать второй сессии Комиссия рассмотрела доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двенадцатой сессии (A/CN.9/316). Комиссия отметила, что Рабочая группа участвовала в обзоре проекта унифицированных правил МТП для гарантий, а также в обсуждении вопроса о целесообразности и возможности достижения большей унификации на уровне законодательства. Комиссия также отметила рекомендацию Рабочей группы о том, чтобы начать работу по подготовке унифицированного закона, который будет иметь форму либо типового закона, либо конвенции.
4. После обсуждения Комиссия приняла решение о том, что работа по разработке унифицированного закона должна быть начата. Она поручила эту задачу Рабочей группе по международной договорной практике и просила секретариат подготовить необходимую документацию 2/.
5. Настоящая записка представляет собой первую часть подробного обсуждения возможных вопросов, касающихся унифицированного закона. Она посвящена в основном тем темам и вопросам, которые Рабочая группа, руководствуясь запиской секретариата (A/CN.9/WG.II/WR.63), предварительно рассмотрела на своей двенадцатой сессии в рамках тем "Возможная сфера применения унифицированного закона" и "Признание автономии сторон в отношении независимых обязательств"; в ней также затрагиваются некоторые вопросы, рассмотренные в рамках темы "Строгое толкование и соблюдение", и некоторые другие возможные вопросы, о которых говорилось на двенадцатой сессии 3/. Секретариат намерен охватить остальные вопросы, в частности те из них, которые были рассмотрены в рамках тем "Обман и другие возражения против платежа" и "Применимое законодательство и связанные с этим вопросы" 4/, в ходе подготовки второго документа для обсуждения, который должен быть представлен Рабочей группе на ее четырнадцатой сессии (Вена, 3-14 сентября 1990 года). Последние вопросы, хотя они тесно связаны с вопросами, обсуждаемыми в настоящей записке, требуют особенно тщательной разработки и внимательного изучения в связи с тем, что усилия по согласованию столкнутся с особыми трудностями, а также в связи с тем, что решающее значение будет иметь поиск приемлемых решений в этих областях.

1/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок третья сессия, дополнение 17 (A/43/17), пункты 19-24.

2/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, дополнение 17 (A/44/17), пункты 236-244.

3/ A/CN.9/316, пункты 124-139, 172-173.

4/ A/CN.9/316, пункты 147-171.

6. В настоящей записке преследуется цель инициировать и стимулировать проведение подробных обсуждений в рамках Рабочей группы, что представляется необходимым, еще до того, как будут разработаны какие-либо приемлемые проекты положений унифицированного закона. В основу записки положены предварительные обсуждения, состоявшиеся в Рабочей группе на ее двенадцатой сессии. Там, где это возможно, дается ссылка на соответствующее положение, содержащееся в ряде законодательных актов, касающихся независимых гарантий или резервных аккредитивов, в последнем варианте проекта унифицированных правил для гарантий МТП (УПГ) 5/ или в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (УПО; вариант 1983 года) 6/.

7. В представленном ниже обсуждении делается попытка дать характеристику отдельно выбранных вопросов и соответствующих соображений директивного характера с учетом ныне действующего законодательства и практики. В нем обращается внимание на те вопросы, которые требуют ответов, необходимых для создания основы по разработке проектов положений. Один основополагающий вопрос, который всегда следует иметь в виду, даже если он специально не оговаривается, состоит в следующем: подлежит ли тот или иной вопрос или его аспект регулированию в унифицированном законе. В ряде случаев этот вопрос получит должный ответ только после проведения подробных обсуждений данного вопроса и отыскания возможных решений.

I. ОСНОВНАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ УНИФИЦИРОВАННОГО ЗАКОНА

8. На своей двенадцатой сессии Рабочая группа сделала ряд выводов, касающихся основной сферы применения унифицированного закона. Эти выводы касаются видов документов, которые предстоит охватить, видов взаимоотношений, которые предстоит рассмотреть, и вопроса о том, следует ли унифицированный закон применять только к международным документам 7/.

A. Виды документов, которые предстоит охватить

1. Сосредоточение внимания на независимых гарантиях и резервных аккредитивах

9. Рабочая группа согласилась, что в унифицированном законе внимание должно быть сосредоточено на независимых гарантиях и резервных аккредитивах, учитывая функциональную эквивалентность последних. Рабочая группа согласилась также, что унифицированный закон должен распространяться и на традиционные товарные аккредитивы в тех случаях, когда это будет целесообразно, ввиду их независимого характера и необходимости регулирования столь же важных вопросов. Вспомогательные гарантии не следует охватывать, за исключением, возможно, их упоминания в определении для целей проведения четкого разграничения между независимыми и вспомогательными гарантиями.

10. В соответствии с решением сконцентрировать основное внимание на независимых гарантиях и резервных аккредитивах потребуется определить эти два вида документов. В зависимости от того, в каком объеме будут охвачены в унифицированном законе традиционные товарные аккредитивы, определение этого вида документов может потребоваться позднее. Для целей нынешних обсуждений и с учетом целесообразности сохранения увязки с УПО, достаточно в данном случае воспроизвести нынешний вариант определения, содержащегося в статье 2, а также в статьях 3 и 4, которые, хотя и не образуют часть определения, но выражают независимый и документарный характер обязательства:

"Статья 2

Для целей настоящих статей выражения "документарный(ые) аккредитив(ы)" и "резервный(ые) аккредитив(ы)", используемые в данном тексте (именуемые ниже "аккредитив(ы)"), означают любое соглашение как бы оно ни было названо или обозначено, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента (лица, обращающегося за выдачей аккредитива),

5/ Документ МТП № 460/364 и № 470/584 от 18 октября 1989 года.

6/ Документ МТП № 400, воспроизведенный в документе A/CN.9/251.

7/ A/CN.9/316, пункты 124-126, 134-136, 172.

- i) должен произвести платеж третьей стороне (бенефициару) или ее приказу или оплатить или акцептовать векселя (тратты), выставленные бенефициаром, или
- ii) уполномочивает другой банк произвести такой платеж или оплатить, акцептовать или учесть такие векселя (тратты),

против обусловленных документов при условии, что все условия аккредитива соблюдены.

Статья 3

По своему характеру аккредитивы представляют собой отдельные сделки, отличные от договора(ов) купли-продажи или других договорных соглашений, на которых они основываются, и банки не имеют никакого отношения и никоим образом не связаны таким договором(ами), даже если в аккредитиве дается какая-либо ссылка на такой(ие) договор(ы).

Статья 4

В операциях по аккредитиву все заинтересованные стороны проводят операции с документами, а не с товарами, услугами и/или другими функциями, к которым эти документы могут иметь отношение".

11. Хотя резервные аккредитивы охватываются УПО (в том объеме, в каком могут применяться эти статьи, как это следует из статьи 1) и по этой причине, как указывается, исключены из сферы действия УПГ 8/, в унифицированном законе будет использоваться другая категоризация и резервные аккредитивы будут рассматриваться совместно с независимыми гарантиями исходя из их функциональной эквивалентности. В этой связи следует попытаться разработать единое определение, которое охватывало бы оба вида документов, независимо от того, как они могут быть названы.

12. Можно было бы пойти и еще дальше, с тем чтобы дать общее название обоим видам документов, такое, например, как "гарантийное письмо". Такое название можно было бы использовать в тексте унифицированного закона, разумеется, не требуя, чтобы также назывались отдельные гарантии и резервные аккредитивы. При подготовке проекта можно было бы воспользоваться альтернативным вариантом и применить на протяжении всего текста термин "гарантия", а в определение этого термина включить понятие резервного аккредитива. Для целей последующих обсуждений предлагается использовать общее название "гарантийное письмо" в тех случаях, когда речь идет одновременно о независимых гарантиях и резервных аккредитивах.

2. Образец нынешних определений

13. При разработке соответствующего определения "гарантийное письмо" для использования в будущем унифицированном законе можно обратить внимание на определения, содержащиеся в законодательстве или унифицированных правилах. Если начать с законодательных определений, то обнаружится всего лишь очень незначительное число положений, которые можно было бы использовать в качестве руководства или отправного пункта. Как отмечалось в докладе Генерального секретаря (A/CN.9/301, пункт 57), немногие государства имеют специальные нормативные положения о банковских гарантиях, гарантийных документах или резервных аккредитивах.

14. Некоторые из этих законов содержат определения с охватом как независимых, так и вспомогательных гарантий. Так, например, в разделе 665(1) Международного торгового кодекса Чехословакии 1963 года предусматривается следующее:

"В соответствии с банковской гарантией банк (банковское учреждение) обязан возмещать получателю гарантии (правомочному лицу) в соответствии с положениями этой гарантии в том случае, если третья сторона не выполнит свое обязательство или если условия, указанные в гарантии, выполняются".

8/ Заявление наблюдателя от МТП, A/CN.9/316, пункт 19; позднее об этом было заявлено во введении к последнему проекту УПГ: "Резервные аккредитивы не могут регулироваться этими правилами, поскольку они регулируются УПО 400".

Утверждается, что это положение охватывает как вспомогательную гарантию, так и саму банковскую гарантию, в то время как в другом положении содержится специальное правило в отношении так называемых независимых гарантий 9/, а именно в разделе 672, который, в частности, гласит следующее:

"Если банковская гарантия предусматривает обязательство банка исполнить обеспеченное обязательство по первому требованию управомоченного лица и без всяких возражений, банк не может использовать возражения против управомоченного лица, которые в противном случае имелись бы в распоряжении у обязавшегося лица в качестве дебитора по обеспеченному обязательству в отношении управомоченного лица".

15. Точно так же и в Законе об обязательствах Югославии 1978 года содержится, помимо общего определения (статья 1084), специальное правило в отношении ряда конкретных независимых гарантий. Статья 1087 (1) гласит следующее.

"Если банковская гарантия содержит оговорки "без возражений", "первое требование" или слова аналогичного значения, банк не может выдвигать против бенефициара возражений, которые принципал как дебитор бенефициара мог бы предъявить бенефициару на основе гарантированного обязательства".

16. В разделе 252 Закона о международных коммерческих договорах Германской Демократической Республики 1976 года содержится следующее определение:

"По договору об обеспечении одна сторона (сторона, представляющая обеспечение) берет на себя обязательство перед другой стороной (стороной, которой надлежит выплатить обеспечение) осуществить платеж на сумму обеспечения в случае наступления событий, предусмотренных договором".

И далее можно привести еще два положения, которые, хотя и не являются частью определения, также характеризуют рассматриваемые документы:

"Раздел 253:

Если сторона, которой надлежит выплатить обеспечение, заявляет требование об обеспечении, то сторона, которая предоставляет его, вправе потребовать предъявления доказательства о том, что имело место событие, предусмотренное договором.

Раздел 254:

Если сторона, предоставляющая обеспечение, действует от имени третьей стороны, она не может ссылаться на какие-либо возражения или требования, на которые может сослаться такая третья сторона против стороны, которой надлежит выплатить обеспечение".

Хотя может показаться, что из раздела 253 исключаются независимые гарантии, не требующие предоставления доказательств, в комментарии разъясняется неимперативный характер положения с помощью указания на то, что в случае гарантии по первому требованию предоставления каких-либо доказательств не требуется 10/.

17. Закрепленные в законодательных актах определения, в которых основное внимание уделяется независимой гарантии, представлены в весьма схожей форме в законодательстве следующих государств: Бахрейн, Демократический Йемен, Ирак и Кувейт. Так, например, в статье 382 Торгового закона Кувейта 1980 года предусматривается, что 11/:

"Гарантийное письмо является обязательством, выдаваемым банком по просьбе одного из его клиентов (лицо, отдающее распоряжение), выплатить без каких-либо условий специально оговоренную или подлежащую определению сумму другому лицу (бенефициару), если платеж испрашивается в течение периода времени, установленного в письме; в гарантийном письме указана цель, для которой оно было выдано".

9/ Закон № 101 (от 4 декабря 1963 года) о правовых взаимоотношениях, возникающих в ходе осуществления международных деловых операций - Введение и комментарий Копача (Прага, 1967 год), стр. 200, 202.

10/ Fincke, in: Kommentar zum Gesetz uber internationale Wirtschaftsvertrage - GIW - vom 5. February 1976, 2nd ed. (Berlin 1983), r. 359.

11/ Decree No. 68 of 1980 Enacting the Law of Commerce of Kuwait.

18. Определения, содержащиеся в законодательстве трех остальных государств, по существу не отличаются от этого определения за исключением следующих моментов. В Торговом кодексе Бахрейна 1987 года (статья 331) нет слов "каких-либо условий" 12/, а в Торговом кодексе Ирака 1984 года (статья 287) вместо них используется выражение "без каких бы то ни было оговорок" и к вышеупомянутому определению добавляется отдельное правило (в статье 293), в котором предусматривается следующее: "Бенефициар не заявляет требований на сумму гарантийного письма в каких-либо целях за исключением той, которая указана в письме" 13/. В Гражданском кодексе Демократического Йемена 1988 года содержится (в статье 1497) вышеупомянутое определение без слов "каких-либо условий", и в нем добавлены следующие правила, касающиеся срока действия: "Гарантийное письмо может быть выдано на неопределенный период" и (в статье 1500(2)) "Если срок действия гарантийного письма не определен, то он истекает через три года после даты его выдачи". 14/. Во всех четырех законах независимый характер обязательства банка подчеркивается с помощью положения, гласящего, примерно, следующее: банк не может отказать в выплате бенефициару по причинам, касающимся либо его отношений с принципалом, либо отношений между принципалом и бенефициаром 15/. Единственным исключением является тот факт, что отношения между последними лицами не упоминаются в законодательстве Бахрейна 16/.

19. Что касается соответствующих определений, содержащихся в унифицированных правилах, то, возможно, достаточно лишь воспроизвести здесь нынешний вариант статьи 2 УПГ:

"а) Для целей настоящих Правил Гарантия означает обязательство какого-либо банка, страховой компании или другой организации или лица (именуемого далее "Гарант"), выдаваемое в письменном виде, о выплате денежной суммы при соблюдении условий Гарантии

- i) по просьбе или по поручению и на основании обязательства стороны (именуемой далее "Принципал"); или
- ii) по просьбе или по поручению и на основании обязательства банка, страховой компании или другой организации или лица (именуемого далее "Предписывающая сторона"), действующего по поручению Принципала

другой стороне (именуемой далее "Бенефициар").

b) Гарантия является независимой в отношении любой основной сделки, и условия любой такой сделки не затрагивают права и обязательства Гаранта по условиям Гарантии, несмотря на какую бы то ни было ссылку на них в самой Гарантии. Обязательство Гаранта по условиям Гарантии состоит в выплате указанной в ней суммы или сумм при условии соблюдения условий Гарантии.

c) Для цели настоящих Правил "Контргарантия" означает письменное обязательство Предписывающей стороны осуществить выплату Гаранту в соответствии с условиями Контргарантии по получении от Гаранта уведомления, что ему было заявлено требование о платеже в соответствии с условиями Гарантии.

Контргарантия не зависит от самой Гарантии и от любой основной сделки.

d) Выражение "в письменном виде" включает в себя удостоверенное сообщение, переданное с помощью электротехнических средств связи, или эквивалентное ему подтвержденное сообщение в системе электронного обмена данными ("ЭДИ").

20. Примеры определений, которые приводились выше, могут пригодиться при определении и обсуждении возможных элементов определения термина "гарантийное письмо" для использования в будущем унифицированном законе. Нижеследующее обсуждение таких элементов нередко также будет способствовать подготовке нормоустанавливающих положений на более позднем этапе. Однако следует четко проводить разграничение между определением, которое ограничивает основную сферу

12/ Commercial Code of Bahrain, Law No. 7 of 1987.

13/ Commercial Code of Iraq, Law No. 30 of 1984.

14/ Civil Code of Democratic Yemen, Law No. 8 of 1988.

15/ Democratic Yemen: Sect. 1499; Iraq: Sect. 290; Kuwait: Sect. 385.

16/ Sect. 334.

применения, и нормустанавливающим правилом, которое регулирует выдачу любого платежного документа, подпадающего под такую сферу применения. Так, например, несоблюдение требования о форме, включенного в определение, воспрепятствует применению закона. В таком случае этот документ может подпадать под действие другого закона, содержащего другие требования, обеспечивающие его действительность; с другой стороны, несоблюдение нормативного требования в отношении формы, которое содержится в нормустанавливающих правилах, влечет за собой предусматриваемые соответствующие санкции, как, например, лишение документа юридической силы.

3. Возможные элементы определения "гарантийное письмо"

а. Независимое обязательство платежа

21. Если начать с менее трудной части этого основного элемента, то "обязательство платежа", разумеется, должно содержаться в определении. Термин "обязательство" или, возможно, "обещание" представляется более предпочтительным, чем такие выражения, как "договор", "соглашение" или "договоренность", в том смысле, что он оставляет открытым спорный вопрос о юридической характеристике гарантийного письма. По крайней мере этот термин прямо не характеризует гарантийное письмо как договорное, что привело бы к применению обычных договорных норм, даже если обязательство было принято иным образом. Позднее терминологию можно отработать, если в ходе подготовки нормустанавливающих положений придется решать, является ли гарантийное письмо договором или особым документом в торговом праве.

22. Гораздо труднее решать вопрос в отношении "независимого" характера обязательства платежа. Этот характер представляет собой важнейшую общую черту гарантий, которые предстоит охватить, резервных аккредитивов, а также традиционных аккредитивов, и в этой связи принцип независимости является важным моментом, лежащим в основе разработки унифицированного закона. И хотя точное значение и сферу применения этой концепции предстоит еще определить в контексте различных нормустанавливающих положений, она должна быть выражена в определении с достаточной четкостью, с тем чтобы можно было отличать гарантийные письма, охватываемые унифицированным законом, от вспомогательных или вторичных гарантий, обеспечений или поручительств, не охваченных этим законом.

23. Представляется весьма сомнительным, что для этой цели достаточно одного слова; даже термин "независимый", как представляется, не является достаточно точным в своем значении и широко признанным. Дело в том, что этот термин еще в большей степени, чем аналогичный термин "самостоятельный", ставит вопрос о том, по отношению к чему является независимым гарантийное обязательство. Ответ, который содержится в некоторых вышеупомянутых определениях или отдельных правилах, сводится, главным образом, к так называемой основной сделке (или гарантированному обязательству) и часто также к взаимоотношениям между гарантом (эмитентом) и принципалом (клиентом, заявителем, владельцем счета, предписывающей стороной).

24. Это понятие независимости было отражено различными способами, в том числе в выражениях "гарантия является независимой в отношении любой основной сделки", "банк не может отказать в платеже по причинам, вытекающим из основной сделки" и "банк не может сослаться на возражения, которые могли бы находиться в распоряжении принципала в отношении бенефициара". Можно рассмотреть вопрос о том, чтобы использовать первый подход для объяснения термина "независимый" в рамках определения и использовать один из двух других подходов для характеристики и подчеркивания независимого характера гарантийного обязательства в положениях, касающихся обязательств гаранта или прав бенефициара.

25. Этот вопрос осложняется тем, что в самом гарантийном письме, как правило, содержится та или иная ссылка на основную сделку. Она может принять форму общей ссылки на основную сделку, в связи с которой возникла необходимость в выдаче гарантийного письма, или указания цели письма, независимо от того, требуется ли такое указание в соответствии с законом (см. пункты 38-39 ниже). В письме может также устанавливаться определенная связь с основной сделкой с помощью какого-либо условия, которое может касаться действия или упущения в рамках основной сделки. Это условие может касаться эффективности (например, авансовый платеж в случае гарантии возмещения платежа) или платежа (например, неподписание контракта в случае гарантии в связи с участием в торгах).

26. Что касается возможных ссылок на основную сделку, можно рассмотреть вопрос о том, чтобы уточнить значение понятия независимости путем добавления формулировки, соответствующей той, которая предложена в УПГ, на тот счет, что условия какой-либо основной сделки не затрагивают прав и обязательств Гаранта независимо от какой бы то ни было ссылки на них в гарантийном письме. Однако такая формулировка не дает достаточных указаний для определения того, рассматривать ли данную гарантию в качестве независимой, например, в силу того, что в ней содержится лишь общая ссылка в качестве указания цели или в силу того, что даже расширенная формулировка считается не имеющей отношения к целям такого определения, либо считать, что в

гарантии содержатся каузальные формулировки, которые указывают на намерение установить вспомогательную гарантию. В этой связи представляется необходимым изучить возможные виды условий и их воздействие на независимый характер обязательства.

27. Принцип независимости не ущемляется этими условиями, которые предусматривают, что должно быть сделано заявление или должен быть представлен документ в связи с действием или упущением в рамках отношений по основной сделке. Дело в том, что документарный или предусматривающий необходимость заявления характер условий платежа полностью соответствует принципу независимости. Если гарант освобождается от функции установления фактов, как, например, это делается в статье 4 УПО (см. пункт 10 выше), то эти условия можно рассматривать как отвечающие той же цели, хотя они и не полностью соответствуют данному принципу.

28. Наблюдается тенденция, когда принцип независимости ослабляется в результате включения недокументарных условий, которые являются условиями в строгом смысле этого слова, поскольку они устанавливают зависимость от неопределенного события в будущем. В данном случае наступление такого события необходимо устанавливать с помощью других средств, чем простое представление заявления или документа, как это имеет место в вышеупомянутых случаях. Так, например, гарант должен провести установление фактов, а это может потребовать значительное время, создать трудности и втянуть его в спор между сторонами основной сделки.

29. Возможно, именно эти причины лежали в основе выдвинутого на двенадцатой сессии Рабочей группы предложения о том, чтобы рассмотреть в унифицированном законе следующий вопрос: подкрепление независимого характера гарантии путем исключения из нее недокументарных условий платежа 17/. Этот вопрос является трудным по своему характеру с правовой и практической точек зрения и не поддается простому и одновременно удовлетворительному решению. Он будет рассмотрен позднее в контексте возможных пределов ограничения автономии сторон, но без намерения подсказать тем самым самый подходящий ответ на этот вопрос (см. пункты 75-82 ниже). Если Рабочая группа примет решение о том, что гарантийные письма, содержащие недокументарные условия платежа, не будут подпадать под сферу применения унифицированного закона вследствие отсутствия в них элемента независимости, вместо того, чтобы решить, например, что такие условия объявляются недействительными или не снабженными искомой силой или преобразовать их в документарные условия, то такое решение следует отразить в определении в связи с элементами "независимое обязательство" или "соблюдение условий".

b. Соблюдение условий

30. Соблюдение условий, изложенных в гарантийном письме, можно рассматривать как само собой разумеющееся требование. Тем не менее представляется целесообразным отразить это в определении в качестве элемента вышеупомянутых общих условий, который можно будет уточнить в нормустанавливающих положениях, например, в положениях, касающихся толкования или строгого соблюдения.

31. Как уже отмечалось в предыдущих замечаниях по поводу недокументарных условий платежа (см. пункты 28-29 выше), этот элемент необходимо будет квалифицировать, если будет сочтено, что определенные нежелательные условия приведут не к тому, что они или любая другая санкция, предписанная унифицированным законом, потеряют силу, а скорее к тому, что унифицированный закон не будет применяться.

32. В другом случае, который можно рассматривать как противоположный, т.е. когда в гарантийном письме отсутствует необходимое условие или оно недостаточно конкретно определено, возникает иной вопрос, любое такое условие, которое может касаться, например, выплачиваемой суммы или срока действия, если оно будет сочтено необходимым для обеспечения применения унифицированного закона, должно быть включено в определение. Ответ можно найти в следующем обсуждении других возможных элементов будущего определения гарантийного письма.

c. Определенная или определяемая сумма и валюта платежа

33. Представляется, что ссылка на платеж "денег", которую, например, можно найти в содержащемся в УПГ определении, является целесообразной, поскольку она поясняет, например, что выполнение дополнительных обязательств вместо принципала будет исключено. Однако для целей унифицированного закона это определение может оказаться слишком узким в том смысле, что оно может толковаться как не включающее, например, акцепт векселя, как это может предусматриваться по условиям резервного аккредитива. Кроме того, следует также рассмотреть

17/ A/CN.9/316, пункт 173.

вопрос о включении указания на расчетные единицы, как это делается в определении терминов "деньги" или "валюта" в статье 5(1) Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год).

34. Кроме того, надлежит рассмотреть вопрос о том, следует ли в гарантийном письме указывать подлежащую выплате сумму и должна ли быть такая сумма определенной или, по крайней мере, определяемой, как это предусматривается в ряде вышеупомянутых определений, содержащихся в различных законодательных актах. С практической точки зрения требование о том, чтобы такая сумма указывалась, представляется разумным. Так, представляется маловероятным, что гарантийное письмо будет выдано без такого указания, и исключение таких редких документов из сферы применения унифицированного закона является, как думается, излишним. Вместо этого можно рассмотреть вопрос о том, чтобы просто подразумевать такое указание в таких формулировках, как "выплата суммы, указанной в гарантийном письме" или, как это указывается в статье 16 УПГ, "гарант обязан уплатить сумму, не превышающую суммы, указанной в гарантии...". Можно даже согласиться с содержащимся в статье 3 УПГ призывом к тому, чтобы "во всех гарантиях оговаривались: ... e) максимальная, подлежащая выплате сумма и валюта, в которой она выплачивается; ... h) любое положение об уменьшении суммы гарантии".

35. В отношении возможного требования о том, чтобы сумма была определенной или, по крайней мере, определяемой, можно высказать особые соображения. Выражение "определяемый" поднимает вопрос о том, на какой основе будет проводиться такое определение. Это в свою очередь поднимает вышеупомянутый общий вопрос о том, следует ли исключать недокументарные условия (например, уменьшение суммы гарантии исполнения в соответствии с ходом выполнения работ без предоставления документального доказательства, как, например, свидетельства о завершении определенных стадий проекта).

d. Требование, заявляемое в рамках указанного срока

36. Важное и очевидное требование заключается в том, что требование или просьба о платеже должны быть заявлены в указанный срок действия. Хотя это требование может быть включено в определение в качестве отдельного элемента, как это имеет место в ряде вышеупомянутых определений, содержащихся в различных законодательных актах, оно должно быть непременно включено в нормоустанавливающие правила, касающиеся обязанностей гаранта или прав бенефициара на выплату, как, это, например, предусматривается в статье 19 УПГ: "любое требование должно быть заявлено в соответствии с положениями и условиями гарантии, не позднее срока ее истечения...".

37. Что касается вопроса о том, следует ли в гарантийном письме указывать срок, то можно высказать аналогичные соображения, как и в случае указания подлежащей выплате суммы (см. пункт 34 выше). Здесь также представляется нецелесообразным исключать из сферы применения унифицированного закона те документы, в которых не определяется такой временной предел. Вместо этого можно было бы подумать над тем, как решить вопрос об этих документах в правиле толкования с учетом целей конкретного гарантийного письма или в дополнительном правиле, в котором будет устанавливаться временной предел в случае отсутствия указания на него, как это имеет место в Торговом кодексе Демократического Йемена (см. пункт 18 выше). И наконец, что касается возможности того, что в гарантийном письме будет указана не дата, а событие, указывающее на истечение срока действия, то в данном случае становится уместным общий вопрос о том, следует ли исключить недокументарные условия.

e. Цель выдачи гарантийного письма

38. Исходя из упомянутых в пунктах 17 и 18 определений, содержащихся в различных законодательных актах, можно было бы рассмотреть вопрос о включении требования о том, что гарантийное письмо должно содержать указание на цель, с которой оно выдается. В поддержку этого требования было отмечено, что такой документ, не содержащий никакой информации о цели его выставления и определяющем событии, невозможно должным образом квалифицировать в качестве, например, гарантии по первому требованию. "Это может быть обыкновенное долговое обязательство или простой вексель, в зависимости от его фактического содержания. Констатация в документе того факта, что он был выдан в связи с определенным договором или юридическими отношениями, препятствует истребованию по нему с целью удовлетворения требований по другим договорам или юридическим отношениям" 18/.

39. Если следовать этому рассуждению, то представляется целесообразным включить это требование в определение, с тем чтобы документы, не содержащие указания на цель, могли иметь силу на основании других законов. Однако можно усомниться в том, что это требование вообще следует сохранять и формулировать. Если не считать фактического предположения на тот счет, что выдача гарантийных писем, не содержащих никакого указания на цель их выдачи, весьма маловероятна, само требование о констатации цели может привести к тому, что будет включена формулировка, которая может придать гарантийному письму менее независимый характер, чем это на самом деле предполагается.

f. Обязательство в письменной форме

40. Понятие "в письменной форме" представляет собой элемент определения, содержащегося в УПГ, и объясняется в отдельной части определения как понятие, включающее в себя удостоверенное сообщение, переданное с помощью электротехнических средств связи, или эквивалентное ему подтвержденное сообщение по системе электронного обмена данными ("ЭДИ"). Вышеуказанные, содержащиеся в различных законодательных актах положения, которые не содержат специального указания на письменную форму, как представляется, были сформулированы исходя из того предположения, что гарантийные письма будут выдаваться в письменной форме. Для целей унифицированного закона можно рассмотреть любой из двух подходов.

41. Третий подход может основываться на включении требования письменной формы в норму устанавливающее правило, с тем чтобы не соответствующие этому требованию гарантийные письма были включены в сферу применения закона и подлежали применению указанных в нем санкций. Если будет принят этот подход, то определение "в письменной форме" должно быть более широким и ориентированным на будущее развитие в еще большей степени, чем это имеет место при первом подходе, при котором оно будет представлять собой требование, ограничивающее сферу применения.

42. Если в унифицированном законе давать определение понятию "в письменной форме", то при этом не следует использовать термины, которые привязаны к той или иной технологии. В этом случае, если взять в качестве примера Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, расширенная формулировка, например, будет включать "любое сообщение, которое предусматривает запись текста гарантийного письма", куда можно добавить следующее: "при условии, что оно является удостоверенным [надлежащим образом]". Можно даже было бы пойти на то, чтобы не давать определение понятию "в письменной форме", а лишь ввести требование "подписи или иного удостоверения" и дать определение этим терминам.

g. Выдается банком или другим гарантом по просьбе клиента
(принципала, предписывающей стороны или владельца счета)

43. Рабочая группа может пожелать принять решение в отношении вопроса о том, должен ли унифицированный закон охватывать только те гарантийные письма, которые выдаются банками, и в этом случае ему потребуется дать унифицированное определение термину "банк". Однако такое ограничение может оказаться неуместным в связи с тем, что резервные аккредитивы и гарантии в настоящее время выдаются также другими организациями и отдельными лицами, и здесь придется учитывать и возможные изменения в будущем. Что касается термина, который придется использовать в тексте унифицированного закона для обозначения организации или лица, выдающего гарантийное письмо, то можно остановиться, например, на таких терминах, как "гарант" или "эмитент".

44. Что касается того факта, что гарантийное письмо выставляется по просьбе другого лица, то не представляется целесообразным включать требование о том, чтобы в гарантийном письме давать ссылку на такую просьбу или на запрашивающее лицо, в качестве элемента, ограничивающего сферу применения, или в качестве требования, содержащегося в норму устанавливающем положении. Однако для целей унифицированного закона запрашивающей стороне необходимо присвоить наименование. При выборе соответствующего термина следует учесть возможные практические ситуации и, в частности, различные взаимоотношения, которые имеют место в более сложных случаях, например, в связи с контргарантиями, совместными гарантиями или подтвержденными гарантиями (см. пункты 50-51 ниже). В связи с этим могут оказаться неуместными такие термины, как "клиент", "заявитель" или даже "владелец счета". Термин "принципал" может оказаться неуместным по другим причинам, а именно в связи с тем, что он не подойдет для случая гарантийных писем, выданных в иных целях, чем обеспечение риска невыполнения дебитором основной сделки. Более нейтральным и широким может быть термин "предписывающая сторона", который используется в УПГ только для обозначения стороны-посредника. Можно отметить, что в настоящей записке все еще используются термины, взятые из предыдущих документов, как-то: принципал, гарант, встречный гарант и бенефициар.

45. Можно добавить, что при выборе соответствующих терминов следует должным образом учесть необходимость выработки соответствующих терминов на шести официальных языках Организации Объединенных Наций. То же самое относится и к другим вопросам терминологии. Утверждается, что разработка унифицированной терминологии на этих шести языках будет иметь огромное практическое значение и выйдет даже за рамки унифицированного закона, в том смысле, что это поможет преодолеть существующие расхождения и путаницу.

h. Платеж другой стороне (бенефициару)

46. Определение "гарантийное письмо" должно содержать элемент, обозначающий, что обязательство гаранта состоит в осуществлении платежа другой стороне. Если следовать общепотребительной терминологии, то эта сторона должна именоваться "бенефициар" на протяжении всего текста унифицированного закона.

47. Однако нецелесообразно использовать определение для решения соответствующих вопросов, включая точное определение или идентификацию бенефициара, возможную множественность бенефициаров или возможную передачу статуса и прав бенефициара другому лицу. Если решать такие вопросы, то только в рамках нормоустанавливающих положений унифицированного закона.

В. Взаимоотношения, регулируемые унифицированным законом

1. Взаимоотношения гаранта и бенефициара

48. На своей двенадцатой сессии Рабочая группа согласилась, что в унифицированном законе полезно отразить основные права и обязанности сторон гарантийного письма; тем самым, естественно, будут охвачены взаимоотношения между гарантом и бенефициаром 19/. Эти взаимоотношения будут рассматриваться, помимо вышеупомянутого обсуждения определения "гарантийное письмо", в большей части нормоустанавливающих положений. При этом возникнет общий вопрос относительно того, насколько подробно должно осуществляться регулирование основных прав и обязанностей этих двух главных сторон.

2. Взаимоотношения гаранта и контргаранта

49. Что касается взаимоотношений между гарантом и контргарантом, то Рабочая группа сочла необходимым включить это понятие ввиду того, что такие взаимоотношения по существу являются гарантийными 20/. Сам этот факт указывает на то, что нормоустанавливающие положения унифицированного закона должны быть разработаны таким образом, чтобы они применялись и к этим взаимоотношениям, если в этих положениях не указано иное.

50. Определение "контргарант" может специально включать группу контргарантов, выдающих совместное гарантийное письмо. При разработке этого определения и любых специальных нормоустанавливающих положений следует должным образом учитывать тот факт, что контргарант несет ответственность только перед гарантом, который является его "бенефициаром", в то время как бенефициар гаранта (конечный бенефициар) не имеет права востребовать платеж от контргаранта.

51. Очевидно, что позиция контргаранта контрастирует с позицией подтверждающего гаранта, который, как и подтверждающий банк, в связи с традиционным аккредитивом, добавляет свое собственное обязательство к обязательству эмитента с тем результатом, что оба они несут ответственность перед конечным бенефициаром. Возможно, что подтвержденные гарантийные письма применяются редко. Если их охватить унифицированным законом, как это делается, например, в Международном торговом кодексе Чехословакии 21/, то определение термина "подтверждающий гарант" или "заверитель" может быть сформулировано по примеру определения термина "подтверждающий банк", используемого в связи с традиционными аккредитивами.

19/ A/CN.9/316, пункт 134.

20/ A/CN.9/316, пункт 135.

21/ В разделе 669 (1) говорится следующее: "Если другой банк, действуя по поручению банка, подтверждает гарантию этого банка, то уполномоченное лицо может заявить свои требования по гарантии любому из этих банков".

3. Взаимоотношения гаранта и принципала

52. Хотя среди членов Рабочей группы преобладало мнение, что взаимоотношения гаранта и принципала следует четко отделить от его взаимоотношений с бенефициаром и что их не следует включать в сферу применения унифицированного закона, было достигнуто согласие, что ссылку на принципала следует сделать и что определенные аспекты взаимоотношений гаранта и принципала могут быть рассмотрены 22/. В качестве первого следствия этого необходимо определить позицию принципала и вновь пересмотреть используемый для его обозначения термин (как это предлагалось в пункте 44 выше). Вопрос о том, какие аспекты его взаимоотношений с гарантом могут быть охвачены, должен получить ответ в контексте конкретных нормоустанавливающих положений, включая положение об обязанностях гаранта и о возможных мерах, предписывающих платежей, а также в определении сферы применения возможных положений о выборе законодательства.

С. Ограничение сферы применения международными гарантийными письмами

53. Когда Рабочая группа рассматривала вопрос о том, следует ли в унифицированный закон включать только международные гарантии и аккредитивы или также стоит включить национальные документы, было высказано мнение, что оба вида документов должны быть включены в этот закон, поскольку различие между ними либо нелегко установить, либо оно не оправдано и поскольку существует необходимость в улучшении часто несовершенных законов, касающихся национальных гарантий. Однако возобладала точка зрения, что в соответствии с функциями ЮНСИТРАЛ унифицированный закон следует ограничить международными документами, в частности, поскольку включение национальных документов неблагоприятно скажется на глобальном признании унифицированного закона 23/.

54. Рабочая группа может пожелать рассмотреть следующие варианты возможного критерия международного характера: а) гарант и бенефициар находятся в разных государствах; б) место выдачи и место коммерческого предприятия запрашивающей или предписывающей стороны (принципала или контргаранта) находятся в различных государствах; с) место выдачи и место платежа находятся в различных государствах; d) гарантийное письмо предусматривает, что его следует рассматривать как международное.

55. Можно отметить, что вышеупомянутые варианты преследуют цель установить международный характер какого-либо конкретного гарантийного письма, которое может быть составной частью более сложной гарантийной сети (например, принципал находится в государстве А, контргарант - в государстве В, гарант-эмитент и бенефициар - в государстве С, а подтверждающий гарант - в государстве D), а может и не быть таковой. Такая детализация представляется необходимой, с тем чтобы помочь в определении тем, кто имеет отношение к этому документу и кто может не знать о других составных элементах сети или кто может пожелать сделать это определение до того, как будут подготовлены другие составные элементы. Однако при разработке критерия международного характера следует иметь в виду, что такая сложная сеть может иметь место и что желательно обеспечить последовательность в определении всех остальных ее составляющих частей. Аналогичные соображения применимы к различным вопросам, касающимся территориального аспекта сферы применения унифицированного закона, и возможных положений о коллизии норм права, которые должны быть обсуждены в отдельном документе.

56. Что касается вышеупомянутых вариантов, то, предположительно, вариант (а) будет слишком ограничительным, поскольку он будет исключать те многочисленные гарантийные письма, которые используются в международных сделках или имеют международный оттенок и которые выдаются бенефициарам местными банками. В этой связи вариант (b) представляется более целесообразным, если учесть вероятность того, что распоряжения выдаются иностранной стороной, если эта сторона является контргарантом; даже в случае, если принципал обращается к своему местному банку, гарантийное письмо для иностранного бенефициара может быть выдано иностранным отделением этого банка или другим банком в этом иностранном государстве. Но поскольку его местный банк может также сам выдать гарантийное письмо для иностранного бенефициара, можно рассмотреть вопрос о том, чтобы соединить варианты (а) и (b), с тем чтобы они могли послужить альтернативными критериями международного характера.

22/ A/CN.9/316, пункт 136.

23/ A/CN.9/316, пункт 172.

57. Сфера международного охвата может быть несколько расширена путем добавления варианта (с), который, изолированно от других, будет иметь слишком ограниченный характер в связи с малым числом случаев, когда место выдачи и место платежа находятся в различных государствах, за исключением, возможно, случая, связанного с наличием подтверждающего гарантийного письма.

58. И наконец, можно рассмотреть вопрос о добавлении варианта (d) при условии, что этот критерий, как таковой, будет приемлемым. Этот критерий, который можно рассматривать в качестве факультативной оговорки, может поставить вопрос о юридической квалификации гарантийного письма, частью которого станет эта оговорка. Утверждается, однако, что принятие такой оговорки не обязательно потребует, чтобы это обязательство квалифицировалось как договорное; если следовать концепции Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях, то можно считать, что эта Конвенция будет применяться по отношению к держателю, который просто берет документ, имеющий соответствующие формулировки.

59. Можно добавить, что предлагаемая комбинация всех вариантов, хотя она и является желательной с учетом широты международного охвата, может создать определенные трудности для тех, кому необходимо определить международный характер гарантийного письма. В целях уменьшения таких трудностей можно предусмотреть, чтобы местонахождение, служащее связующим фактором, принималось во внимание только в том случае, если его можно установить из текста гарантийного письма. Предлагается, чтобы интересы тех, кто имеет отношение к гарантийным письмам, в целом учитывались при разработке критериев международного характера, а также других положений унифицированного закона. Еще одно общее предложение в отношении критериев международного характера будет заключаться в том, чтобы выяснить у тех государств, которые желают сохранить свои действующие законы для внутренних резервных аккредитивов и гарантий, какое разграничение между международными и национальными платежными документами будет для них приемлемым в качестве отвечающего их интересам.

II. АУТОНОМИЯ СТОРОН И ЕЕ ПРЕДЕЛЫ

A. Прямое признание автономии сторон

60. На своей двенадцатой сессии Рабочая группа согласилась, что признание автономии сторон представляет собой важный принцип для будущего унифицированного закона. Даже без специального положения на этот счет унифицированный закон в силу одного своего существования и в силу того, что он будет регулировать независимые обстоятельства, будет признавать свободу сторон в отношении установления, например, независимой гарантии 24/.

61. Может показаться, что в этом случае нет необходимости вводить такое специальное положение. Однако оно может дать определенные преимущества. В частности, в тех правовых системах, где принцип независимости еще твердо не укоренился или где отсутствует определенность в отношении свободы независимых обязательств 25/, специальное положение может иметь благоприятный эффект в том смысле, что с его помощью удастся снять все сомнения. Этот эффект будет усиливаться характером унифицированного закона как *lex specialis*, т.е. специального закона, имеющего верховенство над другими законами данного государства в вопросах, охватываемых этим законом.

62. Специальное положение, признающее автономию сторон, также даст техническое преимущество, заключающееся в создании соответствующей основы или контекста для решения следующих двух вопросов, которые предварительно были рассмотрены на двенадцатой сессии Рабочей группы 26/. Один из них связан с предложением включить в унифицированный закон ссылку на единообразные правила, обыкновения или обычаи. Второй вопрос, по которому Рабочая группа пришла к согласию, заключается в том, что признание автономии сторон необходимо дополнить четким описанием ее пределов. Оба вопроса заслуживают внимательного рассмотрения независимо от того, сочтет ли Рабочая группа необходимым поддержать включение специального положения, признающего автономию сторон.

24/ A/CN.9/316, пункт 128.

25/ В отношении эволюции законодательства, признающего независимые гарантии, см. A/CN.9/301, пункты 57-61.

26/ A/CN.9/316, пункты 129-130.

В. Возможная ссылка на единообразные правила, обыкновения или обычаи

1. Ссылка на конкретные своды правил или единообразные правила в целом

63. В доводах, выдвигаемых в поддержку включения в унифицированный закон ссылки на УПГ и УПО, отмечалось, что эти два документа отражают динамику банковской и коммерческой практики и что ссылка на них в унифицированном законе может содействовать цели унификации, которую они преследуют 27/. Эту ссылку можно рассматривать как признание различных, но дополняющих друг друга функций закона и правил, как это подтверждается Специальной группой по изучению статьи 5 Единого торгового кодекса, касающейся взаимоотношений между аккредитивным правом Соединенных Штатов Америки и УПО: "Есть большой смысл в этой зародившейся двойной схеме, с помощью которой правила практического характера формируются, с одной стороны, органом, не являющимся законодательным и находящимся в тесном контакте с кругами, занимающимися вопросами аккредитивов, а с другой стороны, в законодательном порядке принимаются нормы, носящие более общий характер. Эти два подхода дополняют друг друга и позволяют проявлять максимальную гибкость без ущерба для основных положений, касающихся характера правовых обязательств, прав и обязанностей, которые необходимы для обеспечения определенности и предсказуемости. Отсюда следует, что любые изменения должны сохранять этот баланс, укрепляя основополагающий характер законодательного регулирования и содействуя уточнению торговой практики, где это возможно" 28/.

64. Высказываются определенные возражения против прямой ссылки на УПО и в еще большей степени против такой ссылки на УПГ. Как было отмечено вышеупомянутой Специальной группой, банковские круги данной страны могут в будущем не согласиться с новыми пересмотренными вариантами УПО, и существует вероятность того, что УПО изживут себя или что они будут заменены другим торговым кодексом или сводом единообразных правил; любая подобная ссылка должна быть сформулирована таким образом, чтобы предусмотреть такой вид эволюционного развития 29/.

65. Рабочая группа может пожелать учесть эти возможности в ходе подготовки унифицированного закона, который, как ожидается, разрабатывается на предстоящие десятилетия. И хотя такие возможности, о которых говорилось выше, можно рассматривать как весьма отдаленные в отношении УПО, которые представляют собой общепринятый свод международных обычаев или практики, ситуация совершенно иная в отношении УПГ не только потому, что они еще находятся в стадии разработки, но также и потому, что преждевременно предсказывать масштабы их признания в будущем и соответственно их потенциальных возможностей с точки зрения обеспечения унификации.

66. Что касается УПО, то здесь можно принять во внимание еще два дополнительных соображения, касающихся, во-первых, сферы применения унифицированного закона и, во-вторых, правового характера УПО. Можно высказать мнение, что, несмотря на тот факт, что резервные аккредитивы в настоящее время регулируются не УПГ, а УПО, целесообразность такой ссылки зависит от того, в какой степени традиционные товарные аккредитивы будут регулироваться унифицированным законом.

67. Если такая ссылка будет включена, то следует предусмотреть, чтобы тем самым не скомпрометировать позицию по одному спорному вопросу. Вопрос состоит в следующем: можно ли считать УПО торговыми обычаями, представляющими собой источник права или же они приобретают силу только на основании согласия сторон 30/. Один из подходов может заключаться в том, чтобы, как это делается в статье 2(е) Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, предусмотреть, что автономия сторон включает свободу ссылки на УПО, и рассмотреть в отдельном правиле вопрос о применимости обыкновений или обычаев (см. пункты 69-70 ниже).

68. Согласно другому подходу можно было бы прямо не упоминать УПО, а сделать общую ссылку на единообразные правила. Этот подход не будет означать прямого признания УПО и может не обеспечить полного достижения цели унификации. Однако он даст существенное преимущество, заключающееся в том, что будет учтено общее беспокойство, возникающее в связи с вопросом о ссылке на УПО и УПГ.

27/ A/CN.9/316, пункт 130.

28/ An Examination of U.C.C. Article 5 (Letters of Credit), A Report of the Task Force on the Study of U.C.C. Article 5, presented to the Letter of Credit Subcommittee of the Uniform Commercial Code Committee of the American Bar Association's Business Law Section and the U.S. Council on International Banking, Inc. (1989; Chairman: Prof. J.E. Byrne), p. 15

29/ Idem.

30/ A/CN.9/316, пункт 130.

2. Ссылка на обыкновения или обычаи

69. Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о включении ссылки на обыкновения или обычаи независимо от того, решит ли она включить специальную или общую ссылку на унифицированные правила. Особую причину для такого шага можно усмотреть в спорном вопросе, касающемся правового характера УПО. Довод более общего характера можно усмотреть в том, что унифицированный закон охватывает ключевую область торгового права, в которой обыкновения и обычаи играют особую роль.

70. Если Рабочая группа выскажется за включение ссылки на обыкновения или обычаи, то она, возможно, пожелает использовать в качестве примера статью 9(2) Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год): "При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли". Однако, помимо внесения необходимых изменений в эту формулировку применительно к тексту о гарантиях, ссылку на соглашение сторон, возможно, придется изменить, с тем чтобы не квалифицировать гарантийное письмо в качестве договорного обязательства (см. пункты 21 и 58 выше).

C. Возможные пределы автономии сторон

1. Пределы, установленные в нормативных положениях

71. Автономия сторон будет обеспечиваться или признаваться в унифицированном законе в определенных пределах, которые должны быть четко установлены этим законом. В результате права и обязанности сторон будут вытекать из условий гарантийного письма с учетом унифицированного закона.

72. С технической точки зрения, пределы будут установлены в нормативных положениях унифицированного закона. Как предлагалось на двенадцатой сессии Рабочей группы, следует внимательно рассмотреть каждое будущее положение в отношении того, будет ли сторонам разрешено отступать от этих положений 31/.

73. С точки зрения существа, такие нормативные положения могут касаться, например, выдачи и действительности гарантийного письма, права бенефициара на выплату и соответствующих обязательств гаранта, истечения или прекращения срока действия гарантийного письма и возможных судебных мер. В каждом из этих контекстов можно рассмотреть выдвинутое на двенадцатой сессии предложение в отношении того, что унифицированный закон мог бы устанавливать, например, определенные стандарты отчетности и содержать требования добросовестного поведения. Такие стандарты отчетности можно было бы считать пределами для положений, касающихся освобождения от ответственности, и, например, налагать материальную ответственность на гарантов за недобросовестное или халатное отношение, как это предусматривается в статье 15 УПГ. Что касается требования добросовестного поведения, то его включение в качестве общего лимитирующего правила может вызвать возражения в отношении того, что оно якобы будет подрывать независимый характер гарантийного письма и концепцию строгого соблюдения 32/. Однако его включение в отдельных случаях вызовет меньше возражений, и может совсем не вызвать возражений его включение в правило толкования (см. пункт 86 ниже).

74. Вместе с тем другое предложение, касающееся общих пределов, исключает эти варианты, которые могут подорвать основной характер обязательства. В этой связи было выдвинуто одно конкретное предложение в отношении исключения недокументарных условий платежа. Как уже отмечалось в анализе независимого обязательства платежа (см. пункты 28-29 выше), проблема недокументарных условий платежа не находит легкого и вместе с тем удовлетворительного решения. Эта проблема была тщательно проанализирована Специальной группой США по исследованию статьи 5 ЕТК, и поэтому последующий анализ частично основывается на докладе этой Специальной группы 33/.

31/ A/CN.9/316, пункт 129.

32/ E.g. Harfield, Identity Crises in Letter of Credit Law, 24 Arizona L.R. (1982), p. 239, 254.

33/ Supra, note 28, p. 2-6.

2. Исключение недокументарных условий платежа

а. Масштабы проблемы

75. Недокументарное условие платежа приводит к тому, что право бенефициара на получение выплаты на основании выданного гарантийного письма зависит от наступления в будущем неопределенного события. Как уже отмечалось ранее (см. пункт 28 выше), в этом случае гаранту придется заниматься установлением фактов, что может потребовать времени, создать определенные трудности и вовлечь его в спор между другими сторонами. Бремя, возлагаемое на гарантов, которым, возможно, придется заниматься трудными вопросами установления фактов в разнообразных сделках, отрицательно повлияет на быстроту и гарантированность платежа.

76. Ввиду того, что недокументарные условия платежа нередко относятся к действиям или бездействиям в основной сделке, в этих случаях необходимо проводить существенное различие. В тех случаях, когда право истребования платежа обусловлено, например, невыполнением обязательств принципалом, а не заявлением бенефициара или третьего лица, подтверждающего такое невыполнение, обязательство гаранта не будет независимым и поэтому не будет охватываться сферой применения унифицированного закона. В отличие от права Соединенных Штатов Америки, где банк не уполномочен выдавать дополнительную гарантию и, таким образом, создается возможность отсутствия у гарантии исковой силы 34/, для целей унифицированного закона проблема недокументарных условий платежа сводится к тем случаям, когда обязательство гаранта следует рассматривать как независимое.

77. Вопрос о том, следует ли какое-либо конкретное обязательство рассматривать в качестве независимого или дополнительного, является предваряющим и требует отдельного рассмотрения. Что касается обязательства, сопровождаемого недокументарным условием платежа, то здесь возникает особая трудность, поскольку основополагающие принципиальные соображения в основном весьма схожи с теми, которые обуславливают различие между документарным или связанным с представлением заявлений уровнем, на котором действует аккредитивное право, и уровнем установления фактов с его издержками и трудностями.

78. Однако две линии, по которым проводится разграничение, не совсем совпадают, и недокументарные условия можно найти в независимых обязательствах платежа независимо от того, включены ли они специально или случайно. Так, например, выплачиваемая сумма, включая возможность ее уменьшения, может определяться на основе конкретного действия или события. То же самое можно сказать и в отношении истечения или окончания срока действия гарантийного письма, если только временной предел не установлен исключительно на основании конкретной даты или задокументированного события. Это, возможно, даже правильно в тех случаях, когда недокументарное условие касается торгового объекта гарантийного письма, например, когда снимаемые по резервному аккредитиву средства предстоит использовать и распределять бенефициару в качестве дополнительных средств для завершения сооружаемого конкретного проекта 35/.

79. Прежде чем рассматривать возможные решения проблемы недокументарных условий платежа, можно добавить, что определенные действия или события не создают бремени проведения трудных исследований фактов. Так, например, в тех случаях, когда гарантийным письмом предусматривается в качестве способа выполнения предъявление письма в конкретном отделении банка, факт соблюдения условия может быть легко установлен. Следовательно, масштабы обсуждаемой проблемы могут быть уточнены путем исключения тех действий или событий, которые легко устанавливаются или легко поддаются проверке, поскольку они подпадают под общепринятые функции предварительного удостоверения со стороны служащих гаранта.

б. Возможные решения

80. Рабочая группа может пожелать рассмотреть следующие три возможности рассмотрения недокументарных условий в унифицированном законе либо в рамках общего положения, либо в отдельных случаях (например, в связи с выплачиваемой суммой и истечением срока). Первая возможность будет состоять в том, чтобы запретить такие условия и не обращать на них внимания в тех случаях, когда они все-таки будут иметь место. Такой подход будет препятствовать самым эффективным образом их включению и будет отвечать ожиданиям сторон в отношении независимости и целостности гарантийного письма. Однако такое решение может рассматриваться как слишком радикальное в том смысле, что оно может нарушить определенные намерения сторон, поскольку оно игнорирует часть текста гарантийного письма.

34/ Supra, note 28, p. 5.

35/ United States v. Sun Bank of Miami, 609 F. 2d 832 (5th Cir, 1980).

81. Вторая возможность будет заключаться в признании и обеспечении выполнения недокументарного условия, несмотря на высказанную выше озабоченность о том, что это может отрицательно сказаться на быстроте и гарантированности платежа. Этот подход может найти сторонников по той причине, что гарантийное письмо должно выполняться в соответствии с его условиями, за исключением случаев, когда существует объективная причина, препятствующая снабжению какого-либо конкретного условия исковой силой. Оно могло бы также давать стимул гарантам не использовать такие условия, с тем чтобы избежать отрицательных последствий. Вместе с тем его можно рассматривать как предложение, не решающее данную проблему, поскольку оно не исключает возникновение нежелательных условий, требующих установления фактов.

82. Третья возможность будет состоять в том, чтобы рассматривать недокументарное условие в качестве документарного. Этот подход можно рассматривать как компромиссный, который позволяет избежать в основном недостатков первых двух подходов. Хотя такое преобразование недокументарного условия в документарное может не совпадать с ожиданиями одной или нескольких сторон, эта проблема, возможно, со временем исчезнет по мере того, как стороны будут все больше знакомиться с соответствующим правилом преобразования в рамках унифицированного закона. Что касается возможных деталей, касающихся такого правила, в унифицированном законе можно было бы предусмотреть, например, чтобы недокументарное условие платежа толковалось как удовлетворяемое заявлением бенефициара, удостоверяющим наступление данного события, или, возможно, по выбору бенефициара удостоверением соответствующего третьего лица.

III. ВОЗМОЖНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ

83. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть способы включения в унифицированный закон руководящих положений для толкования формулировок гарантийных писем, включая любую ссылку на единообразные правила, и определенных терминов, используемых в унифицированном законе. Что касается возможного определения таких терминов, как "независимое обязательство", "деньги", "документ", "выставление" или "выдача" гарантийного письма, "письменная форма" или "подпись" или "удостоверение", "истечение срока" и "прекращение действия", необходимость в таких определениях и их возможное содержание можно наилучшим образом проанализировать в контексте, в котором они впервые появляются. На этом этапе следует установить общее понимание терминологии, с тем чтобы обеспечить последовательное использование каждого термина в тексте унифицированного закона в целом. Утверждается, что в целом согласованные определения могут иметь положительный эффект и за пределами применения и толкования унифицированного закона в том смысле, что они могут помочь уменьшить терминологические расхождения и путаницу, которые в настоящее время встречаются в законодательстве и на практике.

84. Что касается возможных правил толкования, то окончательная точка зрения может быть адекватно принята только после того, как будет достигнуто согласие в отношении содержания нормообразующих положений унифицированного закона. Тем не менее и предварительное обсуждение уже может оказаться полезным, в частности, в отношении возможных правил толкования, которые будут применяться ко всему унифицированному закону и которые, таким образом, следует принять во внимание при подготовке нормообразующих положений.

85. Первое правило такого общего характера можно было бы подготовить по примеру статьи 3 Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов, 1978 год (Гамбург), и в нем, например, может говориться следующее: "При толковании и применении положений настоящего Закона надлежит учитывать его международный [характер] [происхождение] и необходимость содействовать достижению единообразия". Если Рабочая группа согласится с таким правилом, призванным устранить опору на традиционные национальные концепции, то она может пожелать рассмотреть целесообразность расширения этого правила, с тем чтобы охватить также толкование и применение таких унифицированных правил, как УПО.

86. Как уже упоминалось ранее (см. пункт 73 выше), требование добросовестного поведения можно было бы принять в качестве еще одного, возможно дополнительного, стандарта толкования. Если это будет приемлемо, то его можно было бы соединить с первым правилом, как это делается в статье 7(1) Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров: "При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле".

87. Более конкретное правило, увязанное с характером гарантийных писем, состояло бы в том, чтобы призвать к строгому толкованию условий гарантийного письма. Хотя такое правило можно было бы рассматривать в качестве основного нормообразующего положения, а не в качестве правила толкования в его строгом понимании, оно предполагает рассмотрение возможных правил толкования для тех случаев, когда условия являются двусмысленными или непоследовательными и представляют собой таким образом препятствие для строгого толкования.

88. Двусмысленность или нечеткость понимания может существовать в отношении того или иного конкретного термина (например, платеж после "доказывания" невыполнения обязательств) или в отношении различных условий, которые отражают различные намерения или находятся в коллизии друг с другом (например, гарантия по первому требованию, выдаваемая в качестве обеспечения надлежащего исполнения конкретного договора). Такие вызывающие сомнение термины могут касаться любого вопроса, охватываемого гарантийным письмом, включая ключевой вопрос о том, является ли сделка независимой и охватывается ли она таким образом унифицированным законом. Что касается этого последнего вопроса, то можно было бы рассмотреть возможность включения руководящих положений для определения того, будет ли обязательство, которое содержит ссылку на основной договор или указание его коммерческой цели, подпадать под вышеупомянутое определение "независимое обязательство" (см. пункты 22-26 выше) или оно будет выходить за сферу применения унифицированного закона как дополнительная гарантия или поручительство.

89. В качестве первого шага, содействующего толкованию условий, можно было бы толковать их в соответствии с намерением гаранта, когда бенефициар знает или не может не знать, в чем заключается это намерение, или же в соответствии с пониманием того, что именно действующее разумно лицо, находящееся в таком же положении, как бенефициар, предприняло бы в аналогичных обстоятельствах. Хотя предлагаемая формулировка подсказывается пунктами 1 и 2 статьи 8 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, правило, которое можно найти в ее пункте 3, не представляется, по крайней мере в целом, приемлемым в контексте гарантийного письма: "При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон". Рабочая группа может пожелать рассмотреть возможность использования каких-либо вышеупомянутых обстоятельств, например, установленной практики или последующего поведения, или других связанных со сделкой фактов в качестве критериев толкования без ущерба для принципов независимости и строгого соблюдения или буквальности.

90. В тех случаях, когда двусмысленность или непоследовательность продолжают иметь место, предлагаемое в унифицированном законе решение принесет пользу в плане устранения существующего расхождения между статутным и прецедентным правом. Так, например, если появляется сомнение в отношении правового характера сделки, то французские и швейцарские суды, как представляется, поддержат сторону должника и будут рассматривать сделку как вспомогательную или вторичную 36/, хотя суды Соединенных Штатов Америки будут склонны поддержать бенефициара, квалифицируя обязательство по отношению к трансанту (*contra proferentem*) как независимое 37/.

91. Последнее правило толкования можно было бы рассматривать в качестве возможного единого решения с учетом того, что этот принцип известен также и в других правовых системах, даже если он может быть ограничен общими условиями и стандартными договорами (например, статья 1370 Гражданского кодекса Италии). Однако это правило представляет собой дилемму, поскольку условия гарантийного письма нередко разрабатываются не гарантом/эмитентом, а заявителем/принципалом или бенефициаром, или даже не участниками, такими, например, как правительственные учреждения или торговые ассоциации. В этих случаях, возможно, несправедливо или по крайней мере нереально обвинять гаранта в том, что он подготовил двусмысленные условия. Вот почему, если понимать это правило буквально и не приравнивать гаранта к трансанту, можно допустить или даже потребовать, чтобы гаранты, а также суды анализировали основные и другие отношения и расследовали тот факт, кто на самом деле подготовил указанные формулировки двусмысленного значения. Такое расследование, в ходе которого могут быть затронуты неясные факты и спорные вопросы, снижает роль гарантийного письма как независимого от других сделок обязательства быстрого и гарантированного платежа 38/.

36/ E.g. *Cour de Cassation*, 2 February 1988, referring to Article 1162 French Civil Code; *Kronauer*, *Guarantees and Guarantee-like Indemnities under Swiss Law*, 3 *Int. Bank. L.* (1985), p. 124.

37/ *Supra*, note 28, p. 16.

38/ *Supra*, note 28, p. 17.

92. Эти последние трудности могут заставить рассмотреть вопрос целесообразности включения четкого правила, преимуществом которого станет легкость применения. Если в целях обеспечения определенности придется принимать жесткое решение в отношении всех двусмысленных формулировок, то выбор падет либо на бенефициара, либо на гаранта. Совершенно очевидно, что этот выбор сопряжен с очень большими трудностями ввиду различия интересов этих двух сторон и ввиду необходимости принять во внимание также интересы принципала. Если упомянуть всего лишь одно соображение в поддержку того, чтобы отдать предпочтение бенефициару, то можно сказать, что правило толкования двусмысленности не в пользу гаранта может быть оправдано на том основании, что условия гарантийного письма нередко составляются гарантом, а там, где имеет место другой случай, само правило, возможно, будет стимулировать гарантов к тому, чтобы быть внимательными и стремиться к тому, чтобы избегать двусмысленных формулировок в выдаваемых ими гарантийных письмах.

93. Если будет принято такое общее правило толкования не в пользу гаранта или не в пользу бенефициара, то преимущественную по отношению к общему правилу силу следует признать за следующими двумя правилами, касающимися особых случаев непоследовательности условий. Даже если такое общее правило не будет принято, представляется целесообразным рассмотреть такие правила в качестве возможных руководящих принципов для толкования их по существу.

94. Первое правило могло бы помочь преодолеть любое несоответствие между названием или юридической характеристикой какого-либо обязательства и условий, отдавая предпочтение условиям. Так, например, если выражение "гарантия по простому требованию" используется в заголовке или в тексте обязательства ("произвести платеж по простому требованию бенефициара"), оно не будет учитываться, если оно из условий требует, например, представления заявления инженера, подтверждающего техническую неисправность. В качестве еще одного примера можно привести случаи, когда не учитывается понятие "cautionnement" или "cautionnement solidaire" в тексте документа о гарантиях на французском языке, который во всем остальном не оставляет сомнений в отношении независимого характера обязательства ^{39/}. Целесообразность такого правила, возможно, становится менее ясной в тех случаях, когда преобладающие условия находятся в отпечатанных стандартных положениях или в общих условиях или правилах, на которые дается ссылка в тексте.

95. Здесь может оказать помощь второе правило, в силу которого приоритет будет отдаваться специальным отдельным положениям. Так, например, положение, содержащееся в добавлении, будет доминировать над явными, заранее отпечатанными стандартными положениями. То же самое будет применяться по отношению к содержащемуся в тексте гарантийного письма положению, которое вступает в коллизию с положением, относящимся к общим условиям, о которых говорится в гарантийном письме. Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, следует ли применить аналогичный подход в тех случаях, когда такое положение находится в коллизии со статьями унифицированных правил, упомянутых в гарантийном письме. Рассмотрению этого сложного вопроса могут помочь следующие три примера.

96. Если гарантия исполнения в соответствии с Унифицированными правилами МТП 1978 года, касающимися договорных гарантий (ICC Publication No. 325), обуславливает платеж по простому требованию, предлагаемое выше правило предоставит бенефициару право на платеж по первому требованию, несмотря на тот факт, что статья 9 Унифицированных правил требует "решения суда или арбитража в подтверждение иска или письменного согласия принципала с требованием и с выплатой указанной суммы".

97. Если резервный аккредитив, выданный в соответствии с УПО, предусматривает выплату в течение одного рабочего дня по представлении требования и указанных документов, то вышеупомянутое правило обеспечит применение этого временного предела независимо от того, будет ли один день считаться "разумным сроком" в соответствии с условиями статьи 16(c) УПО.

98. Если гарантийное письмо, которое включает УПГ, содержит оговорку об аннулировании или иным способом указывает, что оно является отзывным, вышеупомянутое правило поддержит отзывной характер обязательства, несмотря на тот факт, что в соответствии со статьей 5 УПГ все гарантии и контргарантии являются безотзывными. К этому можно добавить, что действие статьи 5 является неясным в том смысле, что она может быть истолкована либо как исключаящая отзывные гарантии из сферы применения УПГ, либо как не допускающая их. В первом случае

^{39/} Cf. Wollan/Pomerantz, *The Impact of Loss Commutations on Letters of Credit*, 4 *Letter of Credit Report* (Sep/Oct 1989), p. 8.

в связи с вышеупомянутым примером можно прийти к выводу, что УПГ в целом неприменимы; в последнем случае возникает дополнительная неопределенность в том смысле, что в статье 5 ничего не говорится о том, заключается ли соответствующая санкция, например, в признании гарантийного письма недействительным или в преобразовании обязательства в безотзывное.

99. С учетом этих неопределенностей можно было бы рассмотреть вопрос о том, чтобы в унифицированном законе предусмотреть случаи, когда охватываемые им обязательства являются безотзывными, если в гарантийном письме не указано иное. Такое правило будет отличаться от правила, применимого к резервным аккредитивам, регулируемым УПО, согласно которым аккредитивы, в которых ничего не говорится по этому вопросу, рассматриваются как отзывные (статья 7(с)). Если это правило будет принято в унифицированном законе, то оно будет доминировать над положением УПО. Утверждается, что такое правило, поддерживающее безотзывной характер, является здравым с учетом того факта, что с коммерческой точки зрения отзывное гарантийное письмо представляет собой редкое исключение.

V. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ЭЛЕКТРОННОГО ОБМЕНА ДАННЫМИ

Электронный обмен данными: Предварительное исследование по правовым вопросам, касающимся составления контрактов электронным способом: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/333) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-9	379
I. ТРЕБОВАНИЕ В ОТНОШЕНИИ НАЛИЧИЯ ПИСЬМЕННОГО ДОКУМЕНТА	10-47	381
A. Общие замечания	10-14	381
B. Сравнительный обзор европейского законодательства: исследование ТЕДИС	15-19	382
1. Требование в отношении составления, передачи, отсылки или хранения документов на подписанных бланках	20-28	383
a) Применение к контрактам	21-25	383
b) Степень, в какой это представляет препятствие для ЭДИ	26-28	384
2. Доказательство	29-41	384
a) Доказательство в странах гражданского права	30-35	384
b) Доказательство в странах общего права	36-37	385
c) Доказательство в области бухгалтерской отчетности и налогового законодательства	38-41	385
C. Доклад Американской ассоциации адвокатов	42-47	386
II. ПРОЧИЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ	48-76	387
A. Подтверждение получения сообщений	48-49	387
B. Удостоверение подлинности сообщений	50-59	387
C. Согласие, оферта и акцепт	60-64	389
D. Общие условия	65-68	390
E. Время и место составления контракта	69-75	390
F. Риск, связанный с непоступлением сообщения	76	391
III. ПРАВИЛА И СОГЛАШЕНИЯ О ПЕРЕДАЧЕ СООБЩЕНИЙ	77-89	391
A. Правила ЮНСИД	82-86	392
B. Типовые соглашения о передаче сообщений	87-89	393
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	90	394

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей семнадцатой сессии в 1984 году Комиссия решила включить в свою программу работы в качестве первоочередного пункта вопрос о правовых последствиях автоматической обработки данных в международной торговле 1/. Комиссия приняла это решение после рассмотрения доклада Генерального секретаря о правовых аспектах автоматической обработки данных 2/, в котором определялись некоторые правовые вопросы, в том числе вопросы, касающиеся юридической ценности записей ЭВМ, требования в отношении наличия письменного документа, удостоверения подлинности, общих условий, ответственности и коносаментов.

2. На своей восемнадцатой сессии в 1985 году Комиссия рассмотрела доклад секретариата о юридической ценности записей ЭВМ (именуемый далее "докладом 1985 года") 3/. В этом докладе был сделан вывод о том, что на глобальном уровне использование хранящихся в ЭВМ данных в качестве доказательства при судебных разбирательствах сопряжено с гораздо меньшим числом проблем, чем можно было бы ожидать. В докладе отмечалось, что гораздо более серьезным юридическим препятствием для использования ЭВМ и каналов связи между ЭВМ в международной торговле являются требования о том, чтобы документы были подписаны или чтобы документы были оформлены на бумаге. После обсуждения данного доклада Комиссия приняла следующую рекомендацию:

"Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли,

отмечая, что использование автоматической обработки данных (АОД) уже прочно внедряется во всем мире во многих сферах внутренней и международной торговли, а также в административных службах,

отмечая также, что существовавшие до АОД правовые нормы, основанные на использовании бумажных документов в области международной торговли, могут создавать помехи такому использованию АОД и тем самым привести к правовой необеспеченности или помешать эффективному использованию АОД в тех сферах, где ее использование было бы оправдано,

отмечая далее с признательностью усилия Совета Европы, Совета таможенного сотрудничества и Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций, направленные на преодоление препятствий для использования АОД в международной торговле, вытекающих из этих правовых норм,

считая в то же время, что нет необходимости унифицировать доказательственные правила в отношении использования записей на ЭВМ в международной торговле, поскольку существующий опыт свидетельствует о том, что значительные расхождения в доказательственных правилах, применяющихся к системе бумажной документации, до сих пор не нанесли заметного ущерба развитию международной торговли,

считая также, что прогресс в использовании АОД порождает желательность для ряда правовых систем приспособить существующие правовые нормы к этим изменениям, уделяя, однако, должное внимание необходимости поощрения использования таких средств АОД, которые могли бы обеспечить такую же или еще большую надежность по сравнению с бумажной документацией,

1. рекомендует правительствам:

a) рассмотреть правовые нормы, затрагивающие использование записей на ЭВМ в качестве доказательства при судебных разбирательствах, с тем чтобы устранить ненужные препятствия для их допустимости, убедиться в соответствии этих норм достижениям в области технологии и предоставить судам надлежащие средства для оценки достоверности данных, содержащихся в этих записях;

b) рассмотреть правовые требования о письменной форме определенных торговых сделок или торговых документов, независимо от того, является ли эта форма условием, обеспечивающим исковую силу или действительность сделки или документа, с тем чтобы допустить, когда это целесообразно, возможность регистрации сделок или документов и их передачи в форме, пригодной для ЭВМ;

c) рассмотреть правовые требования, касающиеся подписи от руки или других предназначенных для бумаг способов удостоверения торговых документов, с тем чтобы допустить, когда это целесообразно, использование электронных средств удостоверения документов;

d) рассмотреть правовые требования о письменной форме и подписании от руки документов, представляемых правительствам, с тем чтобы разрешить, когда это целесообразно, представлять такие документы в форме, пригодной для ЭВМ, тем административным службам, которые приобрели необходимое оборудование и установили необходимые процедуры;

2. рекомендует международным организациям, разрабатывающим правовые тексты, относящиеся к торговле, принимать во внимание настоящую рекомендацию при принятии таких текстов и, где это целесообразно, рассмотреть вопрос об изменении существующих правовых текстов в соответствии с настоящей рекомендацией" 4/.

3. Эта рекомендация была одобрена Генеральной Ассамблеей в пункте 5(b) резолюции 40/71 от 11 декабря 1985 года, который гласил следующее:

"Генеральная Ассамблея,

... призывает правительства и международные организации принять, где это необходимо, меры в соответствии с рекомендацией Комиссии в целях обеспечения правовых гарантий в контексте самого широкого возможного применения автоматической обработки данных в международной торговле; ..." 5/.

4. На своей девятнадцатой и двадцатой сессиях (соответственно в 1986 и 1987 годах) Комиссия рассмотрела еще два доклада по правовым аспектам автоматической обработки данных 6/, в которых описывалась и анализировалась работа международных организаций, занимающихся вопросами автоматической обработки данных.

5. На своей двадцать первой сессии (1988 год) Комиссия рассмотрела предложения относительно изучения необходимости разработки правовых принципов, применимых к составлению международных коммерческих контрактов электронным способом, в особенности с помощью видеотерминалов. Было отмечено, что в настоящее время не существует какой-либо отработанной правовой структуры в такой важной и быстро развивающейся области, как составление контрактов с помощью электронных средств, и что будущая работа по этому вопросу может содействовать заполнению правовых пробелов и устранению неопределенностей и проблем, с которыми приходится сталкиваться на практике. Комиссия просила секретариат подготовить предварительное исследование по этой теме 7/.

6. На двадцать второй сессии (1989 год) было решено, что секретариат представит предварительный доклад на рассмотрение двадцать третьей сессии Комиссии 8/.

7. Можно отметить, что в предыдущих докладах, представленных Комиссии, и в докладах самой Комиссии этот вопрос рассматривался под общей рубрикой "автоматическая обработка данных" (АОД), причем данное понятие, как правило, применялось в отношении использования ЭВМ для коммерческих целей. В последние годы более широкое распространение получило понятие "электронный обмен данными", в особенности применительно к передаче коммерческой информации с одной ЭВМ на другую при помощи средств электросвязи. Поэтому в настоящем докладе будет применяться понятие "электронный обмен данными" или его акроним "ЭДИ".

8. Типичной сферой применения ЭДИ является обмен коммерческими данными в двусторонних отношениях между торговыми партнерами. Такой обмен может осуществляться либо на основе прямой связи между ЭВМ партнеров, участвующих в обмене данными, либо через промежуточную ЭВМ одной или более третьих сторон, предоставляющих соответствующие услуги. Одной из существенных особенностей ЭДИ является то, что передача данных осуществляется на основе стандартных форматов, позволяющих передавать и обрабатывать данные на получающей ЭВМ без изменения параметров. Поскольку в настоящее время уже приняты международные стандарты, которые широко используются для архитектуры сети ЭВМ и форматов сообщений ЭДИ, передачу данных можно осуществлять независимо от того, какие конкретные типы машин и программное обеспечение используются на том или ином терминале.

9. Настоящий доклад, который представляет собой предварительное и отнюдь не исчерпывающее исследование по данному вопросу, преследует следующие три цели: во-первых, частично обновить информацию, которая была первоначально изложена в отношении АОД в докладе 1985 года; во-вторых, кратко охарактеризовать отдельные правовые вопросы, связанные с составлением контрактов при помощи электронных средств; в-третьих, охарактеризовать некоторые решения, которые предлагались или в настоящее время предлагаются для регламентации ЭДИ в договорном праве. При необходимости рассматриваются также некоторые правовые вопросы, которые непосредственно не связаны с заключением контрактов. В связи с исполнением контрактов, заключенных при помощи электронных средств, возникают, например, отдельные вопросы,

касающиеся составления счетов-фактур (см. пункты 28 и 40 ниже). Тем не менее такие вопросы рассматриваются в настоящем исследовании с учетом их возможного воздействия на расширение использования ЭДИ.

I. ТРЕБОВАНИЕ В ОТНОШЕНИИ НАЛИЧИЯ ПИСЬМЕННОГО ДОКУМЕНТА

A. Общие замечания

10. В соответствии с законодательством многих стран некоторые сделки должны заключаться в письменной форме. В докладе 1985 года, на основе которого была принята вышеупомянутая рекомендация ЮНСИТРАЛ, требование в отношении составления письменного документа в соответствии с национальным законодательством, а также некоторыми международными конвенциями по международному торговому праву было определено в качестве одного из препятствий для расширения использования ЭДИ. Некоторые национальные законодательные акты такого рода упоминаются в докладе 1985 года 9/ и в исследовании ТЕДИС (см. пункты 32-41 ниже).

11. В целом можно отметить, что если в договорном праве предусматривается требование в отношении составления письменного документа, то это может иметь одно из следующих трех последствий. В одном случае письменный документ требуется в качестве условия существования или действительности оформляемого им юридического акта. Поэтому отсутствие письменного документа предполагает недействительность данного юридического акта. Во втором случае письменный документ требуется в соответствии с законодательством как доказательственный материал. Такой контракт может быть заключен сторонами и иметь юридическую силу в отсутствие письменного документа, однако возможность принудительного осуществления данного контракта в судебном порядке ограничивается общей нормой, в соответствии с которой существование и содержание контракта должно подкрепляться письменным документом на случай гражданского судебного процесса. Могут существовать определенные исключения из этого правила (см. пункт 32 ниже). В третьем случае письменный документ требуется для получения определенного конкретного юридического результата помимо обеспечения простого свидетельства о наличии контракта. Такие случаи возникают, например, при заключении контрактов на воздушные перевозки грузов в соответствии с Варшавской конвенцией 1929 года 10/. В соответствии с этой Конвенцией выдача авианакладной не является условием заключения контракта на перевозку груза, однако такая накладная необходима перевозчику для того, чтобы он мог воспользоваться положениями Конвенции, предусматривающими ограничение ответственности перевозчика. Это правило будет изменено после вступления в силу Монреальского дополнительного протокола № 4 1975 года. В соответствии со статьей III этого Протокола выдача авианакладной уже больше не будет требоваться, с тем чтобы перевозчик смог воспользоваться положениями, ограничивающими его ответственность.

12. К числу доводов в пользу требования письменного документа относится стремление ограничить споры за счет обеспечения материального свидетельства существования и содержания контракта; помочь странам осознать последствия заключения контракта; обеспечить доверие третьих сторон к данному документу и облегчить последующую ревизию для целей отчетности, налогообложения или регулирования.

13. Понятие "письменного документа" само по себе является предметом споров. В некоторых странах этому термину было дано определение, хотя обычно это делалось за счет ссылки на способ изложения на данном носителе, а не за счет ссылки на характер самого такого носителя. Например, в Соединенном Королевстве в соответствии с Законом о толковании 1978 года 11/ понятие "письменный документ" включает машинописные, типографские, литографические, фотографические и другие способы отображения или воспроизведения слов в видимой форме, а в разделе 1-201(46) Единого торгового кодекса Соединенных Штатов предусматривается, что "документ в письменной форме" или "письменный документ" включает типографское, машинописное или любое другое преднамеренное воспроизведение в материальном виде. Вполне вероятно, что, если в каком-либо законодательном акте термин "письменный документ" используется без определения, то законодатель изначально предполагал, что такой письменный документ будет представлять собой традиционный лист бумаги или любой другой физический носитель, позволяющий человеку непосредственно читать изложенный на нем текст.

14. Как правило, предполагается, что определение понятия "письменного документа" включает также телеграмму или телекс, как это предусматривается в статье 13 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. В статье 7(2) Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже определение письменного документа было еще больше расширено и дополнено "сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения". Статья 4(3) проекта конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле предусматривает, что "документ... может выдаваться в любой форме, при которой сохраняется содержащаяся в нем информация". Аналогичная идея выражена в определении понятия "письменного

уведомления" в статье 1(4)(b) Конвенции МИУЧП о международных факторных операциях 1988 года, в соответствии с которым понятие письменного документа "охватывает, в частности, телеграмму, телекс и любое другое сообщение при помощи средств электросвязи, которое можно воспроизвести в материальном виде".

**В. Сравнительный обзор европейского законодательства:
исследование ТЕДИС**

15. В 1988 году Комиссия Европейских сообществ приступила к осуществлению программы ТЕДИС (Системы электронного обмена торговыми данными) 12/, одна из целей которой состоит в разработке соответствующей правовой основы для расширения использования ЭДИ в 12 государствах - членах Европейских сообществ 13/. Одним из первых мероприятий в рамках правовой программы ТЕДИС явилось проведение общего исследования по вопросу о правовых препятствиях для расширения использования ЭДИ в 12 государствах - членах Европейских сообществ в соответствии с рекомендацией, содержащейся в резолюции ЮНСИТРАЛ 1985 года. Результаты этого исследования национального законодательства были опубликованы на французском языке в 1989 году, и вскоре ожидается издание этого документа на английском языке 14/. Аналогичный анализ предполагается провести в ближайшем будущем в отношении национальных законов государств - членов Европейской ассоциации свободной торговли, которые в настоящее время участвуют в программе ТЕДИС. Результаты такого исследования, как предполагается, будут изданы до конца 1990 года. Кроме того, Комиссия Европейских сообществ планирует "подготовить доклад об анализе воздействия ЭДИ на составление контрактов и разработать предложения относительно адаптации или реформы современной правовой системы" 15/.

16. Результаты исследований в рамках ТЕДИС, а также документы семинара по правовым аспектам ТЕДИС-ЭДИ, проведенного в июне 1989 года 16/, содержат ценную информацию о тех положениях, которые, возможно, существуют в законодательстве государств, не охваченных данным исследованием, поскольку 12 государств - членов Европейских сообществ представляют целый ряд крупнейших правовых систем. Хотя конкретные проблемы отдельных государств могут различаться и в правовых системах за пределами Европы могут существовать определенные проблемы, которые не рассматриваются в различных докладах ТЕДИС, такие доклады позволяют получить довольно полное представление о правовых вопросах, которые, возможно, будут возникать по мере расширения использования ЭДИ. В этих докладах рассматриваются, в частности, вопросы, которые необходимо будет учитывать при любом региональном или общемировом процессе унификации права.

17. Один из выводов данного исследования 17/ состоит в том, что в Европейских сообществах нет ни одной страны, которая уже полностью адаптировала бы свое законодательство для учета особых потребностей и проблем, связанных с развитием ЭДИ. Согласно данному исследованию, законодательным актом, имеющим наиболее непосредственное отношение к данному вопросу, является один из законодательных актов Италии, в котором регламентируются вопросы организации электронной почты как государственной службы и определяются условия, при которых документы, переданные электронным способом через такую службу, могут получить определенную юридическую силу. Другие законодательные акты, которые были рассмотрены в рамках данного исследования, лишь косвенно затрагивали ЭДИ. К числу вопросов, рассматриваемых в таких национальных законах, относятся следующие:

- условия, при которых записи ЭВМ могут быть признаны в качестве доказательств в суде с такой же доказательной ценностью, как и подлинные документы, которые они заменяют;
- в какой степени бухгалтерский учет можно вести электронным способом и условия, при которых документы или информацию, лежащие в основе такого учета, разрешается хранить исключительно в ЭВМ;
- возможность разрешения представлять налоговые и таможенные декларации электронным способом.

18. В докладе ТЕДИС отмечается, что хотя на национальном уровне были предприняты усилия по решению некоторых проблем, возникающих в связи с использованием ЭДИ, а точнее проблем, связанных с юридической ценностью записей ЭВМ, многие другие проблемы, как правило, связанные с заключением контрактов при помощи электронных средств, по-прежнему регламентируются традиционными нормами. Для того чтобы эти нормы отвечали условиям ЭДИ, необходимо обеспечить их соответствующее толкование, развитие и обновление в рамках прецедентного права или национальной административной практики. Предполагается, что в следующем докладе ТЕДИС по составлению контрактов будет дан четкий ответ на вопрос о том, в какой степени традиционные нормы можно будет по-прежнему использовать в отношении ЭДИ.

19. В проводимом в настоящее время исследовании ТЕДИС 18/ в качестве основного правового препятствия на пути расширения использования ЭДИ указывается требование составлять,

передавать или хранить документы на подписанных бланках, а также различные юридические требования к доказательству. Фактически такой же вывод в отношении записей ЭВМ был сделан в докладе 1985 года.

1. Требование в отношении составления, передачи, отсылки или хранения документов на подписанных бланках

20. Причины наличия требования в отношении составления, передачи, отсылки или хранения документов на подписанных бланках являются различными, и содержание самого этого требования в отдельных правовых системах также существенно различается.

а) Применение к контрактам

21. В соответствии с принципом автономии сторон, который признан в большинстве правовых систем, стороны могут заключать контракты при помощи любого согласованного способа. Если данная форма или отсутствие формы, выбранные для составления контракта, не предусматривают материального свидетельства коллективной воли сторон заключить какой-либо контракт, то это может повлиять на возможность принудительного исполнения данного контракта, однако, как правило, не влияет на его действительность.

22. В качестве исключения из вышеупомянутого принципа в исследовании ТЕДИС упоминается проводимое в большинстве правовых систем разграничение между различными категориями контрактов, когда некоторые из них не могут быть заключены при помощи электронных средств и получить юридическую силу, в то время как с другими, хотя они и могут быть заключены, возникают особые трудности в связи с использованием ЭДИ.

23. В качестве примера таких исключений во многих национальных законодательных актах можно упомянуть целую категорию контрактов, действительность которых зависит от соблюдения целого ряда формальностей. Хотя наиболее обширной такая категория контрактов является в странах с гражданским правом, аналогичные контракты известны и в системах обычного права. Обязательным формальным требованием довольно часто является заключение контракта в письменной форме. В отношении некоторых контрактов, например о передаче или залоге недвижимой собственности, или определенных долгосрочных контрактов на аренду недвижимой собственности могут существовать дополнительные формальные требования, например в отношении наличия нотариального свидетельства. Кроме того, в некоторых случаях контракты подлежат регистрации в том или ином государственном учреждении. Для некоторых других контрактов единственным обязательным формальным требованием является оформление контракта в письменной форме без каких-либо дополнительных предусмотренных законодательством требований в отношении формы письменного документа. В ряде стран гражданского права к этой категории относятся самые разнообразные контракты, включая, в частности, контракты на передачу зарегистрированных морских судов, залог судов или самолетов, а также все контракты, связанные с использованием судов. В настоящее время, когда большинство национальных органов практически не предпринимает каких-либо усилий для того, чтобы разрешить выполнение подобных формальных требований при помощи электронных средств, все виды контрактов, в отношении которых установлены специальные формальные требования, находятся вне сферы применения ЭДИ.

24. Требование в отношении наличия письменного документа может существенно различаться в зависимости от конкретных национальных законов той или иной правовой системы. Существует целый ряд правовых актов, которые должны составляться в письменной форме в соответствии с законодательством одного или более из 12 государств, в то время как в законодательстве других государств-членов такого требования не существует. В тех же случаях, когда такое требование существует, отнюдь не во всех национальных законах предусматривается один и тот же вид письменного документа; в одном государстве при составлении какого-либо контракта одного вида для наличия доказательства может требоваться простой подписанный письменный документ, в то время как в другом государстве для целей придания юридической силы контракту соответствующий письменный документ должен быть нотариально заверен.

25. В целом исследование ТЕДИС 19/ свидетельствует о том, что документ в письменной форме необходим для целей удостоверения:

- если необходимо какую-либо сделку защитить от третьих сторон. В этом случае формальность заключается в том, что впоследствии этот документ в письменной форме должен быть заверен или зарегистрирован каким-либо государственным органом;

- если какой-либо товарораспорядительный или оборотный документ затрагивает какое-либо право и если передача этого права осуществляется путем передачи товарораспорядительного или оборотного документа;

- если данное законодательство преследует цель защитить одну сторону какого-либо контракта, которая могла бы в ином случае быть в более неблагоприятном положении по отношению к другой стороне контракта. Например, это наблюдается в случае некоторых контрактов купли-продажи товаров частными потребителями 20/.

b) Степень, в какой это представляет препятствие для ЭДИ

26. Императивное требование о наличии документа в письменной форме, традиционно понимаемое в качестве условия действительности какого-либо юридического акта, является в своей чистой форме основным теоретическим препятствием расширению использования ЭДИ: сколько будет существовать это требование, столько времени будет исключаться использование ЭДИ в качестве средства заключения контракта.

27. Исследование правовых систем в 12 государствах - членах ЕЭС свидетельствует о том, что на практике национальные нормы купли-продажи товаров и услуг не являются очень формальными. На практике необходимость в создании бумажных документов или в подписании или в личном подтверждении бумажных документов для целей подготовки контракта следует в большей степени рассматривать в качестве исключения, чем обычного требования для торговых партнеров, которые были бы непосредственно заинтересованы в развитии контактов с помощью ЭДИ. Это частично связано с доказательственными нормами в коммерческих спорах в сравнении с доказательственными нормами в некоммерческих спорах (см. пункты 32-34 ниже).

28. Если только не существует особой необходимости в доказательстве и хранении документов для целей налогообложения или регулирования (см. пункты 38-41 ниже), в государствах - членах ЕЭС не требуется никакого формального условия ни для заключения или разработки большинства коммерческих контрактов, ни для отправки заказов на закупку, общих условий купли-продажи, счетов или подобных документов.

2. Доказательство

29. Что касается доказательственного права, то в исследовании ТЕДИС широко различаются нормы, применяемые к спорам в странах гражданского права и к спорам в странах общего права, а также нормы, регулирующие нормы хранения коммерческих документов для целей налогообложения и регулирования.

a) Доказательство в странах гражданского права

30. В исследовании ТЕДИС 21/ отмечается, что развитие ЭДИ сталкивается с правовыми препятствиями в странах гражданского права в связи с тем, что четко не устанавливается доказательственная ценность копии, а все компьютерные сведения и компьютерные распечатки являются копиями подлинника, будь то бумажный документ или электронное сообщение.

31. В случаях, когда в странах гражданского права необходим подписанный подлинник, соответствующее требование выдвигается с тем, чтобы обеспечить доказательства, принимаемые судами в случае спора, а также доказательства для целей отчетности, налогообложения или других целей регулирования. В обоих случаях письменное доказательство должно храниться в течение всего периода времени, когда может возникнуть спор, или до такого момента, когда государственные органы власти уже не могут оспаривать факты, о которых идет речь.

32. В тех странах, где согласно общей норме гражданского права (в отличие от торгового права) экономическая сделка может быть доказана в споре только с помощью какого-либо письменного документа, существует много исключений. Например, по законодательству этих стран для сделок на небольшую сумму письменный документ обычно не требуется. Следует также отметить, что если какой-либо письменный документ, который сам по себе не является контрактом, содержит определенную информацию в отношении существа контракта, то он обычно допускается в качестве доказательства. Может также существовать другое исключение, когда для какой-либо страны невозможно получить письменное доказательство существования контракта 22/. Следует отметить, что общее требование о наличии какого-либо документа рассматривается в качестве доказательственного требования гражданского, а не торгового права, в котором доказательство о наличии контракта может быть представлено в суд в любой форме.

33. В результате требование о наличии письменного документа не влияет на ЭДИ применительно к большинству торговых контрактов. Поскольку определение нормы, регулирующей доказательство, зависит от статуса ответчика, то норма гражданского права применяется в том случае, когда ответчиком является какая-либо сторона, не являющаяся коммерсантом, и норма торгового права применяется в том случае, когда ответчиком является какой-либо коммерсант. В этом контексте не имеет значения характеристика истца в качестве коммерсанта или некоммерсанта.

34. Даже если применяется норма гражданского права, во многих странах требование о письменном доказательстве не считается императивным. Поэтому в целом возможно, чтобы стороны заранее договорились о том, что в отношении заключаемых между ними контрактов будут действовать доказательства, отличные от какого-либо письменного документа.

35. В исследовании ТЕДИС делается вывод о том, что:

"- В некоторых государствах-членах, которые, как, например, Люксембург, приняли особое законодательство, специально разрешающее предъявлять в случае споров компьютерные записи и придающее таким записям ту же доказательственную силу, что и документам, которые они воспроизводят, доказательственное право больше не является препятствием для развития ЭДИ.

- В других государствах-членах, в которых не принято никакого специального законодательства в отношении электронных документов и в которых требование о наличии какого-либо письменного документа для доказательственных целей не является императивной нормой, были созданы частные сети ЭДИ, и они смогут продолжать развиваться в будущем при том условии, что соглашения, которые могли бы принять форму общих условий, применимых ко всем отдельным сделкам, заключенным в рамках этой системы, содержат соответствующее положение о том, что электронная запись об этих сделках может допускаться в качестве доказательства.

- Анализ доказательственного права в системах "континентального" права свидетельствует о том, что нормы о подписанном письменном документе, необходимом в качестве доказательства для какого-либо юридического действия, имеют весьма широкие исключения, которые делают его мало применимым к экономическим сделкам, заключенным через ЭДИ. Требование о наличии какого-либо письменного документа для доказательственных целей в странах гражданского права приведет к трудностям только в областях кредитования (особенно потребительского кредита) и страхования, поскольку аргумент о наличии страхового контракта, который не заключаем в письменной форме, обычно не может выдвигаться в качестве доказательства против страховой компании" 23/.

b) Доказательство в странах общего права

36. В исследовании ТЕДИС 24/ говорится, что в соответствии с общим правом доказательственными нормами, которые оказывают непосредственное воздействие на ЭДИ, являются "правило о доказательстве с чужих слов" и "правило о наиболее убедительном доказательстве". В соответствии с правилом о доказательстве с чужих слов при некоторых исключениях документ не принимается в качестве доказательства для целей подтверждения правдивости информации, указанной в этом документе. В соответствии с правилом о наиболее убедительном доказательстве в качестве доказательства должны представляться только подлинники документов 25/. Как и в странах гражданского права, существует общее согласие в отношении того, что компьютерная распечатка не является подлинником. Оба этих правила в их чистой форме создали бы серьезные препятствия на пути распространения ЭДИ. Для преодоления этих препятствий в разделе 5 Закона о гражданском доказательстве 1968 года Соединенного Королевства содержится прямое разрешение на использование компьютерных записей в качестве доказательства.

37. Общий вывод исследования ТЕДИС в отношении доказательства в гражданских спорах заключается в том, что, хотя не существует никаких крупных препятствий для развития ЭДИ в странах гражданского права и поэтому нет необходимости в коренных изменениях в области регулирования, в странах общего права существуют теоретические трудности, которые обуславливают необходимость принятия статутного законодательства для удовлетворения потребностей ЭДИ.

c) Доказательство в области бухгалтерской отчетности и налогового законодательства

38. Выводы исследования ТЕДИС 26/ весьма различаются в зависимости от требования в отношении письменного документа для целей бухгалтерской отчетности или налогообложения.

39. В некоторых государствах-членах, например в Люксембурге, было пересмотрено законодательство для обеспечения того, чтобы допускалось ведение бухгалтерской отчетности исключительно с помощью компьютеров и чтобы допускалось компьютерное хранение документов или данных, на которых основываются бухгалтерские отчеты или налоговые декларации. В некоторых других странах, например в Бельгии, трудности, связанные с необходимостью представления какого-либо письменного документа, устранены государственными органами с помощью кодифицированных административных положений о приемлемости. В некоторых других государствах-членах, например в Италии, законодательство разрешает заключение индивидуальных соглашений с государственными органами, допускающих один или оба этих вида использования компьютера.

40. В некоторых государствах, в которых такие меры не были осуществлены, обязательство о хранении письменных бухгалтерских отчетов или обязательство о сохранении подтверждающих данных исключительно на бумаге является препятствием для дальнейшего развития в области заключения контрактов или их исполнения с помощью ЭДИ. Например, в законодательстве Дании нет общей нормы о форме счета-фактуры. Поэтому любой счет-фактура может законным образом передаваться с помощью электронных средств. Однако данные, которые, как предполагается, будут доказаны с помощью данного счета-фактуры, в соответствии с правилами в отношении бухгалтерского учета и налогообложения могут учитываться только в том случае, если имеется подлинник какого-либо документа или удостоверенная копия подлинника документа. В соответствии с законодательством Франции аналогичное практическое обязательство о выдаче письменных счетов-фактур вытекает из норм, касающихся контроля над ценами.

41. В большинстве правовых систем, в которых документы могут храниться на микропленке или могут регистрироваться компьютерами, подлинники документов должны, как правило, храниться некоторый период времени, а компьютерные документы должны храниться постоянно и должна существовать возможность воспроизвести их в удобной для прочтения форме с помощью печатающего устройства. В исследовании ТЕДИС четко не указывается, различаются ли в соответствии с этими правовыми системами экземпляр всего документа (включая, например, подлинные подписи), полученный путем его регистрации в цифровой форме, и простое воспроизведение существа подлинного документа, полученного путем повторного введения текста в компьютер.

С. Доклад Американской ассоциации адвокатов 27/

42. В 1987 году Целевая группа по электронной передаче сообщений, созданная под эгидой Американской ассоциации адвокатов (ААА), начала проводить исследование, посвященное воздействию электронной торговли на основополагающие принципы договорного права и связанные с ними правовые аспекты. Первый доклад под названием "Электронная передача сообщений" был опубликован в 1988 году 28/, а окончательный "Доклад об электронной коммерческой практике", включающий Типовое соглашение между торговыми партнерами об электронном обмене данными и комментарий к нему, был опубликован в 1990 году. Этот окончательный доклад был представлен международной аудитории специалистов по ЭДИ на тридцать первой сессии Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли Европейской экономической комиссии в марте 1990 года 29/. Этот доклад, в котором основное внимание уделяется правовым аспектам контрактов купли-продажи в соответствии с правом Соединенных Штатов Америки, представляет собой ценную попытку выделить и решить, среди прочего, те проблемы, которые могут возникать в стране общего права, сохранившей традиционное требование письменной формы в Статуте о мошенничестве. Первоначальный Статут о мошенничестве 1677 года был принят в Соединенном Королевстве для борьбы с мошенничеством при заключении контрактов в тот период, когда доказательственное право было недостаточно развито. Помимо прочих доказательственных норм он устанавливал, что некоторые виды договоров должны подтверждаться обязательной письменной формой. В отношении договоров купли-продажи товаров такое требование, зафиксированное в разделе 2-201 Единого торгового кодекса, гласит следующее:

"Договор купли-продажи товаров на сумму 500 долл. или более не имеет исковой силы, если отсутствуют какие-либо достаточные письменные свидетельства того, что договор был заключен между сторонами и подписан стороной, в отношении которой выдвигается иск о принудительном исполнении".

43. В докладе также отмечается, что Соединенные Штаты ратифицировали Конвенцию Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров и что в результате этого не требуется письменной формы для договоров купли-продажи, регламентированных Конвенцией.

44. В докладе отмечается, что определение "письменной формы" и "подписи" может приобретать особое значение (см. пункт 13 выше). Возможные трудности могут быть преодолены либо взаимным соглашением о том, что в отношении будущих сообщений по каналам ЭДИ, представляющим собой оферту или акцепт контракта, стороны не будут выдвигать возражений на основании положений Статута о мошенничестве, либо включением в их торговое соглашение специального положения о том, что стороны соглашаются рассматривать сообщения по каналам ЭДИ как "подписанные сообщения в письменной форме." Вместе с тем один из важных выводов доклада заключается в том, что, даже если пользователи ЭДИ заключают между собой соглашение о сообщениях, они в редких случаях затрагивают проблемы, вытекающие из Статута о мошенничестве. Поскольку в настоящее время ЭДИ используется главным образом между торговыми партнерами, поддерживающими длительные отношения, то обстоятельство, что они не рассматривают проблемы, вытекающие из Статута о мошенничестве, вероятно, не вызывает серьезных затруднений, или, во всяком случае, эти затруднения не вызывают судебных споров. Вместе с тем можно ожидать, что такие проблемы возникнут при более широком использовании ЭДИ в более открытой среде.

45. В докладе отмечается, что хотя судами был признан ряд исключений из сферы применения Статута о мошенничестве, не существует какого-либо прецедентного права в отношении ЭДИ. Проанализировав торговую практику, авторы доклада пришли к выводу, что:

"Вопрос заключается в том, являются ли записи сообщений по каналам ЭДИ, которые все в большей степени используются самими коммерческими предприятиями, приемлемыми в рамках концепции "подписанного письменного документа" Единого торгового кодекса и соответствующего прецедентного права. В противном случае, в свете повторяющегося характера использования ЭДИ для заключения коммерческих сделок и взаимных усилий торговых партнеров, необходимых для установления и поддержания соответствующих систем сообщения и процедур обеспечения безопасности, может возникнуть вопрос, может ли кто-либо из торговых партнеров быть лишен права предъявлять в отношении другой стороны возражение на основании Статута о мошенничестве, чтобы избежать принудительного осуществления в судебном порядке любого исходного договора купли-продажи товара. Несколько членов Целевой группы были достаточно уверены в том, что при любом рассмотрении Статут о мошенничестве не будет исключать принудительного осуществления". 30/.

46. По этому вопросу в докладе сделан вывод, что торговым партнерам необходимо в той или иной форме заключать двусторонние соглашения о контактах по каналам ЭДИ и удостовериться в том, что это соглашение затрагивает вопросы Статута о мошенничестве.

47. В докладе ААА отмечалось, что:

"То обстоятельство, что в Едином торговом кодексе специально не регламентируется электронная передача данных, не стало фатальным ни для дальнейшего роста электронной коммерческой практики, ни для последующей силы самого Кодекса. ... Тем не менее тот факт, что положения Кодекса не идеально отвечают сложившейся ситуации, ... сказался на использовании ЭДИ в коммерческой практике" 31/.

Это замечание может касаться большинства национальных законодательств, в рамках которых, возможно, необходимо пересмотреть некоторые правовые вопросы в целях учета связанных с ЭДИ вопросов.

II. ПРОЧИЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ

A. Подтверждение получения сообщений

48. Важная особенность ЭДИ заключается в том, что появляется возможность недорогого, оперативного и надежного подтверждения того, что сообщение было получено. При нескольких больших расходах, обусловленных более сложной обработкой на ЭВМ, можно проверить, что сообщение было получено полностью без ошибок при передаче. При еще больших расходах возможны методы кодирования, которые позволяют в результате одной операции подтвердить как то, что сообщение не подверглось изменению, так и личность отправителя информации (см. пункт 55-56 ниже).

49. Некоторые недавно разработанные правила и типовые соглашения о сообщениях включают особые положения, поощряющие систематическое использование процедур "функционального подтверждения" и проверки. Подтверждение получения лишь удостоверяет, что первоначальное сообщение получено стороной-адресатом и его не следует путать с каким-либо решением со стороны стороны-адресата в отношении согласия с содержанием сообщения. Тем не менее подтверждение получения помогает снять многие проблемы, которые долгое время обсуждались при заключении контрактов между удаленными друг от друга сторонами.

B. Удостоверение подлинности сообщений

50. Хотя процедура удостоверения, требуемая законом, должна осуществляться в предписываемой форме, метод удостоверения, требуемый сторонами, может заключаться в любой пометке или процедуре, которую они считают достаточной для взаимной идентификации.

51. Рекомендация ЮНСИТРАЛ 1985 года (см. пункт 2 выше) также определила юридические требования в отношении подписи от руки или другого метода удостоверения на бумаге как препятствие для ЭДИ. В соответствии с этой рекомендацией и рекомендацией 1979 года Рабочей группы ЕЭК по упрощению процедур международной торговли, которая выразила аналогичную озабоченность 32/, Группа ТЕДИС в рамках ЕЭС предпринимает усилия по содействию упразднению обязательных требований подписи от руки в национальных законодательствах. Аналогичные усилия предпринимаются и в ряде других стран.

52. Несмотря на такие усилия, наиболее распространенной формой удостоверения подлинности, требуемой национальным законодательством, по-прежнему является подпись, под которой, как правило, понимается личное проставление от руки своей фамилии или инициалов. Правовые системы во все большей степени допускают то, чтобы необходимые подписи некоторых или всех документов производились штампами, символами, факсимиле, перфорированием или другими механическими или электронными средствами. Такая тенденция наиболее очевидна в случае права, регулирующего перевозку товаров, где все основные многосторонние конвенции, требующие подписи на товарно-транспортном документе, допускают подписание каким-либо иным способом помимо подписи от руки 33/.

53. Вместе с тем необходимо напомнить, что подпись от руки или ее физическое воспроизведение механическими или иными способами, хотя она является знакомой и не требует расходов и хорошо отвечает требованиям документов в сделках между известными друг другу сторонами, является далеко не самым эффективным и наиболее безопасным методом удостоверения подлинности 34/. Подпись от руки может быть подделана, а печать может быть проставлена любым, в чьем распоряжении она может оказаться. Лицо, полагающееся на документы, зачастую не знает фамилий лиц, имеющих полномочия на подписание, и не имеет образцов подписей для сличения. В первую очередь это касается многих документов, используемых в разных странах при международных торговых сделках. Но даже если имеется образец подписи уполномоченного лица для сличения, только эксперт сможет отличить от него умелую подделку. При обработке большого числа документов подписи зачастую даже не сличаются, за исключением наиболее важных операций.

54. Для удостоверения подлинности документов, передаваемых электронным способом, разработаны некоторые новые методы. Для идентификации передающих устройств в телексной и компьютерной связи часто используются методы обратного вызова и тестовых ключей для подтверждения источника сообщения. Если шифрование не запрещается законом, может использоваться алгоритм для кодирования текста, для прочтения которого необходим соответствующий декодирующий шифр. Такая система, например, используется фирмой "Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications S.A." (S.W.I.F.T.), которая недавно стала применять новый алгоритм удостоверения подлинности. Секретный код будет достаточно длинным, и сообщается, что этот алгоритм требует затраты достаточно больших ресурсов, чтобы лишить смысла любую попытку перебрать все варианты 35/. Для идентификации оператора посылающего устройства могут также использоваться методы комбинирования нескольких шифров. Текст, закодированный с использованием современных методов криптографии, не может быть расшифрован посторонним лицом в период времени, достаточный для коммерческих целей.

55. В принципе методы проверки личной идентификации в контексте ЭДИ могут основываться на одном или нескольких из трех параметров: что знает оператор (пароль, секретный код), что имеет оператор (микросхемная карточка) или кто такой оператор (биометрика). Из трех параметров биометрика (т.е. физические данные оператора) является наиболее надежной. В настоящее время существуют шесть биометрических технологий: устройства для сканирования глазной сетчатки, запоминающие хранящийся в микропроцессоре рисунок сетчатки человека; системы идентификации отпечатков пальцев; системы геометрии руки, измеряющие, фиксирующие и сопоставляющие длину пальцев, прозрачность кожи, толщину ладони или ее форму; устройства сличения голоса, запоминающие спектр и модуляцию речи; устройства сличения подписи, прослеживающие либо статические, либо динамические характеристики личной подписи; динамические анализаторы работы на клавиатуре, которые идентифицируют людей по структурам и ритмам печатания. Все эти биометрические методы сопоставляют хранящиеся в памяти образцы с новыми изображениями или данными сканирования для того, чтобы разрешить или не разрешить доступ к защищаемому механизму 36/.

56. Электронные средства удостоверения подлинности с использованием ЭВМ имеют одно существенное преимущество по сравнению с визуальным сопоставлением подписи от руки: эта процедура является настолько быстрой и относительно недорогой, за исключением биометрических методов, которые в настоящее время слишком дороги для широкого коммерческого применения, что каждое удостоверение подлинности может быть проверено в обычном порядке. Нет необходимости ограничивать проверку наиболее важными операциями.

57. Отдельный документ, посланный по каналам дальней связи, может быть впоследствии подтвержден подписанным документом, что является обычной практикой в отношении телеграмм и телексов. Хотя во многих случаях можно считать, что это лишает смысла ЭДИ, известно, что такая практика широко распространена среди пользователей ЭДИ 37/. Вместе с тем две стороны, намеревающиеся часто отправлять друг другу сообщения по каналам ЭДИ, могут заранее в письменной форме оговорить формы сообщений и средства, которые должны использоваться для удостоверения подлинности документов. Можно ожидать, что такой договоренности будет достаточно для использования записей сообщений ЭДИ в качестве доказательства. Аналогичной договоренности может также потребовать государственный административный орган, прежде чем он согласится принимать документы в электронной форме либо по каналам дальней связи, либо путем физической передачи носителей данных, например дискет или магнитных лент.

58. Очевидно, что принципиальный вопрос, составляющий сердцевину всех аспектов юридической приемлемости данных и информации, передаваемых и обрабатываемых в цифровой форме, - это вопрос о юридической надежности технологий информатики и коммуникации.

"Юридическая надежность" фактически означает "наглядное и бесспорное соответствие высоким требованиям контроля и регламентирования разрешения, работы и доступа" при использовании систем информатики и связи. "Разрешение" далее означает "четкие, точные и надежные технологии и методы идентификации, проверки и установления подлинности, которые являются или могут стать столь же юридически приемлемыми, что и обычная надежная и удобная подпись от руки чернилами на листе бумаги" 38/.

59. Вместе с тем по-прежнему совершенно неясно, какое юридическое признание получают такие методы в тех государствах, где закон требует подписи на определенных документах. Там, где закон не толковался судами или другими авторитетными источниками с тем, чтобы электронную форму удостоверения подлинности считать "подписью", такая неопределенность, вероятно, будет преодолена лишь путем принятия законодательных актов. Остается рассмотреть вопрос о том, в какой степени такое законодательство, когда оно специально разрешает или требует удостоверения подлинности методами ЭДИ, должно требовать доказательства соответствия с применимым протоколом ЭДИ, по крайней мере как условие приобретения презумпции подлинности, когда бремя доказывания возлагается на сторону, утверждающую о подлинности сообщения, в случаях, когда требования протокола не были выполнены.

C. Согласие, оферта и акцепт

60. Выражение воли с использованием удаленных друг от друга машин уже давно допускается прецедентным правом ввиду того, что эти машины жестко контролируются людьми. Следует отметить, что качество сообщения, обеспечиваемого технологией ЭДИ, таково, что вероятность ошибок при передаче сообщений гораздо меньше, чем при использовании более традиционных методов. Тем самым опасность несоответствия отправленного сообщения и полученного сообщения, вероятно, уменьшается в результате использования ЭДИ. Что касается качества связи между ЭВМ, то применение общего структурированного прикладного протокола, такого, как ЭДИФАКТ (Электронный обмен данными для управления, торговли и транспорта), позволит более широко использовать международный ЭДИ (см. пункт 79 ниже).

61. В отличие от различных традиционных методов связи, включая почтовую, телефонную и телексную связь, ЭДИ создает новые возможности для автоматизации процесса принятия решения. Например, ЭВМ покупателя может быть запрограммирована при некоторых условиях посылать заказы на поставку, а ЭВМ поставщика может быть запрограммирована на принятие решений по получении заказов, причем в каждом случае без вмешательства человека. Такое положение может повысить вероятность того, что ввиду отсутствия прямого контроля со стороны владельцев машин будет отправлено такое сообщение и будет заключен такой контракт, который не отражает фактического намерения одной или нескольких сторон в момент заключения контракта. По той же причине такая ситуация, несомненно, повышает возможность того, что при отправке сообщения, не отражающего намерения отправившей стороны, эта ошибка останется незамеченной как посланной, так и принявшей сообщение стороной до реализации ошибочного контракта. Поэтому последствия такой ошибки при отправке сообщения могут быть серьезнее с ЭДИ, чем с традиционными средствами связи.

62. Как общее правило, никто не может быть связан договором, на который он не давал своего согласия. Вместе с тем во многих правовых системах владелец терминала в некоторых случаях может быть связан контрактами, с которыми он лично не выражал своего согласия, как в примерах, данных в предыдущем пункте. При отсутствии договорных положений, регламентирующих такую ситуацию, покупатель может считаться связанным контрактом по нескольким правовым соображениям, включая риск, который он взял на себя, внедрив автоматическую систему размещения заказов, и, в соответствии с законодательством некоторых стран, видимую волю, выраженную в данном сообщении 40/.

63. Если автор оферты или акцепта контракта утверждает, что существует несоответствие между его видимой волей, отраженной в электронном сообщении, и его фактической волей, то некоторые правовые системы предусматривают механизмы, которые позволяют ему установить свою фактическую волю при отсутствии вины или небрежности с его стороны. Правовые нормы, касающиеся ошибки, которые в некоторой степени применяются и в случае мошенничества, существуют в большинстве правовых систем, однако законы стран в значительной степени расходятся в том, должно ли лицо, сообщение которого было изменено, отвечать за последствия ошибки (см. пункт 76 ниже).

64. Разнообразие и сложность национальных законов, касающихся выражения и юридической силы согласия в процессе заключения контракта, равно как и возможности отзыва оферты, иллюстрируют необходимость заключения сторонами соглашения о сообщениях, рассматривающего этот вопрос, до установления контактов по каналам ЭДИ, как это иногда имеет место в отношении контрактов на поставку в точно обусловленное время.

Д. Общие условия 41/

65. Что касается общих условий купли-продажи, то основная проблема заключается в установлении того, в какой степени на них можно сослаться, выдвигая требования к другой стороне договора. Во многих странах суды должны рассмотреть вопрос о том, можно ли на разумных основаниях вывести из контекста, что сторона, в отношении которой выдвигается требование на основании общих условий, имела возможность узнать об их содержании, или же можно было предположить, что данная сторона прямо или косвенно согласилась не возражать против применения всех или части этих условий.

66. Некоторые правовые системы допускают, что,

"когда торговые партнеры имеют установившуюся традицию ведения дел на известных стандартных условиях, эти условия могут включаться в отдельные сделки в силу обычая или обыкновения, без обмена соответствующими документами в каждом отдельном случае. Тем не менее, чем дольше два торговых партнера ведут дела друг с другом без фактического обмена официальными условиями сделок, тем более шатким становится обоснование для такого предположения в силу установившегося обыкновения" 42/.

Как бы то ни было, такое обыкновение не будет существовать в случае вновь установленных торговых отношений между партнерами, не имеющими "установившихся традиций" ведения дел друг с другом.

67. Средства ЭДИ не приспособлены и даже не предназначены для того, чтобы передавать все юридические положения общих условий, напечатанных на оборотной стороне заказов на поставки, подтверждений и любых оформленных на бумаге документов, используемых торговыми партнерами. Это затруднение может быть устранено включением стандартных условий в соглашение о связи между торговыми партнерами. Отмечалось, что:

"одно из наиболее позитивных последствий для коммерческой практики внедрения ЭДИ могло бы заключаться в том, что оно потребовало бы разработки взаимоприемлемых (и потому более надежных) условий сделок между основными торговыми партнерами на основе целенаправленного заключения новых генеральных соглашений" 43/.

68. Для тех случаев, когда стороны не могут договориться об общих стандартных условиях, было предложено, чтобы они прилагали свои соответствующие отпечатанные на бумаге формы к соглашению о связи. В таком соглашении можно предусмотреть,

"что каждый из заказов покупателя на поставку будет считаться включающим условия, изложенные на оборотной стороне формы покупателя, и что каждое подтверждение заказа на поставку продавцом будет считаться включающим условия продавца" 44/.

Таким образом, на практике будет произведен обмен коллизийными стандартными условиями с помощью ЭДИ. Хотя такой метод позволит сторонам достичь соглашения по главным вопросам, он оставит ту же неопределенность в отношении применимых положений общих условий, что и при обмене обычными отпечатанными на бумаге формами.

Е. Время и место составления контракта

69. Контрагенты имеют практический интерес к тому, чтобы знать с известной определенностью, где и когда составляется контракт. Когда контракт заключен, стороны становятся связанными правовыми обязательствами, с которыми они согласились, и контракт может уже действовать. В различных правовых системах время заключения контракта может определять такие вопросы, как момент потери оферентом права отзыва своей оферты, а адресатом оферты - своего акцепта; является ли применимым законодательство, которое вступило в силу в ходе переговоров; момент передачи собственности и перехода риска утраты или ущерба в случае купли-продажи конкретно определенного товара; цена, когда она определяется по рыночной цене в момент заключения контракта. В некоторых странах место заключения контракта может также иметь значение для определения применимости обычной практики; компетентного суда в случае судебных споров; и применимого права в международном частном праве 45/.

70. В вопросе о заключении контракта большинство систем проводит разграничение между двумя ситуациями: во-первых, когда стороны находятся в присутствии друг друга и могут мгновенно или без какого-либо значительного промедления передавать сообщения; во-вторых, когда стороны находятся не в присутствии друг друга, а средства сообщения, используемые для передачи оферт, акцептов, изменений, отзывов и других сообщений предполагают временной разрыв между отправлением и получением таких сообщений.

71. Поскольку контракт требует взаимного согласия сторон, многие правовые системы считают, что контракт заключается в момент, когда каждая из сторон узнает о согласии другой стороны. Тем не менее, когда стороны сообщаются с использованием средств связи, не обеспечивающих мгновенной передачи сообщения, например почтовой связи, сторона, получившая сообщение, не может быть уверена, что желание отправителя в момент отправки сообщения не изменилось к моменту его получения. Кроме того, ни одна из сторон не может своевременно проверить факт получения сообщения, а также его получение без ошибок.

72. Для преодоления этой проблемы, для которой не известно в полной мере удовлетворительного решения, применяются две основные теории, каждая из которых имеет свой вариант. Правило получения (и его вариант – правило информации) утверждает, что контракт заключается в тот момент, когда оферент получает уведомление или узнает о согласии адресата оферты. Правило объявления (его вариант – правило отправления) утверждает, что контракт заключается в тот момент, когда адресат оферты объявляет или отправляет свой акцепт оферты оференту. В случае почтовой связи многие правовые системы приняли ту или иную форму правила отправления 46/. Также следует напомнить, что статьи 18 и 23 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров указывают, что контракт заключается в тот момент, когда сообщение о согласии получено оферентом.

73. В целом признается, что при обычных условиях телефонная связь является достаточно мгновенным, достоверным и надежным средством связи, чтобы заключение контрактов по телефону могло приравниваться к заключению контрактов сторонами в присутствии друг друга. Аналогичным образом все другие системы связи также могли бы классифицироваться по тем же трем критериям: степени мгновенности, качества диалога и надежности связи 47/.

74. Современные средства связи прямым образом рассматриваются несколькими правовыми системами, которые устанавливают различия между ними в зависимости от степени мгновенности. Например, статья 164 американского "Свода норм о договорах (второго)" устанавливает, что:

"телефонная связь или другое средство в значительной степени мгновенной двусторонней связи регламентируются принципами, применимыми в отношении акцептов, когда стороны находятся в присутствии друг друга".

В других системах в рамках прецедентного права рассматривается конкретный вопрос о заключении контракта по телексу. Отмечалось, что, поскольку передача по телексу является мгновенной, на такие контракты правило отправления не распространяется 48/. Вместе с тем отмечалось также, что в тех случаях, когда передача по телексу не является мгновенной (например, если сообщение передается не в рабочее время, в ночное время или телексом третьей стороны), время и место составления переданного по телексу контракта может быть согласовано не на основе применения какого-то универсального правила, а лишь путем ссылки на намерение сторон, путем применения надежной коммерческой практики и, в некоторых случаях, путем принятия решения о том, на ком лежит риск 49/.

75. В анализе ТЕДИС вопрос о времени и месте заключения контракта ЭДИ определяется как вопрос, на который найдены самые разнообразные решения в рамках национальных законодательств стран ЕЭС. В докладе ААА рассматривается аналогичный вопрос, который может считаться важным вопросом, требующим решения при заключении соглашения о передаче сообщений.

Г. Риск, связанный с непоступлением сообщения

76. Вопрос, который не связан непосредственно с заключением контрактов, но который необходимо рассматривать в рамках договорной практики, связанной с ЭДИ, заключается в том, чтобы определить, какая сторона будет нести риск в связи с неполучением сообщения об оферте, акцепте или другой формы сообщения, влекущего юридические последствия, как, например, поручения выдать товар третьей стороне. Вопрос об ответственности за непоступление сообщений следует также рассматривать в рамках отношений между обменивающимися сообщениями сторонами и сторонами, предоставляющими каналы связи для передачи сообщений.

III. ПРАВИЛА И СОГЛАШЕНИЯ О ПЕРЕДАЧЕ СООБЩЕНИЙ

77. Наиболее важные вопросы, касающиеся способов передачи сообщений на бумаге, известны уже давно, однако не всегда и не во всех юридических системах они решались единообразно. Что касается телекса и телеграмм, то применение решений, разработанных для передачи сообщений на бумаге, не представляло особых трудностей, несмотря на различие решений.

78. Поскольку между другими формами передачи сообщений и ЭДИ существуют значительные различия, стороны, намеревающиеся передавать сообщения с помощью ЭДИ, должны рассмотреть ряд вопросов, касающихся характера самой передачи сообщений. Некоторые из них являются вопросами общего характера и включают, в частности, соглашения об общих стандартах сообщения. С учетом характера заключаемого контракта возникают другие, специфические вопросы, связанные с передачей сообщений.

79. Потребность в общих или совместимых стандартах сообщений легко удовлетворяется в рамках замкнутой группы пользователей, участники которой придерживаются общей организации. Примером такой замкнутой группы пользователей является система СВИФТ для перевода средств между банками. В правилах СВИФТ указываются стандартные структуры сообщений, которые должны использоваться, а также такие вопросы, как время работы терминалов для получения сообщений. Вместе с тем потребность в общих стандартах не так легко реализуется, когда обменивающиеся сообщениями стороны не входят в такие замкнутые группы пользователей. Для обеспечения таких общих стандартов Рабочая группа по упрощению процедур международной торговли Европейской экономической комиссии разрабатывала и будет продолжать разрабатывать правила Организации Объединенных Наций для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ООН/ЭДИФАКТ), которые определяются следующим образом:

"Они включают комплекс международных согласованных стандартов, руководств и руководящих принципов электронного обмена структурными данными, и в частности данными, связанными с торговлей товарами и услугами, между независимыми компьютеризированными информационными системами.

Правила, которые рекомендованы в рамках Организации Объединенных Наций, утверждены и опубликованы ООН/ЕЭК в Справочнике Организации Объединенных Наций по обмену внешнеторговыми данными (СОВДООН) и регулируются согласованными процедурами. СОВДООН включает:

- синтаксические правила ЭДИФАКТ (ISO 9735);
- руководящие принципы оформления сообщений;
- руководящие принципы осуществления синтаксических правил;
- справочник элементов данных ЭДИФАКТ, СЭДЭД (серия СОВДООН);
- перечень кодов ЭДИФАКТ, ПКЭД;
- справочник элементов сложных данных ЭДИФАКТ, СЭСДЭД;
- справочник стандартных сегментов ЭДИФАКТ, СССЭД;
- справочник ССООН ЭДИФАКТ, ССЭД;
- Единообразные правила поведения для обмена внешнеторговыми данными по телесвязи (ЮНСИД);
- соответствующий справочный материал" 50/.

80. В анализе ТЕДИС и докладе ААА делается вывод о том, что в тех случаях, когда ЭДИ не используется замкнутыми группами пользователей, целесообразно иметь рамочное соглашение о передаче сообщений, в котором стороны договариваются о порядке передачи сообщений с помощью ЭДИ. Так, многие осуществлявшиеся или осуществляемые в целях содействия ЭДИ меры в юридической области направлены на заключение таких соглашений о передаче сообщений.

81. Существование соглашения о передаче сообщений подразумевает существование отношений между сторонами, обменивающимися сообщениями. Вероятнее всего, что в настоящее время ЭДИ будет использоваться в обычной коммерческой деятельности. Тем не менее наблюдается ограниченное использование таких соглашений в условиях открытости.

А. Правила ЮНСИД

82. Первая попытка согласовать и унифицировать практику использования ЭДИ, предпринятая международными организациями - пользователями ЭДИ, привела к тому, что в 1987 году Международная торговая палата (МТП) приняла Единообразные правила поведения для обмена внешнеторговыми данными по телесвязи (ЮНСИД) (издание МТП № 452, 1988 год). Правила ЮНСИД были подготовлены специальным объединенным комитетом МТП, в который вошли представители Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (ЕЭК), Совета таможенного сотрудничества (СТС), Специальной программы ЮНКТАД по упрощению торговых процедур (ФАЛПРО), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международной организации по стандартизации (МОС), Комиссии ЕЭС, Европейского комитета страхования, Организации по обмену данными через средства телесвязи в Европе (ОДЕТТЕ) и секретариата ЮНСИТРАЛ.

83. Хотя первый проект ЮНСИД был основан на идее создания типового соглашения о передаче сообщений, выяснилось, что на такой ранней стадии разработки методов ЭДИ создание типового соглашения о передаче сообщений является невыполнимой задачей ввиду различных потребностей различных групп пользователей. В связи с этим было решено разработать небольшой комплекс необязательных правил, на основе которых пользователи ЭДИ и поставщики сети услуг смогут заключать соглашения о передаче сообщений. ЮНСИД были включены также в ЭДИФАКТ (см. пункт 79 выше) как часть Справочника Организации Объединенных Наций по обмену внешнеторговыми данными. Хотя правила ЮНСИД имеют ограниченное значение, они являются вместе с тем важным шагом на пути развития правового руководства для ЭДИ, поскольку они представляют собой основу для подготовки отдельных соглашений о передаче сообщений и поскольку они служат первым этапом, который позднее можно использовать для достижения более высокого уровня детализации.

84. Правила ЮНСИД не затрагивают существа основного соглашения. Они имеют целью "упростить процедуру обмена внешнеторговыми данными, передаваемыми по телесвязи, путем создания согласованных правил поведения сторон, участвующих в такой связи. За исключением случаев, предусмотренных этими правилами, они не затрагивают существа передаваемых внешнеторговых данных" (статья 1).

85. В правилах ЮНСИД определяются некоторые элементы терминологии ЭДИ (статья 2). В них содержатся правила, в соответствии с которыми сторонам соглашения об ЭДИ предлагается, помимо всего прочего, обеспечивать надлежащую передачу и получение точных и полных сообщений (статья 5); выявление сторон в ходе передачи сообщений (статья 6); подтверждение получения сообщения по запросу (статья 7); подтверждение полноты полученного сообщения (статья 8); защита части или всей обмениваемой коммерческой информации (статья 9); хранение записей сообщений и информации (статья 10).

86. Во вступительной части ЮНСИД говорится, что данные правила могут рассматриваться лишь как предварительные правила для заключения дальнейших соглашений. В ней подчеркивается, что

"при составлении соглашения помимо ЮНСИД следует принимать во внимание следующие элементы:

1. Всегда сохраняется риск, что могут возникнуть определенные проблемы - кто в данном случае будет нести риск? Будет ли каждая сторона нести собственный риск или будет ли возможность связать риск со страхованием или деятельностью оператора сети?
2. Если ущерб нанесен стороной, не выполнившей правила, каковы будут последствия? Частично затрагивается вопрос об ограничении ответственности. Такая ситуация влияет также на положение третьих сторон.
3. Охватываются ли правилами о страховании правила о риске и ответственности?
4. Будут ли разработаны правила о регулировании времени, т.е. времени, в течение которого получатели должны обработать информацию и т.д.?
5. Будут ли разработаны правила секретности или другие правила, касающиеся существа обмениваемой информации?
6. Будут ли разработаны правила профессионального характера, как, например, банковские правила, предусмотренные в СВИФТ?
7. Будут ли разработаны правила о кодировании или о других мерах безопасности?
8. Будут ли разработаны правила о "подписи"?

Представляется также важным разработать правила о применимом законодательстве и разрешении споров" 51/.

В. Типовые соглашения о передаче сообщений

87. После публикации ЮНСИД были подготовлены несколько типовых соглашений о передаче сообщений для общего пользования. Особо можно отметить Стандартное соглашение о взаимных обменах Ассоциации ЭДИ Соединенного Королевства (UK - EDIA), которое было опубликовано в марте 1988 года, и Типовое соглашение торговых партнеров Американской ассоциации адвокатов, информация о котором была представлена в марте 1990 года на тридцать первой сессии Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли Европейской экономической комиссии 52/. Эти два типовых соглашения охватывают многие аналогичные основные вопросы, однако проект каждого из них подготовлен в рамках внутреннего законодательства соответствующей страны.

88. Группа ТЕДИС при Комиссии Европейских сообществ приступила к подготовке европейского типового соглашения о взаимных обменах. В рамках этих мер принимаются во внимание типовые соглашения, которые уже были опубликованы; кроме того, в рамках обмена предусматривается принимать во внимание обычаи и правовые требования 12 государств - членов Европейского сообщества.

89. Проект "Правил электронного перевода прав на товары в пути", подготовленный Международным морским комитетом (ММК) (Париж, 16 января 1990 года), представляет собой секторальный подход к ЭДИ с целью их применения в условиях реальной открытости. Проект правил содержит не только основные правила рассмотрения вопроса замены традиционного коносамента сообщением ЭДИ, но также содержит положения по вопросам передачи сообщений. Эти положения основаны на правилах ЮНСИД и функционально представляют собой соглашение о передаче сообщений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

90. Комиссия, возможно, пожелает предложить секретариату дополнить настоящий предварительный доклад последующим докладом на следующей сессии Комиссии. В докладе, который будет представлен на следующей сессии, возможно, будут указаны произошедшие за год в других организациях изменения, касающиеся юридических вопросов, возникающих в связи с ЭДИ. В докладе, возможно, будут также проанализированы действующие и предлагаемые типовые соглашения о передаче сообщений с целью вынесения рекомендации относительно возможности международного использования типового соглашения, и в случае существования такой возможности, относительно того, следует ли Комиссии приступить к его подготовке.

ПРИМЕЧАНИЯ

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее семнадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать девятая сессия, Дополнение № 17 (A/39/17), пункт 136.

2/ A/CN.9/254.

3/ A/CN.9/265.

4/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17), пункт 360.

5/ Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, 1985 год, том XVI, Часть первая, D. (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.4).

6/ A/CN.9/279 и A/CN.9/292.

7/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 46 и 47.

8/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/44/17), пункт 289.

9/ См. A/CN.9/265, приложение, вопрос 11.

10/ Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, Варшава, 12 октября 1929 года, статьи 5-9.

11/ Interpretation Act 1978, Schedule 1.

12/ Official Journal of the European Communities, L 285, 8 October 1987.

13/ См. A/CN.9/292, пункты 24 и 25.

14/ TEDIS - Situation juridique des Etats membres au regard du transfert électronique de données, (Brussels, Commission of the European Communities, 1989).

15/ Official Journal of the European Communities, C 230, 7 September 1989.

16/ The TEDIS-EDI Legal Workshop, (Brussels, Commission of the European Communities, 1989).

17/ TEDIS - Situation juridique ..., (см. примечание 14 выше), pp. 251-252.

18/ Ibid., pp. 254 ff.

19/ Ibid., pp. 256-257.

20/ Например, в соответствии с некоторыми законодательными актами, принятыми в целях защиты частных потребителей, контракты на куплю-продажу с отсроченным платежом и контракты на куплю-продажу, заключенные в domicilio покупателя, должны составляться в письменной форме. Как правило, такие требования не предъявляются в отношении контрактов, заключенных в рамках систем с автоматическим банковским расчетом или систем торговых точек.

21/ TEDIS - Situation juridique ..., (см. примечание 14 выше), p. 260.

22/ Пример такого правила и некоторых исключений см. статьи 1341, 1347 и 1348 Гражданского кодекса Франции.

23/ TEDIS - Situation juridique ..., (см. примечание 14 выше), p. 263.
Перевод подлинного текста с французского языка был выполнен секретариатом.

24/ Ibid., pp. 265-266.

25/ См. A/CN.9/265, пункты 27-48.

- 26/ TEDIS - Situation juridique ..., (см. примечание 14 выше), pp. 263-266.
- 27/ The Commercial Use of Electronic Data Interchange - A Report, (Chicago, Illinois, American Bar Association, 1990). Будет опубликован в The Business Lawyer, vol. 44 (1990).
- 28/ Electronic Messaging. A Report of the Ad Hoc Subcommittee on the Scope of the UCC, (Chicago, Illinois, American Bar Association, 1988).
- 29/ См. TRADE/WP.4/GE.1/79, пункты 37 и 38.
- 30/ The commercial use of EDI ..., (см. примечание 27 выше), pp. 69-70.
- 31/ Ibid., pp 28-29.
- 32/ См. TRADE/WP.4/INF.63; TD/B/FAL/INF.63; цитируется также в документе A/CN.9/265, сноска 28.
- 33/ A/CN.9/225, пункт 47.
- 34/ См. A/CN.9/265, пункты 49-58.
- 35/ S.W.I.F.T. Newsletter, April-May 1990, p. 12.
- 36/ Stephen Castell, "The legal admissibility of computer generated evidence towards 'legally reliable' information and communications technology (IACT)", The Computer Law and Security Report, vol. 5, issue 2, (July-August 1989), p. 6 ff.
- 37/ The commercial use of EDI ..., (см. примечание 27 выше), p. 18.
- 38/ The APPEAL Study (добавление, содержащее случаи допустимого законом доказательства), (London, Central Computer and Telecommunication Agency, British Treasury, 1988), quoted by S. Castell, (см. примечание 36 выше), pp. 7-8.
- 39/ Информацию о дискуссии по вопросам согласия в рамках контрактов, заключенных электронным способом, см. Ettore Giannantonio, Transferimenti Elettronici dei Fondi e Autonomia Privata, (Milano, Giuffrè Editore, 1986).
- 40/ Bernard E. Amory, "EDI and the conclusion of contract", The TEDIS-EDI Legal Workshop, (см. примечание 16 выше).
- 41/ Bradley Crawford, "Strategic legal planning for EDI", Canadian Business Law Journal, vol. 16, December 1989, pp. 66 ff.
- 42/ Ibid., p. 69.
- 43/ Ibid., p. 70.
- 44/ См. Benjamin Wright, EDI and American Law - A Practical Guide (Alexandria, Virginia, TDCC: The Electronic Data Interchange Association, 1989), p. 30.
- 45/ Bernard E. Amory, "EDI and the conclusion of contract", The TEDIS-EDI Legal Workshop, (см. примечание 16 выше).
- 46/ Во Франции см. Cour de Cassation, Req. 21 March 1932 (Recueil Sirey, 1932.1.278); Com. 7 January 1981 (Bull. civ. IV. 11).
- В Соединенном Королевстве, где в соответствии с общепринятым правилом оферта принимается путем передачи оференту сообщения об акцепте, почтовая служба считается агентом оферента для передачи сообщения об акцепте. См. Entores, Ltd. v. Miles Far East Corp. (1955), All England Law Reports, p. 493.
- В США в разделе 63 "Свода норм о договорах" (второго) говорится, что "за исключением случаев, когда офертой предусматривается иное, акцепт, совершенный таким образом и такими средствами, которые предусмотрены в оферте, вступает в силу и закрепляет проявление взаимного согласия с того момента, когда лицо, которому направлена оферта, перестает владеть им, независимо от того, доходит ли он до оферента или нет; ...".

47/ См. Bernard E. Amory and Marc Schauss, E.D.I. as way to perform and conclude contracts, (доклад, представленный конференции "COMPAT-88", посвященной вопросам ведения торговли с помощью компьютерной технологии, Гаага, 1988 год) and "Formación de contratos: comunicación de la oferta y de la aceptación al oferente", La validez de los contratos internacionales por medios electrónicos, (Madrid, Centro de estudios comerciales, Cámara de comercio e industria de Madrid, 1988).

48/ Entores, Ltd. v. Miles Far Corp. (см. примечание 46 выше), and Brinkibon Ltd. v. Stahag Stahl- und Stahlwarenhandels-gesellschaft mbH (1982), All England Law Reports, p. 293.

49/ Statement by Lord Wilberforce in Brinkibon (см. примечание 48 выше), also quoted by S. Harvey and J. Newman in "Contracts by electronic mail: some issues explored", The Computer Law and Security Report, vol. 3, issue 6, (March-April 1988), p. 2.

50/ TRADE/WP.4/171, пункт 15.

51/ UNCID, pp. 10-11.

52/ TRADE/WP.4/R.652 и TRADE/WP.4/R.652/Corr.1.

VI. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров:
записка секретариата
(A/CN.9/334) [Подлинный текст на английском языке]

1. На своей двадцать второй сессии (1989 год) Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли была информирована о том, что Генеральный секретарь издал и распространил в уведомлении депозитария предлагаемый текст Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров с изменениями, внесенными в нее Протоколом 1980 года к этой Конвенции (A/44/17, пункты 262 и 263). Этот текст был издан на пяти языках, которые использовались в работе Конференции Организации Объединенных Наций по вопросу об исковой давности (погасительных сроках) в международной купле-продаже товаров, которая приняла эту Конвенцию в 1974 году, т.е. на английском, испанском, китайском, русском и французском языках. Поскольку арабский язык не был рабочим языком этой Конференции, текста Конвенции на этом языке не существовало; тем не менее Протокол, который был принят Конференцией Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров, существует и на арабском языке.
2. Комиссия приняла решение обратиться с просьбой издать Конвенцию с внесенными в нее изменениями и на арабском языке. С этой целью она просила Генерального секретаря подготовить перевод Конвенции с внесенными в нее изменениями на арабский язык. Комиссия решила рассмотреть этот перевод на своей двадцать третьей сессии и затем предложить Генеральному секретарю соответствующий текст, который можно будет распространить в уведомлении депозитария, с тем чтобы все государства получили возможность сделать свои комментарии по предлагаемому тексту, прежде чем он будет опубликован в качестве окончательного текста Конвенции с внесенными в нее изменениями на арабском языке (A/44/17, пункт 264).
3. Текст предлагаемого перевода Конвенции с изменениями, внесенными в нее Протоколом, на арабский язык приводится в приложении к настоящей записке а/.

а/ Текст на арабском языке прилагается к тексту настоящей записки на всех языках. Он включен в Приложение II к докладу Комиссии, однако воспроизведен лишь в тексте этого доклада на арабском языке.

VII. КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ

Текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли: доклад Генерального секретаря (А/СН.9/336) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-5	403
I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ В ЦЕЛОМ	6-21	405
A. Закупки	6-7	405
1. ГАТТ	6	405
2. ЮНСИТРАЛ	7	405
B. СЭВ: общие условия	8-10	405
C. Международная практика встречной торговли	11-14	405
1. ЮНСИТРАЛ	11	405
2. ЕЭК	12-13	406
3. ЮНКТАД	14	406
D. МИУЧП: принципы для международных торговых договоров	15	406
E. МТП: оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках	16	406
F. МТП: Инкотермс	17	407
G. МТП: сохранение имущественных прав	18	407
H. Торговые агенты и предприятия оптовой торговли	19-20	407
1. МИУЧП: агентские отношения при международной купле-продаже товаров	19	407
2. МТП: торговые агенты; предприятия оптовой торговли	20	407
I. МИУЧП: франшизные договоры	21	408
II. СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ	22-29	408
A. ЮНКТАД: Общий фонд для сырьевых товаров	22	408
B. ЮНКТАД: товарные соглашения	23-24	408
C. ЮНКТАД: дополнительный механизм для компенсации сокращения поступлений от экспорта сырьевых товаров	25	410
D. ЮНКТАД: Глобальная система торговых преференций (ГСТП)	26	410
E. ЮНКТАД: Всеобщая система преференций (ВСП)	27-29	410
III. ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ	30-44	411
A. ЮНКТАД: экономическое сотрудничество и интеграция между развивающимися странами	30	411
B. ЮНИДО: система консультаций	31-32	411
C. ЮНКТАД: торговля услугами	33	411
D. Руководства и руководящие принципы	34-36	411
1. ЮНИДО: руководство для инвесторов	34	411
2. ЮНИДО: договорный контрольный перечень	35	411
3. ФИДИК: условия контракта	36	412
E. Всемирный банк: Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)	37	412
F. ЗПТ: торговля и инвестиции	38	412
G. Совместные предприятия	39-44	412
1. ААКПК: совместные предприятия в промышленности	39	412
2. МТП: совместные предприятия Восток-Запад	40	412
3. ЗПТ: хартия по многосторонним предприятиям	41	412
4. ЮНКТАД: совместные предприятия	42-43	413
5. СЭВ: совместные предприятия	44	413
IV. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ	45-51	413
A. ЦТК: проект кодекса поведения транснациональных корпораций	45-48	413
B. ЦТК: исследования	49-51	414

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
V. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ	52-57	415
A. ЮНКТАД: предлагаемый международный кодекс поведения в области передачи технологии	52-54	415
B. ЮНКТАД: система промышленной собственности и передача технологии развивающимся странам	55	415
C. ЮНИДО: Руководство по вопросам гарантий в сделках, связанных с передачей технологии	56	415
D. ЮНИДО: нормы и практика регулирования передачи технологии	57	416
VI. ПРАВО ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	58-69	416
A. ЮНЕСКО: авторское право и права на собственность в смежных областях	58-60	416
B. ВОИС: деятельность в области интеллектуальной собственности; нарушение авторских прав и классификация изобретений	61-69	417
1. ВОИС: пересмотр Парижской конвенции	61	417
2. ВОИС: международная классификация изобретений	62	417
3. ВОИС: международная регистрация аудиовизуальных произведений	63-64	417
4. ВОИС: интеллектуальная собственность в отношении интегральных схем	65	417
5. ВОИС: унификация законодательства о патентах и торговых знаках	66-67	418
6. ВОИС: законодательство в области авторского права	68	418
C. МИУЧП: международная охрана культурной собственности	69	418
VII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	70-76	418
A. ЮНСИТРАЛ: Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях	70	418
B. Гарантии и резервные аккредитивы	71-72	418
1. МТП: гарантии	71	418
2. ЮНСИТРАЛ: гарантии и резервные аккредитивы	72	419
C. ЮНСИТРАЛ: Типовой закон о международных переводах кредита	73	419
D. МТП: межбанковский перевод средств	74	419
E. МТП: пересмотр ЭДИ	75	419
F. МТП: пересмотр УПО 400	76	419
VIII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	77-99	420
A. Морские перевозки и смежные вопросы	77-96	420
1. ЮНКТАД: Конвенция Организации Объединенных Наций об условиях регистрации судов 1986 года	77	420
2. ЮНКТАД: руководящие принципы в отношении Конвенции о кодексе поведения линейных конференций	78-80	420
3. ЮНКТАД/ЮНСИТРАЛ: исследование экономических и коммерческих последствий вступления в силу Гамбургских правил и Конвенции о смешанных перевозках	81	420
4. ЮНКТАД/ИМО/ММК: удержание и залог морских грузов и связанные с этим вопросы	82	420
5. ЮНКТАД: чартеры	83	421
6. ЮНКТАД: морское страхование	84	421
7. ЮНКТАД: морской обман	85	421
8. ЮНКТАД: минимальные нормы для судовых агентов	86	421
9. ЮНКТАД: сотрудничество между развивающимися странами в области морских перевозок, портов и смешанных перевозок	87	421

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
10. ЮНКТАД/МТП: Унифицированные правила в области смешанных перевозок	88	422
11. ИМО: пересмотр Афинской конвенции о перевозке морем пассажиров и их багажа 1974 года	89	422
12. ЮНСИТРАЛ: проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле	90	422
13. ИМО: Конвенция о спасении имущества	91	422
14. ММК: морские перевозки грузов	92	422
15. ММК: морские накладные	93	422
16. ММК: электронный перевод прав на грузы, находящиеся в пути	94	422
17. ММК: пересмотр правила VI Йорк-Антверпенских правил 1974 года	95	422
В. Перевозка наземным транспортом и смежные вопросы	97-99	423
1. МОМЖТ: Конвенция, касающаяся международных железнодорожных перевозок (КМЖП)	97	423
2. МИУЧП: гражданская ответственность за ущерб, причиненный опасными грузами при перевозке автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом	98	423
3. ОАГ: Межамериканская конвенция о контрактах на международную перевозку грузов автомобильным транспортом	99	423
IX. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ	100-110	423
А. ААКПК: региональные центры по арбитражу	100-101	423
В. СЭВ: арбитражное разбирательство по спорам, возникающим из международных соглашений	102	424
С. МТП: промежуточные и частичные решения; особые мнения	103	424
Д. МТП: многосторонний арбитраж	104	424
Е. МТП: арбитражный судья	105	424
Ф. МТП/СЭВ: совместные предприятия и арбитраж между Востоком и Западом	106	424
Г. МСТА: публикации и конгрессы	107-108	425
Н. АМП: транснациональные правовые нормы	109	425
И. ЗПТ: региональный центр по арбитражу	110	425
Х. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО	111-112	425
А. Гагская конференция: право, применимое к оборотным документам	111	425
В. Гагская конференция: изучение договорной практики	112	425
XI. УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ	113-116	426
А. Административные процедуры, касающиеся товаров и документов	113-114	426
1. ГАТТ: доотгрузочный контроль	113	426
2. СТС: торговые счета-фактуры с кодовым номером для классификации товара в соответствии с унифицированной системой описания и кодирования товара	114	426
В. Процедуры автоматизированной обработки торговой информации	115-116	426
1. МТП: электронная торговая информация	115	426
2. СТС: элементы торговых данных	116	426
XII. ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА; КОНГРЕССЫ И ПУБЛИКАЦИИ	117-123	426
А. ЮНКТАД: ограничительная деловая практика	117-118	426

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
В. МИУЧП: контракт управляющих гостиницами	119	427
С. Совет Европы: Конвенция о некоторых международных аспектах банкротства	120	427
Д. Совет Европы: использование служебной информации в корыстных целях	121	427
Е. АМП: регулирование рынка ценных бумаг	122	428
Ф. МИУЧП: Uniform Law Review	123	428

ВВЕДЕНИЕ

1. Генеральная Ассамблея в своей резолюции 34/142 от 17 декабря 1979 года обратилась с просьбой к Генеральному секретарю представлять на каждой сессии Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли доклад о правовой деятельности международных организаций в области международного торгового права наряду с рекомендациями о мерах, которые должны быть приняты Комиссией для выполнения возложенной на нее задачи по координации деятельности других организаций в данной области.
 2. В ответ на эту резолюцию на регулярной основе выпускались подробные доклады о текущей деятельности других организаций в области согласования и унификации права международной торговли; последний из таких докладов был представлен в 1989 году на двадцать второй сессии (A/CN.9/324).
 3. Данный доклад относится к упомянутой серии; он подготовлен с целью обновления и дополнения информации, содержащейся в докладе, представленном на двадцать второй сессии Комиссии. Он основывается на информации, имеющейся в распоряжении секретариата и касающейся деятельности международных организаций в период до 15 февраля 1990 года. Упомянутые в данном докладе документы и любую другую информацию можно получить непосредственно от соответствующих организаций. Секретариат выражает признательность за помощь, оказанную ему всеми этими международными организациями и другими организациями, направившими информацию о своих текущих мероприятиях в области согласования и унификации международного торгового права.
 4. Для полноты картины в данном докладе представлена краткая характеристика всей деятельности ЮНСИТРАЛ в области согласования и унификации права международной торговли. Текущая работа ЮНСИТРАЛ каждый год подытоживается в докладах ежегодных сессий Комиссии. Доклады и справочные документы впоследствии воспроизводятся в "Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли".
 5. В настоящем докладе характеризуется деятельность следующих организаций:
 - а) Органы и специализированные учреждения Организации Объединенных Наций
- | | |
|----------|--|
| ВОИС | Всемирная организация интеллектуальной собственности, пункты 58, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68 |
| ГАТТ | Генеральное соглашение по тарифам и торговле, пункты 6, 113 |
| ЕЭК | Европейская экономическая комиссия, пункты 12, 13 |
| ИМО | Международная морская организация, пункты 82, 89, 92 |
| МБРР | Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк), пункт 37 |
| ПРООН | Программа развития Организации Объединенных Наций, пункты 29, 55 |
| ЦТК | Центр по транснациональным корпорациям, пункты 41, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51 |
| ЮНЕСКО | Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, пункты 58, 59, 60 |
| ЮНИДО | Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, пункты 31, 32, 34, 35, 56, 57 |
| ЮНКТАД | Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, пункты 14, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 33, 42, 43, 52, 53, 54, 55, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 117, 118 |
| ЮНСИТРАЛ | Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, пункты 7, 11, 70, 72, 73, 81, 90, 110 |

б) Другие международные организации

- ААКПК Афро-азиатский консультативно-правовой комитет,
пункты 39, 100, 101
- ГААГСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ Гаагская конференция по международному частному праву,
пункты 111, 112
- ЕЭС Европейское экономическое сообщество,
пункт 25
- ЗПТ Зона преференциальной торговли для государств восточной и южной
части Африки,
пункты 38, 41, 110
- МИУЧП Международный институт унификации частного права,
пункты 15, 19, 21, 69, 98, 119, 123
- МОМЖТ Международная организация по международному железнодорожному
транспорту,
пункт 97
- ОАГ Организация американских государств,
пункт 99
- СЕ Совет Европы,
пункты 120, 121
- СТС Совет таможенного сотрудничества,
пункты 114, 116
- СЭВ Совет Экономической Взаимопомощи,
пункты 8, 9, 10, 44, 102, 106

с) Международные неправительственные организации

- АМП Ассоциация международного права,
пункты 46, 109, 122
- ММК Международный морской комитет,
пункты 82, 91, 93, 94, 95
- МСТА Международный совет по торговому арбитражу,
пункты 107, 108
- МТП Международная торговая палата,
пункты 16, 17, 18, 20, 40, 71, 74, 75, 76, 88, 103, 104, 105,
106, 115
- МЦГП Международный центр государственных предприятий в развивающихся
странах,
пункт 56
- ФИАТА Международная федерация транспортно-экспедиторских ассоциаций,
пункт 88
- ФИДИК Международная федерация инженеров-консультантов,
пункт 36

I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ В ЦЕЛОМ

A. Закупки

1. ГАТТ

6. В рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле во исполнение статьи IX:6(b) Соглашения ГАТТ о правительственных закупках проводятся переговоры, направленные на расширение и совершенствование Соглашения на основе взаимности. Кроме того, в этой связи рассматривается и возможность распространения сферы охвата Соглашения на договоры об услугах. На текущем Уругвайском раунде торговых переговоров некоторые участники подняли вопросы, касающиеся условий присоединения к Соглашению.

2. ЮНСИТРАЛ

7. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила изучить вопрос закупок и возложила эту задачу на Рабочую группу по новому международному экономическому порядку. 5-16 февраля 1990 года в Нью-Йорке состоялась одиннадцатая сессия Рабочей группы (A/CN.9/331). На этой сессии Рабочая группа рассмотрела проект типового закона о закупках (A/CN.9/WG.V/WP.24) и комментарий к проекту типового закона о закупках (A/CN.9/WG.V/WP.25), подготовленные секретариатом.

B. СЭВ: общие условия

8. В 1988 году Совецание СЭВ по правовым вопросам завершило подготовку пересмотренного текста Общих условий поставок товаров между организациями стран - членов Совета Экономической Взаимопомощи (ОУП). Пересмотренный текст представляет собой текст ОУП 1968 года со всеми поправками и дополнениями, включенными в него в 1975, 1979 и 1988 годах. В частности, была изменена структура ОУП, была пересмотрена договорная процедура указания требований качества товаров, расширены права покупателя в случаях поставки товара ненадлежащего качества, возросла ответственность сторон за нарушение своих обязательств, а также были пересмотрены процедуры заключения, изменения и прекращения действия контракта, как и процедуры представления и рассмотрения исков. В октябре 1988 года Исполнительный комитет утвердил пересмотренный текст ОУП и рекомендовал государствам - членам СЭВ применять его с 1 июля 1989 года. Кроме того, были утверждены условия применения текста ОУП в отношении контрактов на поставку товаров между организациями Социалистической Республики Вьетнам и других государств - членов СЭВ. Ранее условия поставки товаров между Вьетнамом и другими государствами - членами СЭВ регулировались двусторонними документами. Продолжается работа по дальнейшему совершенствованию текста ОУП. В этой связи в рамках Постоянной комиссии СЭВ по правовым вопросам готовится сопоставительное исследование положений текста ОУП и Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.

9. Постоянная комиссия СЭВ по правовым вопросам работает над предложениями, призванными повысить уровень правового регулирования договорных отношений между хозяйственными организациями государств - членов СЭВ. В частности, разрабатывается идея единообразного регулирования общих положений контрактов между хозяйственными организациями государств-членов. При этом ставится цель выработать единообразное регулирование для заполнения существующих пробелов в общих положениях действующих Общих условий СЭВ и для ограничения вспомогательного использования их регламентаций, включая национальные правовые нормы государств - членов СЭВ. Постоянная комиссия также работает над идеей установления общих условий контрактов, касающихся научно-технического сотрудничества между хозяйственными организациями государств - членов СЭВ.

10. Постоянная комиссия по правовым вопросам завершила рассмотрение национальных правовых норм государств - членов СЭВ, регулирующих соглашения о субподрядах, комиссиях и объединениях. Начато сопоставительное исследование национальных правовых норм, регулирующих договоры купли-продажи и перевозки товаров. Предполагается, что результаты этого исследования будут опубликованы во второй части издания "Договорное право стран - членов СЭВ и СФРЮ".

C. Международная практика встречной торговли

1. ЮНСИТРАЛ

11. На двадцать первой сессии в 1988 году Комиссия постановила, что было бы целесообразно подготовить правовое руководство по составлению контрактов встречной торговли (A/CN.9/302). Было решено, что такое правовое руководство будет подготовлено Комиссией, а секретариату было предложено подготовить проекты глав правового руководства для двадцать третьей сессии Комиссии (A/CN.9/332/Add.1-7).

2. ЕЭК

12. Рабочая группа по международной договорной практике в области промышленности Комитета ЕЭК по развитию торговли провела свою тридцать четвертую сессию 26-28 июня 1989 года в Женеве. На этой сессии она продолжила рассмотрение второй части руководства, касающегося договоров о международной встречной торговле. Для рассмотрения этой темы Рабочей группе, в частности, были представлены следующие документы: "Руководство по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества. Международные договоры: Введение; Часть первая: Встречная закупка" (TRADE/WP.5/R.4) и "Руководство по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества. Международные договоры о встречной торговле: Часть вторая: Обратная закупка". Рабочая группа просила секретариат подготовить для тридцать пятой сессии Рабочей группы новый вариант документа TRADE/WP.5/R.4, отражающий результаты обсуждения на тридцать четвертой сессии Рабочей группы. Рабочая группа также провела общее обсуждение той части руководства, которая касается международных договоров о совместном производстве и сбыте. Она просила секретариат подготовить проект этой части руководства для тридцать пятой сессии Рабочей группы (TRADE/WP.5/30).

13. 27-29 ноября 1989 года Рабочая группа провела свою тридцать пятую сессию. Рабочей группе, в частности, был представлен новый вариант документа "Руководство по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества. Международные договоры о встречной торговле: Введение; Часть первая: Встречная закупка" (TRADE/WP.5/R.4/Rev.1) и новый вариант документа "Руководство по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества. Международные договоры о встречной торговле: Часть вторая: Обратная закупка" (TRADE/WP.5/R.5). Рабочая группа просила секретариат подготовить для тридцать шестой сессии Рабочей группы окончательный вариант документа TRADE/WP.5/R.4/Rev.1 и новый вариант документа TRADE/WP.5/R.5, которые отражали бы результаты рассмотрения Рабочей группой на тридцать пятой сессии (TRADE/WP.5/32).

3. ЮНКТАД

14. На своей четвертой сессии, состоявшейся 18-29 ноября 1985 года, Комитет ЮНКТАД по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами просил Генерального секретаря ЮНКТАД изучить и оценить вклад, который такая торговая практика, как встречная торговля, совместные импортные закупки, долгосрочные контракты, соглашения о компенсационных закупках и т.п., может внести в расширение и развитие торговли между развивающимися странами, и рекомендовать пути и средства обеспечения позитивного характера такого вклада (резолюция 2(a)(iii)). В соответствии с этой резолюцией секретариат ЮНКТАД проводит ряд правовых исследований и других мероприятий, таких, как: "Политика и практика встречной торговли в некоторых африканских и латиноамериканских странах" (UNCTAD/ST/ECDC/32); "Встречная торговля - справочная записка секретариата ЮНКТАД" (TD/B/C.7/82); "Политика и практика встречной торговли в некоторых азиатских странах" (UNCTAD/ECDC/176/Corr.1); "Регулирование встречной торговли в некоторых развивающихся странах" (UNCTAD/ECDC/200); Семинар-практикум по встречной торговле региона Азии и Тихого океана, состоявшийся в Пекине, Китай, 30 ноября - 6 декабря 1987 года (UNCTAD/ECDC.192); Афро-латиноамериканский семинар по расширению торговли с использованием методов встречной торговли и других нетрадиционных форм, состоявшийся 7-11 августа 1989 года в Рио-де-Жанейро, Бразилия (UNCTAD/ECDC/205). Кроме того, секретариат ЮНКТАД готовит исследование типологии положений типовых контрактов встречной торговли и подготавливает совещание специальной группы экспертов, которая должна представить рекомендации секретариату в отношении положений типового договора о встречной торговле и соответствующего законодательства, а также методов финансирования встречной торговли.

D. МИУЧП: принципы для международных торговых договоров

15. Исследовательская группа МИУЧП по прогрессивной кодификации права международной торговли продолжила свою работу над общими принципами, применимыми к международным торговым договорам. 3-7 июля 1989 года Группа провела свое двенадцатое совещание. Она рассмотрела пересмотренные статьи и проект пояснительного доклада по главе V, раздел I: Общее исполнение; и утвердила статьи в их окончательном виде. Следующее совещание Рабочей группы состоится 30 апреля - 5 мая 1990 года в Риме и будет посвящено рассмотрению пересмотренного проекта статей и проекта пояснительного доклада по главе III: Толкование; главе V, раздел 2: Ущерб; и главе VI, раздел 1: Общие положения, касающиеся неисполнения (UNIDROIT 1990 CD.69-Doc.6).

E. МТП: оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках

16. Комиссия МТП по международной торговой практике подготовила справочник "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" (издание МТП № 478). В нем рассмотрено состояние правового регулирования оговорок о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках

в некоторых правовых системах, наиболее важных для международной торговли. В нем также содержится информация и замечания для практиков, занимающихся составлением таких положений. Справочник имеет общий характер, и представленная в нем информация преследует цель обратить внимание составителей договоров на основные характерные черты важнейших правовых систем и, в частности, на нормы императивного и иного характера, которые могут оказаться неожиданностью для неинформированного коммерсанта. В дальнейшем предполагается включить в добавление к основному тексту руководства краткий обзор или описание оговорок о штрафных неустойках.

Ф. МТП: Инкотермс

17. В конце 1989 года Рабочая группа МТП по торговым терминам завершила свою работу по подготовке новой пересмотренной редакции Инкотермс 1980 года. Новая редакция содержит несколько важных изменений. Во-первых, некоторые термины были объединены: например, "фоб-аэропорт" и "франко-вагон/франко-грузовик" были заменены более широким понятием "франко-перевозчик". Во-вторых, термины были перегруппированы под новыми заголовками в соответствии с видами обязательств, взятых на себя продавцом: например, все термины "D" или поставки были помещены в один раздел. В-третьих, более четко сформулированы обязательства продавца и покупателя, которые показаны в контрольном перечне последовательных шагов, когда для обязательств одной стороны определены соответствующие действия другой стороны. В новой редакции также признается, что сообщения, передаваемые по каналам электронного обмена данными (ЭДИ), равноценны документу и допускают возможность использования ЭДИ как элемента текста. Кроме того, для четкого разграничения ответственности покупателя и продавца была полностью пересмотрена структура Инкотермс 1990, что позволило улучшить графическое оформление правил и сделать их более понятными. Наконец, были внесены изменения, призванные отразить эволюцию условий международной торговли с момента выхода в свет последней редакции.

Г. МТП: сохранение имущественных прав

18. Комиссия МТП по международной торговой практике в июле 1989 года опубликовала справочник о сохранении имущественных прав, составленный на основе данных о регулировании этих вопросов во внутреннем праве 19 стран (издание МТП № 467). Справочник был составлен ее Рабочей группой по сохранению имущественных прав. В нем поясняются различия в национальной практике, в законах и регламентациях, касающихся сохранения имущественных прав. Справочник также дает иллюстративные положения, которые, в частности, касаются экспортных продаж и которые могли бы служить практическим ориентиром для экспортеров, покупателей, банков и других участников составления текста договоров международной купли-продажи и их толкования. Кроме того, представлена библиография дополнительной литературы. Справочник издан на английском и французском языках. Рабочая группа уже начала работу над вторым изданием, которое будет отражать изменения в законодательстве тех стран, которые рассмотрены в первом издании, а также будет расширено за счет рассмотрения законодательства еще 20 стран.

Н. Торговые агенты и предприятия оптовой торговли

1. МИУЧП: агентские отношения при международной купле-продаже товаров

19. На своей шестьдесят шестой сессии, состоявшейся в сентябре 1987 года, Руководящий совет МИУЧП отметил, что 18 декабря 1986 года Советом Европейских сообществ была принята Директива о координации законов государств-членов о работающих не по найму торговых агентах. В связи с этим он уполномочил секретариат организовать проведение исследования о внутренних связях между принципалами и агентами при международной купле-продаже товаров. Это исследование было рассмотрено Советом на его шестьдесят восьмой сессии в апреле 1989 года. В приложении к нему содержался проект конвенции о договорах торгового посредничества в международной купле-продаже товаров. Секретариат распространил это исследование и предварительный проект конвенции (исследование LXXI Doc. 1) среди правительств и заинтересованных кругов в ноябре 1989 года и подготовит документ с анализом реакции на него, для рассмотрения Советом на его семидесятой сессии в 1991 году (UNIDROIT 1990 C.D.69 Doc.1).

2. МТП: торговые агенты; предприятия оптовой торговли

20. МТП опубликовала Руководство по составлению договоров о торговом посредничестве (издание МТП № 410) и Руководство по составлению соглашений о международном оптовом сбыте (издание МТП № 441). Рабочая группа по соглашениям о торговом посредничестве разрабатывает типовой агентский договор. Данный типовой договор принимает во внимание интересы как агента, так и принципала и устанавливает равноправную основу для их торговых отношений. Этот типовой договор соответствует недавней директиве ЕС о работающих не по найму коммерческих агентах. Рабочая группа планирует завершить свою работу над типовым договором в 1990 году.

I. МИУЧП: франшизные договоры

21. На своей шестьдесят седьмой сессии Руководящий совет просил секретариат получить информацию по вопросу о франшизных соглашениях, прежде всего в отношении фактического содержания франшизных договоров в различных странах. На своей шестьдесят восьмой сессии в апреле 1989 года Руководящий совет рассмотрел результаты изучения франшизных договоров из 12 различных стран, а также текст вновь принятых правил ЕЭС, исключающих известные категории франшизных соглашений из сферы применения статьи 85(3) Римского договора. Руководящий совет также постановил, что вопрос о франшизных соглашениях должен остаться в программе работы.

II. СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ

A. ЮНКТАД: Общий фонд для сырьевых товаров

22. Соглашение ЮНКТАД об учреждении Общего фонда для сырьевых товаров, заключенное 27 июня 1980 года (TD/IPC/CF./CONF/25, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R. 81.II.D.8), вступило в силу в июне 1989 года. Первое ежегодное совещание Совета управляющих Общего фонда было созвано Генеральным секретарем ЮНКТАД во исполнение пункта 2(b) резолюции, принятой Конференцией Организации Объединенных Наций по ведению переговоров об Общем фонде 27 июня 1987 года, и состоялось в Женеве 10-21 июля 1989 года. На этом заседании было решено, что штаб-квартира Фонда будет располагаться в Амстердаме, и на нем же был назначен Директор-распорядитель. Совет управляющих избрал 26 исполнительных директоров и их заместителей, которые вошли в состав Исполнительного совета Общего фонда (Бюллетень ЮНКТАД № 254 - июль/август 1989 года).

B. ЮНКТАД: товарные соглашения

23. Цели международных товарных соглашений различны. Однако основные из них - это стабилизация цен и экспортных поступлений и долгосрочное развитие. С последним связаны мероприятия по расширению доступа к рынку и повышению надежности поставок, диверсификации и индустриализации, повышению конкурентоспособности национальных товаров по сравнению с синтетическими товарами и заменителями, совершенствованию сбыта и систем распределения и транспорта. Международные товарные соглашения могут иметь и другие цели, например расширение потребления, предотвращение безработицы или неполной занятости и смягчение серьезных экономических трудностей.

24. На различных конференциях Организации Объединенных Наций под эгидой ЮНКТАД во исполнение целей, одобренных ЮНКТАД в резолюциях 93(IV) и 124(V) об Интегрированной программе для сырьевых товаров, были приняты следующие товарные соглашения:

- Какао: Международное соглашение по какао 1986 года вступило в силу на временной основе 20 января 1987 года в соответствии с решением, принятым во исполнение пункта 3 статьи 70 Соглашения. Его срок действия истекает 30 сентября 1990 года, если оно не будет продлено по решению Международного совета по какао. Максимальная продолжительность периода продления, предусмотренная в Соглашении, составляет три года.
- Медь: Конференция Организации Объединенных Наций по меди, состоявшаяся под эгидой ЮНКТАД 13-24 июня 1988 года и 20-24 февраля 1989 года, приняла заключительную резолюцию, в приложении к которой содержались полномочия Международной исследовательской группы по меди. Цели Международной исследовательской группы по меди состоят в том, чтобы обеспечить более активное международное сотрудничество в вопросах, касающихся меди, на основе повышения качества имеющейся информации о мировом производстве меди и играть роль форума для межправительственных консультаций по меди. Кроме того, в соответствии со статьей 7(9) Соглашения об учреждении Общего фонда для сырьевых товаров Группа может заявить о признании ее международным органом по сырьевым товарам для целей финансирования проектов в области меди за счет средств Второго счета Фонда.
- Железная руда: Третья сессия Межправительственной группы экспертов по железной руде, созданной во исполнение рекомендаций четвертого Подготовительного совещания по железной руде в рамках Интегрированной программы для сырьевых товаров, состоялась 16-20 октября 1989 года. На этой сессии Межправительственная группа экспертов рекомендовала Совету по торговле и развитию продолжить в рамках ЮНКТАД работу в области железной руды и регулярно создавать межправительственные совещания экспертов с участием представителей отрасли для обмена мнениями по положению на рынке железной руды и рассмотрения и повышения качества статистики по железной руде.
- Джут: Международное соглашение по джуту и джутовым изделиям 1982 года временно вступило в силу 9 января 1984 года на пятилетний период в соответствии с решением, принятым во

исполнение пункта 3 статьи 40 Соглашения. Оно окончательно вступило в силу 26 августа 1986 года в соответствии с пунктом 1 статьи 40 Соглашения и впоследствии было продлено на двухлетний период до 8 января 1991 года в соответствии с решением Международного совета по джуту, принятым на его десятой сессии в ноябре 1988 года. Соглашение 1982 года было переработано на Конференции Организации Объединенных Наций по джуту и джутовым изделиям 1989 года, состоявшейся под эгидой ЮНКТАД 30 октября - 3 ноября 1989 года. Основные черты Международного соглашения по джуту и джутовым изделиям 1989 года в значительной степени аналогичны Соглашению 1982 года. Оно устанавливает те же основные цели и предусматривает те же средства их достижения.

- Натуральный каучук: Международное соглашение по натуральному каучуку 1987 года вступило в силу на временной основе 29 декабря 1988 года. Окончательно оно вступило в силу 3 апреля 1989 года, и срок его действия истечет 28 декабря 1993 года, если Международный совет по натуральному каучуку не примет решения о его продлении.
- Никель: Конференция Организации Объединенных Наций по никелю, проведенная под эгидой ЮНКТАД с 28 октября по 7 ноября 1985 года и с 28 апреля по 2 мая 1986 года, обсудила текст круга ведения Международной исследовательской группы по никелю. Цели этой Исследовательской группы состоят в обеспечении более широкого международного сотрудничества по вопросам, касающимся никеля, в частности, путем повышения качества информации о мировом рынке никеля, а также путем обеспечения форума для межправительственных консультаций по никелю. Упомянутый круг ведения еще не вступил в силу. Ожидается, что в 1990 году те государства, которые уведомили о своем согласии принять этот круг ведения, проведут совещание в целях введения данного круга ведения в действие в отношениях между собой.
- Оливковое масло: Международное соглашение по оливковому маслу и растительным маслам 1986 года, которое было принято под эгидой ЮНКТАД, вступило в силу на временной основе 1 января 1987 года, и срок его действия истечет 31 декабря 1991 года, если Международный совет по оливковому маслу не примет решения о его продлении.
- Сахар: Международное соглашение по сахару 1987 года вступило в силу на временной основе 24 марта 1988 года в соответствии с решением, принятым во исполнение пункта 3 статьи 39 этого Соглашения. Срок действия Соглашения истечет 31 декабря 1990 года, если Международный совет по сахару не примет решения о его продлении.
- Олово: Срок действия шестого Международного соглашения по олову, принятого под эгидой ЮНКТАД в 1981 году, истек 30 июня 1989 года. Операции с буферным запасом в соответствии с этим соглашением были приостановлены в октябре 1985 года, и с этого момента в судах Соединенного Королевства рассматривается дело об ответственности Международного совета по олову, возникающей в результате такого приостановления. Несмотря на истечение срока действия Соглашения, Международный совет по олову по-прежнему существует для целей ликвидации. В 1988 году под эгидой ЮНКТАД была проведена Конференция Организации Объединенных Наций по олову для обсуждения вопроса об учреждении межправительственного форума производителей/потребителей олова. 7 апреля 1989 года Конференция приняла заключительную резолюцию, в приложении к которой содержался круг ведения Международной исследовательской группы по олову. Задача предлагаемой Группы состоит в расширении международного сотрудничества по вопросам, касающимся олова, за счет улучшения имеющейся информации по международному рынку олова и обеспечения форума для межправительственных консультаций по олову. Эта Группа, возможно, пожелает получить статус международного органа по сырьевым товарам (МОСТ) в соответствии со статьей 7(9) Соглашения об учреждении Общего фонда для сырьевых товаров, с тем чтобы на условиях, которые Группа может утвердить лишь на основе консенсуса, содействовать реализации тех или иных проектов по олову, финансирование которых будет осуществляться Фондом с его Второго счета. К намеченному сроку 31 декабря 1989 года условия вступления в силу круга ведения этой Группы выполнены не были. Поэтому Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций в соответствующее время предложит тем государствам и межправительственным организациям, которые направили свои уведомления о принятии этого круга ведения, решить вопрос о том, следует ли им ввести этот круг ведения в силу в отношениях между собой.
- Тропическая древесина: Международное соглашение по тропической древесине 1983 года вступило в силу на временной основе 1 апреля 1985 года и будет действовать в течение пяти лет. Международный совет по тропической древесине на своей шестой сессии в мае 1989 года постановил продлить срок действия Соглашения на двухлетний период до 31 марта 1992 года.
- Вольфрам: Комитет ЮНКТАД по вольфраму на своей двадцать первой сессии в декабре 1989 года просил Генерального секретаря ЮНКТАД провести неофициальные консультации с Общим фондом для выяснения его мнения относительно возможности получения Комитетом

статуса международного органа по сырьевым товарам в соответствии с критериями, установленными в схеме С Соглашения об учреждении Общего фонда для сырьевых товаров. Следующая сессия Комитета запланирована на декабрь 1990 года.

С. ЮНКТАД: дополнительный механизм для компенсации сокращения поступлений от экспорта сырьевых товаров

25. Межправительственная группа экспертов по компенсационному финансированию сокращения экспортных поступлений завершила свою работу на второй возобновленной сессии 10-18 апреля 1989 года. На этой сессии Группа, в частности, признала, что компенсационное финансирование может осуществляться и в отношении сырьевых товаров, что позволит решить некоторые аспекты проблем нестабильности сырьевого сектора. Признавая значение существующих схем в области сырьевых товаров, а именно схем СТАБЕКС и СИСМИН, СТАБЕКС-НРС-АЛА ЕЭК/АКТ и новой программы Швейцарии, Группа особо отметила, что эти схемы являются весьма ограниченными с точки зрения товарного и странового охвата, и рекомендовала предложить другим развитым странам рассмотреть возможность создания других схем. Группа рекомендовала также ЮНКТАД обеспечить рассмотрение на постоянной основе проблемы сокращения поступлений развивающихся стран от экспорта сырьевых товаров в результате нестабильности экспортных поступлений, а также решений, которые уже приняты или которые необходимо принять в области компенсационного финансирования сокращения экспортных поступлений, и предложить секретариату ЮНКТАД следить за изменениями в различных схемах компенсационного финансирования и анализировать их последствия для развития развивающихся стран. Доклад Группы будет рассмотрен Советом по торговле и развитию ЮНКТАД на его специальной сессии 8 и 9 марта 1990 года.

Д. ЮНКТАД: Глобальная система торговых преференций (ГСТП)

26. Соглашение по Глобальной системе торговых преференций (ГСТП), принятое и открытое для подписания в 1988 году (UNCTAD GSTP/MM/BELGRADE/3), вступило в силу 19 апреля 1989 года (UNCTAD Bulletin No.252 - May 1989).

Е. ЮНКТАД: Всеобщая система преференций (ВСП)

27. Шестнадцатая сессия Специального комитета ЮНКТАД по преференциям проходила 24 апреля - 3 мая 1989 года. На рассмотрение Комитета был представлен "Двенадцатый сводный доклад о практической реализации Всеобщей системы преференций" (TD/B/C.5/122 и Add.1), в котором содержится последняя информация о воздействии данной системы на торговлю, а также сообщается об изменениях и улучшениях в различных схемах и приводятся статистические данные, которые относятся к не охваченным ВСП товарам и которые свидетельствуют о том, что большинство развивающихся стран, особенно наименее развитые страны, могли бы получить определенные выгоды от распространения действия ВСП на такие товары без каких-либо последствий для внутренних рынков стран, предоставляющих преференции.

28. Комитет рассмотрел также доклад (TD/B/C.5.121), в котором анализируется, в какой степени при совершенствовании автономных схем ВСП после ее создания учитываются согласованные на многосторонней основе принципы, касающиеся всеобщего недискриминационного и взаимного характера ВСП. В выводах к докладу указывается, что большая часть схем усовершенствована с точки зрения товарного охвата, масштабов снижения тарифов и, в некоторой степени, правил происхождения. Тем не менее, в докладе отмечается, что имели место также существенные отклонения от согласованных принципов: не удалось осуществить принцип всеобщего охвата и практически всем схемам ВСП по-прежнему присущи элементы дискриминации. Дифференцированное применение преференциального режима в отношении бенефициаров за счет принятия различных дискриминационных мер, особенно применения принципа градации, подрывает стабильность и эффективность данной системы. Принцип взаимности в большинстве схем соблюдается, однако в последнее время взаимность становится характерной чертой некоторых схем в качестве условия продолжения предоставления льгот в рамках ВСП.

29. Комитет постановил, что странам, предоставляющим преференции, следует в процессе осуществления, применения и совершенствования их автономных схем ВСП строго соблюдать согласованные на многосторонней основе принципы, касающиеся всеобщего, недискриминационного и взаимного характера таких схем. Комитет предложил также странам, предоставляющим преференции, рассмотреть возможность улучшения их автономных схем ВСП за счет упрощения, обеспечения более открытого характера и стабильности. В заключение Комитет рекомендовал уделить особое внимание товарам, имеющим важное значение для экспорта наименее развитых стран, и рассмотреть вопрос о повышении эффективности Программы технического сотрудничества ЮНКТАД в области ВСП, в том числе предложить ПРООН и отдельным странам рассмотреть возможность выделения ресурсов для поддержки этой программы. Всесторонний обзор действия системы в течение второго десятилетия будет проведен в 1990 году (UNCTAD Bulletin No. 252 - May 1989).

III. ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

A. ЮНКТАД: экономическое сотрудничество и интеграция между развивающимися странами

30. В соответствии с программой работы, утвержденной Комитетом ЮНКТАД по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, секретариат ЮНКТАД подготовил публикацию, озаглавленную "Экономическое сотрудничество и интеграция между развивающимися странами: сборник основных правовых документов". В этом сборнике приводятся основные правовые документы, регламентирующие деятельность различных экономических и интеграционных группировок, а также взаимоотношения между развивающимися странами. Четыре тома посвящены региону Латинской Америки (TD/B/C.7/51 (Part I)/Add.1 (Vols. I, II и III, и IV)); пять томов – региону Африки (TD/B/C.7/51(Part II)/Add.1 (Vols. I, II/A, II/B, IV и V)) и один том – району Азии и Тихого океана (TD/B/C.7/51(Part III)/Add.1 (Vol. I)). Кроме того, в сборнике приводится проект типового двустороннего соглашения, подготовленный на основе различных соглашений. В настоящее время секретариат ЮНКТАД занимается подготовкой совещания Координационного комитета, которому поручено провести подготовительные мероприятия к первой региональной конференции торговых предприятий Африки, которая состоится в апреле 1990 года.

B. ЮНИДО: система консультаций

31. Совету по промышленному развитию, руководящему органу ЮНИДО, на его девятнадцатой сессии был представлен доклад "Торговые и связанные с торговлей аспекты промышленного сотрудничества на уровне предприятий" (ID/B/348). В соответствии с рекомендациями Совета по промышленному развитию ЮНИДО подготовила комплекс правовых материалов, включая типовые контракты и положения, руководящие принципы и перечни договорных документов, с учетом потребностей каждого из 13 промышленных секторов, охваченных системой консультаций.

32. Кроме того, ЮНИДО проводит в настоящее время исследование по проблемам тенденций изменения международных товарных стандартов и последствий этого процесса для регионального сотрудничества между развивающимися странами. В исследовании рассматриваются определения и характер технических стандартов, их преимущества и связанные с ними расходы, процессы стандартизации в развитых странах, усилия в области международной стандартизации, формы воздействия стандартов на рынки, региональные стандарты для развивающихся стран, а также основные вопросы в области стандартизации, касающиеся развивающихся стран.

C. ЮНКТАД: торговля услугами

33. Секретариат ЮНКТАД подготовил исследование по вопросам, возникающим в связи с торговлей услугами (TD/B/1197). Основное внимание в этом исследовании уделяется: а) вопросам, связанным с определениями, б) торговле услугами и развитию и с) вопросам, возникающим в связи с предложениями о дальнейшей либерализации торговли услугами с уделением особого внимания: i) предполагаемым путям и методам достижения такой либерализации, ii) ожидаемым выгодам от либерализации торговли услугами, включая выгоды, связанные с расширением торговли услугами и экономическим ростом, а также iii) значению торговли услугами для развития развивающихся стран.

D. Руководства и руководящие принципы

1. ЮНИДО: руководство для инвесторов

34. В настоящее время ЮНИДО проводит работу по пересмотру и обновлению сборников под названием "руководства для инвесторов", о которых сообщалось в пункте 38 документа A/CN.9/324. Цель таких сборников – удовлетворить специальные информационные потребности потенциальных инвесторов, заинтересованных в использовании инвестиционных возможностей той или иной развивающейся страны. В каждом из сборников приводится краткая информация о соответствующей стране, ее населении и ресурсах, базовой инфраструктуре, процессе экономического развития за последние несколько лет, промышленности, политике и практике промышленного лицензирования, а также о передаче ноу-хау и имеющихся возможностях для всех тех, кто заинтересован в осуществлении инвестиций в данной стране.

2. ЮНИДО: договорный контрольный перечень

35. ЮНИДО продолжает работу над проектом договорного контрольного перечня для разработки долгосрочных соглашений о сотрудничестве в области совместных предприятий, предоставления ноу-хау, подготовки кадров, управления и маркетинга в процессе развития отраслей по первичной и вторичной переработке древесины.

3. ФИДИК: условия контракта

36. В 1989 году ФИДИК опубликовала четвертое издание сборника "Условия контракта на строительство гражданских зданий (1987 год)" с примечаниями, отражающими изменения по сравнению с третьим изданием. В 1989 году ФИДИК опубликовала также руководство по применению этого четвертого издания.

Е. Всемирный банк: Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)

37. В предыдущем докладе (A/CN.9/324, пункты 45 и 46) сообщалось, что Конвенция Всемирного банка об учреждении Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (МАГИ) вступила в силу 12 апреля 1988 года. Цель МАГИ состоит в стимулировании притока инвестиций производственного назначения в страны-члены, в частности в развивающиеся страны. МАГИ будет способствовать укреплению взаимопонимания и доверия между правительствами принимающих стран и иностранными инвесторами, а также повышению осведомленности об инвестиционных возможностях. Для выполнения этой задачи МАГИ гарантирует соответствующие инвестиции от убытков, возникающих в результате некоммерческих рисков, а также занимается исследовательской и рекламной деятельностью. По состоянию на 30 июня 1989 года Конвенцию подписали пятнадцать стран первой категории (экспортеры капитала) и пятьдесят восемь стран второй категории (импортеры капитала). Кроме того, пятьдесят два подписавших государства ратифицировали Конвенцию (The World Bank Annual Report 1989).

Ф. ЗПТ: торговля и инвестиции

38. В настоящее время ЗПТ проводит исследование по проблемам законодательства в области торговли и инвестиций государств - членов ЗПТ. Это исследование предусматривает обобщение и анализ законов в области торговли и инвестиций. Основная цель исследования состоит в подготовке удобного сборника таких законов в качестве справочного издания для торговых партнеров и инвесторов в государствах-членах и за их пределами.

Г. Совместные предприятия

1. ААКПК: совместные предприятия в промышленности

39. Подкомитет ААКПК по вопросам права международной торговли продолжает работу по определению правовых основ для создания совместных промышленных предприятий. На двадцать восьмой сессии ААКПК, проходившей в Найроби в феврале 1989 года, Комитет постановил продолжить работу, начатую на его Арушской сессии (1986 год), и в настоящее время занимается подготовкой правового руководства по совместным промышленным предприятиям.

2. МТП: совместные предприятия Восток-Запад

40. В предыдущем докладе (A/CN.9/324, пункт 48) сообщалось, что МТП опубликовала Руководство по совместным предприятиям между советскими государственными предприятиями и западными фирмами. Эта публикация была подготовлена целевой группой МТП и Торгово-промышленной палатой СССР (ICC publication No. 456). После издания этого Руководства целевая группа приступила к оценке опыта действующих совместных предприятий. Предполагается, что такая оценка будет содействовать уже проводимой целевой группой работе по подготовке более актуального руководства для совместных предприятий. Целевая группа изыскивает новые направления работы по совместным предприятиям и свободным экономическим зонам, а также по процедурам лицензирования в отношении различных товаров.

3. ЗПТ: хартия по многосторонним предприятиям

41. В настоящее время секретариат ЗПТ и Центр Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям (ЦТК) проводят исследование, которое послужит основой для разработки хартии многосторонних промышленных предприятий (МПП). Основная цель хартии состоит в содействии созданию совместных предприятий гражданами (юридическими и физическими лицами) государств - членов ЗПТ с иностранными партнерами, а также внутригосударственных совместных предприятий. В хартии будут регламентироваться такие вопросы, как процедурные нормы, касающиеся учреждения и утверждения МПП; правосубъектность и статус компаний; минимальные условия, подлежащие выполнению для получения данной компанией статуса МПП в соответствии с данной хартией; меры стимулирования; льготы и гарантии, предоставляемые МПП; обязательства, возлагаемые на МПП; процедуры урегулирования споров, руководящие принципы для определения промышленных проектов, которые могут представлять интерес для инвесторов в соответствии с режимом МПП; и руководящие принципы по ведению переговоров об учреждении совместных предприятий.

4. ЮНКТАД: совместные предприятия

42. В соответствии с программой работы, утвержденной Комитетом ЮНКТАД по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами на его третьей и пятой сессиях (резолюции 2(III)(a) (ii) и 4(v), пункт 4(b)(ii)), секретариат ЮНКТАД приступил к подготовке серии публикаций с целью описания и обобщения правил, касающихся иностранных инвестиций в развивающихся странах. В настоящее время уже изданы три тома по правилам стран Африки (UNCTAD/ST/ECDC/30, UNCTAD/ST/ECDC/30/Add.1, UNCTAD/ST/ECDC/30 (Part II)), один том по правилам стран Азии (UNCTAD/ST/ECDC/43 (Part I)) и еще один том по правилам арабских стран (UNCTAD/ST/ECDC/42 (Part I)). Впоследствии рамки этого исследования будут расширены, и оно будет охватывать регион Латинской Америки и Карибского бассейна. В настоящее время секретариат ЮНКТАД готовит исследование по вопросу о влиянии действующих в развивающихся странах законов и правил в области иностранных инвестиций на приток иностранных инвестиций в эти страны, а также организует проведение совещаний группы экспертов для анализа результатов исследований по правилам в области иностранных инвестиций и воздействия этих правил на положение в развивающихся странах, а также для формулирования рекомендаций относительно увеличения объема инвестиций в эти страны.

43. Секретариат ЮНКТАД подготовил ряд исследований по организационным и правовым аспектам содействия созданию многосторонних и совместных предприятий между развивающимися странами, включая следующие: "Юридические аспекты создания многонациональных предприятий" (TD/B/C.7/28.Rev.1); "Латиноамериканские многонациональные предприятия: аналитическое резюме" (TD/B/C.7/50) и "Многонациональные предприятия африканских стран в южных районах Сахары" (UNCTAD/ECDC/201).

5. СЭВ: совместные предприятия

44. Постоянная комиссия СЭВ по правовым вопросам занимается подготовкой информационных и справочных материалов по законодательству отдельных стран в области правового регулирования прямых производственных и научно-технических связей между предприятиями и организациями государств - членов СЭВ и Югославии, а также о правовом регулировании вопросов, связанных с созданием и эксплуатацией совместных предприятий, объединений и организаций.

IV. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

A. ЦТК: проект кодекса поведения транснациональных корпораций

45. Продолжается работа по подготовке проекта кодекса поведения транснациональных корпораций, которая проводится Центром по транснациональным корпорациям (ЦТК) и о которой сообщалось в предыдущем докладе (A/CN.9/324, пункты 49 и 50).

46. Группа видных юристов-международников, представляющих различные страны и различные правовые системы, приняла участие в симпозиуме по вопросу о состоянии работы по подготовке проекта кодекса поведения транснациональных корпораций Организации Объединенных Наций, который был организован по инициативе Комитета по правовым аспектам нового международного экономического порядка Ассоциации международного права и Центра по транснациональным корпорациям. Этот симпозиум проходил в сентябре 1989 года в Гааге. Основное внимание было сосредоточено на нерешенных вопросах, возникших в ходе обсуждения кодекса поведения, однако участники рассмотрели также вопрос о необходимости такого кодекса и перспективах завершения работы по его подготовке.

47. Нерешенные вопросы кодекса поведения имеют большое значение для международного права, и основная задача симпозиума состояла в том, чтобы дать возможность наиболее видным и опытным юристам-международникам рассмотреть все эти вопросы, расхождения в позициях участвующих в переговорах сторон и различные формулировки в целях выработки общей оценки в отношении того, является ли основной подход ЦТК к разработке различных положений обоснованным или же ошибочным по техническим соображениям. Участники симпозиума не обнаружили каких-либо фундаментальных технических недостатков в основном подходе Комиссии по транснациональным корпорациям к нерешенным вопросам. Структура формулировок по нерешенным вопросам была сочтена обоснованной. К числу нерешенных вопросов относятся следующие: 1. вопрос о ссылках на международное право/международные обязательства, 2. невмешательство во внутренние дела, 3. уважение национального суверенитета, 4. национализация и компенсация, 5. урегулирование споров, 6. национальный режим. Эти нерешенные вопросы рассматривались также на совещании расширенного президиума специальной сессии Комиссии по транснациональным корпорациям в январе 1990 года.

48. Участники подтвердили ценность работы по подготовке кодекса с учетом состояния международной экономики в современных условиях. Участники также отметили, что последние

изменения на международной арене, например, усиление интернационализации экономики, феноменальный рост объема торговли и прямых иностранных инвестиций (ПИИ), повышение удельного веса услуг в общем объеме ПИИ и торговли, а также процесс усиления взаимозависимости в мировой экономике в целом, способствуют повышению значения транснациональных корпораций в качестве важнейшего субъекта мировой экономики. В результате таких тенденций возрастает необходимость в разработке международной правовой основы для деятельности ТНК.

В. ЦТК: исследования

49. В изданиях и исследованиях ЦТК основное внимание по-прежнему уделялось роли и воздействию транснациональных корпораций (ТНК) на динамику капиталовложений в отдельных странах и регионах, а также в отдельных отраслях. В подробных аналитических исследованиях рассматриваются правовые, экономические и социальные факторы, влияющие на деятельность ТНК в принимающих странах. Рассматриваются и анализируются соответствующие правовые нормы, а также тенденции их изменения и методы осуществления. ЦТК держит в поле зрения процесс унификации/национализации внутрисударственных и региональных законов и правил, а также координирует эту деятельность на глобальном уровне.

50. В 1988 и 1989 годах были подготовлены и изданы следующие специальные исследования ЦТК:

1. International Income Taxation and Developing Countries (Sales No. E.88.II.A.6).
2. International Accounting and Reporting Issues: 1987 Review (Sales No. E.88.II.A.8).
3. Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1983-1987, Vol. I (Sales No. E.88.II.A.9) and Vol. II (Sales No. E.88.II.A.10).
4. Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects - Executive Summary (Sales No. E.88.II.A.15).
5. Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations: The Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (Sales No. E.88.II.A.18).
6. Data Goods and Data Services in the Socialist Countries of Eastern Europe (Sales No. E.88.II.A.20).
7. Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Service (Sales No. E.89.II.A.1).
8. International Accounting and Reporting Issues: 1988 Review (Sales No. E.89.II.A.3).
9. The Process of Transnationalization and Transnational Mergers (Sales No. E.89.II.A.4).
10. Transnational Corporations and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues (UNCTC Current Studies, Series A, No. 9) (Sales No. E.89.II.A.6).
11. Transnational Corporations in the Construction and Design Engineering Industry (Sales No. E.89.II.A.6).
12. National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations Vol. VII (Sales No. E.89.II.A.9).
13. International Debt Restructuring: Substantive Issues and Techniques (Sales No. E.89.II.A.10).
14. Transnational Corporations in South Africa and Namibia: A Selective Bibliography (Sales No. E.89.II.A.13).
15. Transnational Service Corporations and Developing Countries: Impact on Policy Issues (Sales No. E.89.II.A.14).
16. Transnational Corporations and International Economic Relations: Recent Developments and Selected Issues (Sales No. E.89.II.A.15).
17. Services and Development: The Role of Foreign Direct Investment and Trade (Sales No. E.89.II.A.17).
18. Objectives and Concepts Underlying Financial Statements (Sales No. E.89.II.A.18).

51. В 1990 году будут изданы следующие специальные исследования ЦТК, подготовленные в 1989 году:

1. Negotiating Hotel Management Agreements.
2. Key Concepts in International Investment Arrangements and their Relevance to International Transactions in Services.
3. Licence and Contract Terms for Petroleum Exploration.

V. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ

A. ЮНКТАД: предлагаемый международный кодекс поведения в области передачи технологии

52. ЮНКТАД продолжала работу по обсуждению и принятию международного кодекса поведения в области передачи технологии в соответствии с мандатом, предоставленным в резолюции 32/188 Генеральной Ассамблеи от 19 декабря 1977 года. В некоторых областях, например по вопросам ограничительной деловой практики и применимого права, существуют определенные расхождения в подходах.

53. Достижение компромисса по нерешенным вопросам затрудняется появлением ряда новых факторов. Технологические изменения и нововведения в целом повсеместно признаются в качестве основополагающих условий экономического роста и развития, а также ключевых факторов в международной торговле и конкуренции между отдельными странами. Для достижения этой цели и стимулирования технического прогресса ведущие развитые страны осуществляют либерализацию антitrustовского законодательства, касающегося ограничений на лицензирование технологий. Другим существенным изменением является повышение внимания к усилению правовой защиты капиталовложений в технологии, особенно в передовой технологии. Непосредственное отношение к этому фактору имеет повышение внимания в ряде стран к коммерческим аспектам охраны интеллектуальной собственности.

54. Недавно в ЮНКТАД были изданы следующие два доклада по проблемам передачи технологии:

- Technological innovation policy in France: Measures and instruments (UNCTAD/ITP/TEC/1).
- Влияние технологических изменений на структуру международной торговли (UNCTAD/ITP 116).

B. ЮНКТАД: система промышленной собственности и передача технологии развивающимся странам

55. ЮНКТАД продолжает изучать экономические, коммерческие и связанные с развитием аспекты системы промышленной собственности, патентов и торговых знаков, а также участвует в проводимом в настоящее время пересмотре Парижской конвенции об охране промышленной собственности. С 22 по 24 апреля 1989 года в Европейском культурном центре в Дельфах, Греция, проходило первое из серии совещаний за круглым столом, организованное в рамках Межрегионального проекта ЮНКТАД/ПРООН в области многосторонних торговых переговоров и посвященное проблемам технологии и торговой политики. Организаторами совещания выступали также Афинский университет и Европейский культурный центр в Дельфах. Было организовано проведение двух рабочих заседаний, посвященных соответственно "новым вопросам" повестки дня Уругвайского раунда, связанным с торговлей услугами, и коммерческим аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и коммерческим мерам в области инвестиций (ТРИМС) (UNCTAD Bulletin No. 253 - June 1989).

C. ЮНИДО: Руководство по вопросам гарантий в сделках, связанных с передачей технологии

56. В январе 1990 года ЮНИДО и Международный центр государственных предприятий в развивающихся странах (МЦГП) совместно опубликовали Руководство по вопросам гарантий в сделках, связанных с передачей технологии (ID/355). Эта публикация призвана служить руководством по правовым и управленческим вопросам применительно к проблемам развивающихся стран, и в ней подробно рассматриваются значение и охват гарантийных положений, которые в силу целого ряда структурных различий охватывают в развивающихся странах более широкую область, чем в промышленно развитых странах; в Руководстве рассматриваются также такие вопросы, как цели и функции, современные правовые режимы и договорная практика, а также проблемы и возможные решения по целому ряду вопросов, касающихся гарантий.

D. ЮНИДО: нормы и практика регулирования
передачи технологии

57. В настоящее время ЮНИДО начинает подготовку серии страновых исследований по вопросу о "нормах и практике регулирования передачи технологии". Серия таких публикаций должна обеспечить фактические данные относительно практики регулирования в связи с заключением сделок на передачу технологии и предназначена прежде всего для представителей деловых кругов, которые осуществляют сложные операции по передаче технологии развивающимся странам. Данная серия будет, помимо прочего, содержать следующие элементы:

- последнюю информацию о действующих законах и правилах в области передачи технологии;
- подробное описание основных принципов системы регулирования, а также изменений в правовой и организационной структуре, происшедших за последнее десятилетие;
- подробную информацию о системе правосудия, т.е. о путях и методах применения законодательства в отношении передачи технологии соответствующими контрольными органами.

VI. ПРАВО ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

A. ЮНЕСКО: авторское право и права на собственность
в смежных областях

58. С начала 80-х годов Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) и Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) проводят совместные исследования с целью выработки рекомендаций для решения различных проблем национального законодательства в области авторского права и прав на собственность в смежных областях в связи с появлением новых видов применения охраняемой собственности (главным образом, кабельного телевидения, вещания при помощи фиксированных спутниковых служб и непосредственно со спутников, использования компьютеров для получения доступа к электронным библиотекам и создания таких библиотек, а также проката произведений). В 1986 году началось изучение конкретных проблем по основным категориям произведений. На основе вышеупомянутых исследований были сформулированы определенные сопровождаемые комментариями принципы охраны интеллектуальной собственности, которые впоследствии были усовершенствованы, обобщены и представлены на рассмотрение комитета правительственных экспертов в июне-июле 1989 года. Эти принципы и комментарии (UNESCO/WIPO/CGE/SYN/3-I, II, III и 4) были распространены среди государств - членом ЮНЕСКО и ВОИС, а также среди заинтересованных межправительственных и международных неправительственных организаций. В настоящее время ВОИС намеревается разработать с учетом этих принципов проект типовых положений для национального законодательства в области авторских прав на основе последовательного и творческого толкования Бернской конвенции.

59. ЮНЕСКО продолжала оказывать помощь развивающимся странам, предоставляя им консультации в отношении мер, необходимых для осуществления международных документов в области авторского права, и оказывая им содействие в формулировании национальной политики в этой области с учетом их национальных целей и в соответствии с действующими международными стандартами, а также в создании соответствующих механизмов и инфраструктур для системы администрации и управления в области авторского права и подготовки специалистов по авторскому праву. Такая деятельность осуществляется в форме предоставления консультаций и проведения семинаров в различных регионах мира. В соответствии с рекомендацией Всемирного конгресса по вопросам образования и информации в области авторского права ЮНЕСКО участвует также в подготовке специалистов по авторскому праву и по правам на собственность в смежных областях в университетах развивающихся стран. На совещании, проходившем в 1988 году в Санто-Доминго, был рассмотрен один из проектов первоначального обучения. В настоящее время разрабатывается базовое пособие по курсу авторского права для получения степени магистра. Для этих целей разрабатываются также аудиовизуальные учебные пособия.

60. В 1988 году ЮНЕСКО опубликовала сравнительное правовое исследование по теме "Основные принципы авторского права и прав на собственность в смежных областях в мире". Это исследование было издано на английском и французском языках. В настоящее время готовится также исследование, озаглавленное "Международные аспекты авторского права", которое было предложено провести в 1987 году на Всемирном конгрессе по вопросам образования и информации в области авторского права. Это исследование будет опубликовано в 1990-1991 годах. В 1988 году на английском, французском и испанском языках был издан буклет для популяризации Многосторонней конвенции о недопущении двойного налогообложения авторских гонораров. В 1990 году в дополнение к сборнику на английском языке "Законы и договоры в области авторского права в мире" была выпущена аналогичная публикация на французском языке в виде

несброшюрованной подшивки. На основе вышеупомянутого сборника создается тематический банк данных с исследовательскими возможностями.

В. ВОИС: деятельность в области интеллектуальной собственности;
нарушение авторских прав и классификация изобретений

1. ВОИС: пересмотр Парижской конвенции

61. В течение 1989 года Международное бюро ВОИС занималось пересмотром договоров, заключенных под эгидой ВОИС, с учетом изменившихся обстоятельств. В сентябре 1989 года проходило шестое Консультативное совещание по пересмотру Парижской конвенции. Рекомендации совещания были представлены на рассмотрение Ассамблеи Парижского союза, которая в октябре постановила провести в течение двухгодичного периода 1990-1991 годов дипломатическую конференцию для пересмотра этой конвенции.

2. ВОИС: международная классификация изобретений

62. В рамках ВОИС была продолжена работа, направленная на совершенствование Международной классификации изобретений (МКИ). Каждые пять лет в новом издании МКИ публикуется пересмотренный вариант классификации. В 1989 году завершился последний период пересмотра. Цель каждого пересмотра состоит в том, чтобы отразить в классификации технологические изменения, происшедшие после предыдущего пересмотра, исправить те или иные ошибки и другие недостатки в предыдущих изданиях, выявившиеся в ходе фактического применения классификации, а также в том, чтобы привести классификацию в соответствие с наиболее передовыми системами компьютеризации (WIPO AB/XX/2).

3. ВОИС: международная регистрация аудиовизуальных произведений

63. На дипломатической конференции, проходившей в апреле 1989 года в Женеве под эгидой ВОИС, был принят Договор о международной регистрации аудиовизуальных произведений. В соответствии с Договором предусматривается создание под эгидой ВОИС международного регистра аудиовизуальных произведений для целей регистрации, главным образом заявлений, касающихся прав на такие произведения, и заявлений, указывающих на то, кто является владельцем соответствующих прав в определенных странах. Создание такого международного регистра имеет определенные юридические последствия: зарегистрированные в нем заявления следует рассматривать как достоверные до тех пор, пока не будет доказано обратное. Создаваемая таким образом презумпция, которая должна быть опровергнута, не применяется в государстве, в котором данное заявление не является действительным в соответствии с законодательством в области авторского права или любым другим законодательством, касающимся прав интеллектуальной собственности на аудиовизуальные произведения в данном государстве, или если данное заявление противоречит другому заявлению, зарегистрированному в Международном регистре.

64. Данная система будет действовать на основе самофинансирования за счет платежей пользователей. Ведением Международного регистра будет заниматься Международное регистрационное бюро, которое станет административным подразделением Международного бюро ВОИС. В Договоре предусматривается создание Ассамблеи консультативного комитета в составе представителей заинтересованных неправительственных организаций. Цель такого комитета - достижение тесного сотрудничества между Союзом и основными потенциальными пользователями Регистра. С этим комитетом будут проводиться консультации, в частности, перед определением или изменением системы или объема платежей. Международное регистрационное бюро будет расположено в Австрии. Между правительством Австрии и Генеральным директором ВОИС в октябре 1989 года был заключен соответствующий договор.

4. ВОИС: интеллектуальная собственность в отношении
интегральных схем

65. Дипломатическая конференция по заключению договора об охране интеллектуальной собственности в отношении интегральных схем приняла 26 мая 1989 года договор, озаглавленный "Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных схем". Договор обязывает участвующие стороны обеспечивать, на их соответствующих территориях, охрану интеллектуальной собственности в отношении конструирования (топографии) интегральных схем, принимать соответствующие меры по предупреждению действий, которые рассматриваются в качестве противоправных в соответствии с Договором, и обеспечивать соответствующие средства правовой защиты в тех случаях, когда подобные действия совершаются. Кроме того, Договор дает право некоторым межправительственным организациям становиться участвующими сторонами (таким правом, например, обладают Европейские сообщества) и предусматривает создание в рамках ВОИС механизма для урегулирования возможных споров между договаривающимися сторонами. Договор будет открыт для подписания до 25 мая 1990 года в штаб-квартире ВОИС.

5. ВОИС: унификация законодательства о патентах и торговых знаках

66. В 1989 году ВОИС продолжала работу по унификации законодательства в области патентов и торговых знаков. Комитет экспертов по вопросам патентов провел свои шестую и седьмую сессии соответственно в апреле и ноябре для рассмотрения проекта договора по данному вопросу. Международное бюро пересмотрит текст статей с учетом результатов обсуждений на двух вышеупомянутых сессиях и представит новые проекты восьмой сессии Комитета экспертов, которая состоится в июне 1990 года и будет посвящена рассмотрению нового проекта предлагаемого договора в рамках мероприятий по подготовке к его рассмотрению на дипломатической конференции, проведение которой запланировано на июнь 1991 года.

67. Работа по унификации законодательства в области торговых знаков была начата в ноябре 1989 года, когда состоялась первая сессия Комитета экспертов. Как и в случае с унификацией патентного права, цель этой деятельности состоит в подготовке проекта договора, который станет дополнением к Парижской конвенции об охране промышленной собственности. Этот договор должен быть принят дипломатической конференцией после 1991 года. Первая сессия Комитета была посвящена обсуждению проектов статей, касающихся определения понятия знака (торгового знака и знака обслуживания), а также заявок на их регистрацию.

6. ВОИС: законодательство в области авторского права

68. В настоящее время ВОИС занимается разработкой типовых положений для законодательства в области авторского права. В феврале/марте и в ноябре 1989 года состоялись первая и вторая сессии Комитета экспертов, занимающегося данной темой. Комитет экспертов рассмотрел проекты типовых положений по данному вопросу. Цель таких типовых положений - побудить и стимулировать правительства и законодателей к тому, чтобы совершенствовать законы в области авторского права и использовать такие решения, которые повысят степень соответствия законодательства различных стран в тех случаях, когда особые интересы данной страны не требуют принятия какого-либо иного решения. В июле 1990 года планируется провести очередную сессию Комитета, на которой он должен завершить свою работу над текстом типовых положений (WIPO Report of Activities of the International Bureau 1989).

С. МИУЧП: международная охрана культурной собственности

69. Исследовательская группа МИУЧП по международной охране культурной собственности утвердила на своей третьей сессии, проходившей в Риме с 22 по 26 января 1990 года, текст проекта конвенции МИУЧП об украденных или незаконно экспортированных предметах, имеющих культурную ценность. Проект конвенции, состоящий из одиннадцати статей, будет рассмотрен Советом управляющих на его шестьдесят девятой сессии в апреле 1990 года.

VII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

А. ЮНСИТРАЛ: Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях

70. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях, принятая Генеральной Ассамблеей 9 декабря 1988 года в резолюции 43/165, подготовлена в окончательном виде и открыта для подписания, ратификации, принятия, одобрения или присоединения. Конвенция открыта для подписания до 30 июня 1990 года.

В. Гарантии и резервные аккредитивы

1. МТП: гарантии

71. Созданная МТП Рабочая группа продолжила в 1989 году деятельность по разработке проекта правил в отношении всех форм гарантий. На своих первых двух совещаниях Рабочая группа действовала на основе ранее утвержденных правил МТП по данному вопросу и на основе Кодекса практики в отношении гарантий по требованию и поручительства, представленного Британской ассоциацией банкиров (БАБ). Разрабатываемый проект будет охватывать все виды гарантий, предоставляемых банками, финансовыми учреждениями и страховщиками. В нем учитываются интересы принципалов, бенефициаров и учреждений-эмитентов. В декабре 1989 года МТП провела в Париже симпозиум по теме "Гарантии по требованию". На семинаре был рассмотрен широкий круг вопросов, включая вопросы о правовых отношениях между сторонами, целях принципала, целях бенефициара, роли гаранта и возможностях обеспечения независимости гарантий от основного контракта.

2. ЮНСИТРАЛ: гарантии и резервные аккредитивы

72. На своей двадцать второй сессии в 1989 году Комиссия приняла рекомендацию Рабочей группы по международной договорной практике относительно необходимости проведения работы по унифицированному закону о гарантиях и резервных аккредитивах и поручила этой Рабочей группе выполнение данной задачи. Тринадцатая сессия Рабочей группы проходила с 8 по 18 января 1990 года. Группа начала свою работу с рассмотрения возможных вопросов унифицированного закона на основе записки, представленной секретариатом (A/CN.9/WG.II/WR.65). После этого Рабочая группа приступила к предварительному обмену мнениями по другим возможным вопросам, которые должны регламентироваться унифицированным законом (A/CN.9/330).

С. ЮНСИТРАЛ: Типовой закон о международных переводах кредита

73. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила приступить к разработке типовых норм, касающихся электронного перевода средств, и поручить эту задачу Рабочей группе по международным оборотным документам, которую она переименовала в Рабочую группу по международным платежам. Рабочая группа провела 10-21 июля 1989 года свою девятнадцатую сессию, а 27 ноября - 8 декабря 1989 года - свою двадцатую сессию, на которых она продолжила рассмотрение проекта типового закона (A/CN.9/328 и A/CN.9/329). На рассмотрение Рабочей группы был представлен текст проекта типового закона, изложенный в докладе девятнадцатой сессии Рабочей группы (A/CN.9/328, приложение) и воспроизведенный с комментариями в документе A/CN.9/WG.IV/WR.44.

Д. МТП: межбанковский перевод средств

74. Рабочая группа МТП по межбанковским переводам средств на протяжении всего 1989 года проводила работу по завершению подготовки проекта руководящих принципов для банков по составлению поручений на межбанковские переводы. Эти руководящие принципы предназначены для развивающихся стран, которые, как правило, не имеют своих собственных систем перевода средств. Они представляют собой первый шаг на пути к созданию условий, которые позволят таким странам, не обладающим необходимыми системами унифицированных процедур межбанковских переводов и компенсаций в случае потерь, осуществлять переводы при помощи международно признанных методов. Руководящие принципы могут применяться в отношении сделок между двумя банками, если банк-получатель следовал этим руководящим принципам. Даже несмотря на то, что проект Рабочей группы поддерживают около 20 стран, по-прежнему существует значительная оппозиция со стороны ведущих стран, на многие из которых приходится основная часть общего объема межбанковских переводов средств. Страны-члены решили, что жизнеспособность этих межбанковских правил можно будет обеспечить лишь при поддержке ведущих стран, и поэтому Комиссия постановила издать соответствующий текст в виде руководящих принципов.

Е. МТП: пересмотр ЭДИ

75. Комиссия МТП по международной торговой практике учредила Рабочую группу для разработки правил в отношении системы "ЭДИ-кредит". В состав Группы войдут представители банков, торговых фирм, различных отраслей сферы обслуживания, например, транспорта, страхования, а также представители ЭДИФАКТ, которые проведут всестороннее рассмотрение потребностей и возможностей в области использования электронного обмена данными (ЭДИ) в целях разработки системы "ЭДИ-кредит" и соответствующих унифицированных правил с учетом современных проблем в области кредитования, технических трудностей, связанных с переходом к электронной системе, а также основных коммерческих функций кредита, будь то на основе обычных документов или ЭДИ. Предполагается тщательно продумать состав этой Рабочей группы в целях обеспечения, в частности, участия развивающихся стран.

Ф. МТП: пересмотр УПО 400

76. Комиссия МТП по международной торговой практике решила также учредить группу экспертов, а затем рабочую группу для определения параметров пересмотра УПО 400. Комиссия получила множество предложений о таком пересмотре, и если они не будут тщательно рассмотрены, то может получиться весьма объемное руководство по документарным аккредитивам, с гораздо большим количеством статей. В результате этого проблем возникнет больше, чем будет решено, поскольку использование документарных аккредитивов будет сопряжено с гораздо большими трудностями и затратами, чем в настоящее время. В целях упрощения УПО и документарных аккредитивов и прежде чем приступить к работе по пересмотру, МТП проведет общемировое обследование в отношении возможностей упрощения.

VIII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

A. Морские перевозки и смежные вопросы

1. ЮНКТАД: Конвенция Организации Объединенных Наций об условиях регистрации судов 1986 года

77. После принятия Конвенции Организации Объединенных Наций об условиях регистрации судов, о котором сообщалось в пункте 76 предыдущего доклада A/CN.9/324, Конвенцию подписали 16 стран. По состоянию на 31 декабря 1989 года договаривающимися сторонами Конвенции являлись шесть стран.

2. ЮНКТАД: руководящие принципы в отношении Конвенции о кодексе поведения линейных конференций

78. В соответствии с положениями статьи 52 Конвенции о кодексе поведения линейных конференций с 31 октября по 18 ноября 1988 года в Женеве была созвана Конференция по обзору в целях "оценки действия Конвенции с уделением особого внимания ее осуществлению, а также рассмотрению и принятию соответствующих поправок". В работе Конференции принимали участие 102 государства, включая 63 государства, являющиеся договаривающимися сторонами. Тем не менее, не удалось достичь договоренности по правилам процедуры, которые должны применяться на Конференции по обзору, в частности в отношении степени и характера участия государств, не являющихся договаривающимися сторонами, в принятии решений на Конференции по обзору. Секретариатом ЮНКТАД были определены пять пакетов конкретных вопросов для соответствующего рассмотрения на Конференции по обзору, которые охватывают методы и результаты осуществления Конвенции, а именно: последствия для Конвенции тех технических и структурных изменений, которые происходят в мировом линейном судоходстве; сфера применения Конвенции; оговорки к Конвенции; методы осуществления; деятельность судоходных линий, не входящих в конференции, в области линейных перевозок, на которые распространяется действие Конвенции.

79. Мнения, изложенные в ходе Конференции по обзору, свидетельствуют о том, что между правительствами существуют значительные расхождения по двум взаимосвязанным вопросам, касающимся сферы применения Конвенции и режима судоходных линий, не входящих в конференции, а также в отношении соответствующих методов осуществления Конвенции. Обсуждение вопроса об оговорках в целом выявило расхождения между интересами/целями развитых стран с рыночной экономикой и многих развивающихся стран в области судоходства. Что касается технических и структурных изменений в мировых линейных перевозках, то развивающиеся страны выразили беспокойство в связи с тем, как быстро такие изменения начинают отрицательно воздействовать на эти страны, ограничивая их участие в мировых линейных перевозках.

80. На завершающем этапе сессии была единогласно принята резолюция, в которой признавалось неизменное значение Конвенции и в которой всем государствам, которые имеют право стать договаривающимися сторонами, но еще не сделали этого, предлагалось рассмотреть вопрос о ратификации Конвенции или присоединении к ней. В этой резолюции содержалась просьба к Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций созвать возобновленную сессию Конференции по обзору в 1989 году.

3. ЮНКТАД/ЮНСИТРАЛ: исследование экономических и коммерческих последствий вступления в силу Гамбургских правил и Конвенции о смешанных перевозках

81. Как сообщалось в предыдущем докладе (A/CN.9/324, пункт 80), секретариат ЮНКТАД готовит исследование по экономическим и коммерческим последствиям Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила) и Конвенции Организации Объединенных Наций о смешанных перевозках грузов (Конвенция СПГ). Часть I этого исследования посвящена Гамбургским правилам и готовится в сотрудничестве с секретариатом ЮНСИТРАЛ (TD/B/C.4/315 (часть I)). Вторая часть исследования, посвященная Конвенции о смешанных перевозках, была издана в конце 1989 года и представлена на рассмотрение четырнадцатой сессии Комитета по морским перевозкам. В будущем обе части будут объединены в одном издании.

4. ЮНКТАД/ИМО/ММК: удержание и залог морских грузов и связанные с этим вопросы

82. Объединенная межправительственная группа экспертов по удержанию и залогом морских грузов и связанным с этим вопросам, учрежденная ЮНКТАД и ИМО, провела в течение 1989 года свои пятую и шестую сессии. Группа завершила подготовку проекта комплекса статей для Конвенции об удержании и залоге морских грузов и рекомендовала Комитету по морским перевозкам ЮНКТАД и

Правовому комитету ИМО рекомендовать соответствующим органам Организации Объединенных Наций созвать дипломатическую конференцию для принятия проекта конвенции об удержании и залоге морских грузов. Объединенная группа рекомендовала далее соответствующим органам ЮНКТАД и ИМО рассмотреть возможность организации дополнительных совещаний Объединенной группы для проведения в свете результатов дипломатической конференции обзора Конвенции относительно наложения ареста на морские суда 1952 года, после принятия окончательного текста конвенции об удержании и залоге морских грузов (TD/B/C./AC.8/27).

5. ЮНКТАД: чартеры

83. Двенадцатая сессия Рабочей группы по международному законодательству в области морских перевозок, которую планировалось провести в 1989 году для рассмотрения вопроса о чартерах, была отложена до октября 1990 года.

6. ЮНКТАД: морское страхование

84. Осуществлено повторное издание текста Типовых положений ЮНКТАД в отношении страхования морских судов и грузов, подготовленных Рабочей группой по международному законодательству в области морских перевозок (TD/B/C.5/ISL/50). В этом документе даются краткие пояснения в отношении методов применения Типовых положений на рынке страхования.

7. ЮНКТАД: морской обман

85. С 1 декабря 1988 года начала действовать Биржа по предупреждению морского обмана (БПМО), созданная под эгидой ЮНКТАД организациями частного сектора (A/CN.9/324, пункты 87 и 88) в целях содействия борьбе с мошеннической деятельностью на море за счет учреждения информационного центра. БПМО была переименована в Морскую консультативную биржу со штаб-квартирой в Лондоне.

8. ЮНКТАД: минимальные нормы для судовых агентов

86. Минимальные нормы ЮНКТАД для судовых агентов, утвержденные Комитетом по морским перевозкам на его тринадцатой сессии в марте 1988 года, были изданы в документе UNCTAD/ST/SHIP/13. Минимальные нормы носят необязательный характер и призваны служить руководящими принципами для национальных властей и профессиональных ассоциаций при разработке их собственных стандартов, применимых к судовым агентам.

9. ЮНКТАД: сотрудничество между развивающимися странами в области морских перевозок, портов и смешанных перевозок

87. В своем решении 63 (XIII), озаглавленном "Экономическое сотрудничество между развивающимися странами в области морских перевозок, портов и смешанных перевозок", Комитет по морским перевозкам просил Генерального секретаря ЮНКТАД провести совещание группы экспертов для разработки соответствующих основ и условий межрегионального сотрудничества в области морских перевозок с учетом рекомендаций и приоритетов, установленных в резолюции 1(I) Специальной межправительственной группы старших должностных лиц по сотрудничеству между развивающимися странами в области морских перевозок, портов и смешанных перевозок (TD/B/C.4/AC.9/4). Эта Группа экспертов разработала рекомендации относительно основ и условий межрегионального сотрудничества в области морских перевозок и сосредоточила внимание на следующих трех основных вопросах: а) выявление возможных областей сотрудничества, б) определение соответствующей организационной основы и механизмов развития и стимулирования сотрудничества и с) выявление основных препятствий в создании необходимых условий для успешного сотрудничества. В этих рекомендациях, которые будут представлены на рассмотрении четырнадцатой сессии Комитета по морским перевозкам в июне 1990 года, Группа определила ряд возможных областей сотрудничества между развивающимися странами, включая следующие:

- a) сотрудничество в оперативной деятельности: централизация фрахтования, объединение грузов и судового тоннажа, совместные предприятия, обмен информацией, многонациональные компании, исследования и разработки, создание института операторов смешанных перевозок, сотрудничество в комплектовании экипажей, совместное финансирование, определение базовых портов/портов перегрузки, ремонт судов и создание соответствующих компьютерных систем;
- b) сотрудничество в подготовке кадров, передачи ноу-хау;
- c) сотрудничество в вопросах политики: планирование и формулирование политики, законодательство, унификация и упрощение процедур;

d) организационная структура: субрегиональное/региональное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество.

10. ЮНКТАД/МТП: Унифицированные правила в области смешанных перевозок

88. Комитет ЮНКТАД по морским перевозкам поручил секретариату ЮНКТАД подготовить документ о смешанных перевозках на основе Гаагско-Висбийских правил. В настоящее время секретариат ЮНКТАД в тесном сотрудничестве с МТП и ФИАТА подготавливает проект новых унифицированных правил в отношении смешанных перевозок для замены существующих Унифицированных правил МТП.

11. ИМО: пересмотр Афинской конвенции о перевозке морем пассажиров и их багажа 1974 года

89. На своей пятнадцатой чрезвычайной сессии в октябре 1989 года Совет ИМО одобрил рекомендации своего Правового комитета и постановил созвать в 1990 году дипломатическую конференцию по пересмотру Афинской конвенции.

12. ЮНСИТРАЛ: проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле

90. На своей двадцать второй сессии Комиссия приняла проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (A/CN.9/298, приложение I). Комиссия представила этот проект на рассмотрение Генеральной Ассамблеи с рекомендацией созвать международную конференцию полномочных представителей для принятия конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле. Генеральная Ассамблея в резолюции A/44/33 от 4 декабря 1989 года приняла рекомендацию Комиссии и постановила провести дипломатическую конференцию 2-19 апреля 1991 года в Вене.

13. ИМО: Конвенция о спасении имущества

91. Международная конвенция о спасении имущества 1989 года была принята на дипломатической конференции, проходившей в Лондоне с 17 по 28 апреля 1989 года (IMO LEG/CONF.7/26).

14. ММК: морские перевозки грузов

92. В настоящее время ММК рассматривает проблему обеспечения единообразия законодательства в области морских перевозок грузов в течение 90-х годов в свете действующих международных конвенций. Международным подкомитетом было подготовлено исследование на основе Гаагско-Висбийских правил, которое будет представлено на рассмотрение тридцать четвертой Международной конференции ММК, которая будет проходить в Париже с 24 по 29 июня 1990 года.

15. ММК: морские накладные

93. Подкомитет ММК завершил подготовку проекта унифицированных правил для включения в морские накладные. Этот проект унифицированных правил будет представлен на рассмотрение тридцать четвертой Международной конференции ММК, которая будет проходить в Париже с 24 по 29 июня 1990 года.

16. ММК: электронный перевод прав на грузы, находящиеся в пути

94. Международный подкомитет ММК занимается рассмотрением проблем, возникающих в результате использования электронных средств для перевода прав на грузы, находящиеся в пути. Подкомитет разработал проект правил, регулирующих электронный перевод прав на грузы, находящиеся в пути. Эти правила будут рассмотрены на тридцать четвертой Международной конференции ММК, которая будет проходить 24-29 июня 1990 года.

17. ММК: пересмотр правила VI Йорк-Антверпенских правил 1974 года

95. Международная конференция по спасению имущества, проходившая в Лондоне в апреле 1989 года, обратилась к Генеральному секретарю ИМО принять надлежащие меры для обеспечения скорейшего пересмотра Йорк-Антверпенских правил 1974 года, с тем чтобы специальная компенсация, выплачиваемая в соответствии со статьей 14 новой Конвенции о спасении имущества, выплачивалась не только в случае общей аварии. В свою очередь Генеральный секретарь ИМО обратился с просьбой к Президенту ММК рассмотреть вопрос о мерах, которые надлежит принять для пересмотра Йорк-Антверпенских правил. Для рассмотрения этой проблемы ММК учредила Международный подкомитет. Подкомитет подготовил проект текста правила VI Йорк-Антверпенских правил в отношении специальной компенсации, выплачиваемой в

соответствии со статьей 14. Этот проект будет представлен на рассмотрение и утверждение тридцать четвертой Международной конференции ММК, которая будет проходить в Париже 24-29 июня 1990 года.

В. Перевозка наземным транспортом и смежные вопросы

1. МОМЖТ: Конвенция, касающаяся международных железнодорожных перевозок (КМЖП)

97. Комиссия по пересмотру, созданная МОМЖТ с целью рассмотрения КМЖП, провела свое первое заседание в декабре 1989 года. В соответствии с упрощенной процедурой пересмотра Комиссия приняла пересмотренные статьи КМЖП, касающиеся перевозки пассажиров и багажа и перевозки грузов. В соответствии с обычной процедурой пересмотра Комиссия направила Генеральной Ассамблее свои предложения относительно рассмотрения следующих вопросов: распространение сферы действия КМЖП на перевозку и доставку грузов дорожным транспортом; изменение правил перевозки автомашин в отношении сроков уведомления об авариях; сумма компенсации за ущерб в случае задержки доставки; принятие унифицированных правил в отношении перевода суммы убытков в другие валюты помимо валюты начисления компенсации. Эти предложения будут рассмотрены на сессии Генеральной Ассамблеи в конце 1990 года.

2. МИУЧП: гражданская ответственность за ущерб, причиненный опасными грузами при перевозке автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом

98. Комитет правительственных экспертов МИУЧП завершил начатую в 1981 году работу по подготовке унифицированных правил, касающихся ответственности и компенсации за ущерб, причиненный при перевозке опасных веществ наземным транспортом. Конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиняемый при перевозке опасных грузов автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом, была принята 10 октября 1989 года. Конвенция открыта для подписания всеми государствами в Женеве с 1 февраля 1990 года до 31 декабря 1990 года (UNIDROIT 1990 C.D. 69-Дос.6).

3. ОАГ: Межамериканская конвенция о контрактах на международную перевозку грузов автомобильным транспортом

99. Организация американских государств приняла 14 июля 1989 года в Монтевидео конвенцию, касающуюся регламентирования контрактов на международные перевозки грузов автомобильным транспортом. Эта Конвенция распространяется на перевозки грузов, при которых место отправления груза расположено в одном из государств, являющихся стороной Конвенции, а место назначения - в другом государстве, являющемся стороной Конвенции, даже если используемое автотранспортное средство само перевозится на протяжении определенной части маршрута каким-либо другим видом транспорта без выгрузки груза или если перевозка осуществляется совместными службами. Нормы Конвенции не ограничивают действия норм двусторонних или многосторонних конвенций, принятых участвующими государствами в отношении международных перевозок грузов, или более выгодных видов практики, которые эти государства смогут применять в отношении таких перевозок.

IX. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

А. ААКПК: региональные центры по арбитражу

100. В 1977 году Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК) утвердил программу создания региональных центров по арбитражу. В 1978 году был создан центр в Куала-Лумпуре, в 1979 году - в Каире. В марте 1989 года был открыт третий центр в Лагосе, Нигерия. Все три центра проводят арбитражные разбирательства в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ, а также внутренними или административными правилами этих центров.

101. ААКПК занимается также распространением информации, касающейся международного торгового арбитража. В связи с этим были проведены следующие мероприятия: i) Каирский центр по арбитражу в сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Джидды организовал программу подготовки кадров в области арбитража в Джидде с 6 по 18 ноября 1989 года. В мае 1989 года Центр приступил к созданию Ассоциации арабских и африканских арбитров. В июле 1989 года Центр учредил "Институт инвестиций и арбитража"; ii) Куалалумпурский центр по арбитражу организовал в Куала-Лумпуре 4-5 июля 1989 года Конференцию по международному торговому арбитражу, в работе которой приняли участие представители 13 стран.

В. СЭВ: арбитражное разбирательство по спорам, возникающим из международных соглашений

102. В 1988 году в рамках Постоянной комиссии СЭВ по правовым вопросам заинтересованные государства - члены СЭВ провели исследование о целесообразности урегулирования споров, возникающих из международных соглашений об экономическом и научно-техническом сотрудничестве, на основе специального арбитражного разбирательства. В результате этого исследования был подготовлен проект типовых статей по международному специальному арбитражу для включения сторонами, когда они считают это необходимым, в заключаемые ими международные соглашения, а также проект положений в отношении международного специального арбитража, который может быть использован в ходе арбитражных разбирательств, если стороны того или иного соглашения не договорились о применении каких-либо других правил для организации и проведения такого арбитража. Эти тексты были представлены на утверждение Исполнительному комитету СЭВ.

С. МТП: промежуточные и частичные решения; особые мнения

103. Рабочая группа по частичным и промежуточным решениям и особым мнениям, созданная Комиссией МТП по международному арбитражу в 1985 году, продолжает изучение вопроса о применении промежуточных и частичных решений в международном торговом арбитраже с уделением особого внимания практике Международного арбитражного суда МТП и арбитров МТП. На своей сессии, проходившей 19 апреля 1989 года, Комиссия утвердила третий проект и окончательный доклад Рабочей группы (ICC Document 420/312). Рабочая группа продолжает также свою работу по особым и частным мнениям. На другом заседании, проходившем 21 апреля, Комиссия одобрила четвертый доклад по данному вопросу, представленный Рабочей группой (ICC Document No. 420/304).

Д. МТП: многосторонний арбитраж

104. Рабочая группа МТП продолжила изучение вопроса о многостороннем арбитраже. В настоящее время Рабочая группа рассматривает вопросы, связанные с многосторонним арбитражем в контексте Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года, в том числе возможность того, что такие вопросы возникают лишь в случае отсутствия многостороннего арбитражного соглашения, а также целесообразность разработки новых правил для регулирования финансовых аспектов дел, имеющих многосторонний характер. В своих исследованиях Рабочая группа подчеркивает, что особенно важно избежать парализующего воздействия в результате участия в многостороннем арбитраже большого числа сторон. Комиссия МТП по международному арбитражу провела 29-30 мая 1989 года в Стокгольме при содействии Национального комитета Швеции по делам МТП семинар по вопросу о многостороннем арбитраже (ICC Document № 420/308). На совещании в феврале 1990 года Рабочая группа постановила подготовить в качестве справочного пособия для юрисконсультов и коммерсантов новую брошюру по многостороннему арбитражу, посвященную основным практическим и правовым вопросам и проблемам в области многостороннего арбитража.

Е. МТП: арбитражный судья

105. В 1988 году Комиссия МТП по международному арбитражу утвердила проект регламента арбитражных судей МТП, определяющего систему, в соответствии с которой стороны могут договориться о том, что в любом данном споре одна или обе стороны могут обратиться к МТП с просьбой назначить "арбитражного судью" до любого возможного обращения в арбитраж или в национальные суды. Такой арбитражный судья будет уполномочен принимать по мере необходимости оперативные решения для урегулирования неотложных проблем, например, в отношении сохранения или регистрации доказательств или же дачи распоряжений о принятии определенных мер без вынесения какого-либо решения или суждения по существу спора, урегулирование которого оставляется на усмотрение компетентного судебного органа. Регламент вступил в силу с января 1990 года. Его текст излагается в документе № 482 МТП, который в настоящее время издан на английском и французском языках. В этом документе содержится также предлагаемое стандартное положение на английском, французском и немецком языках.

Ф. МТП/СЭВ: совместные предприятия и арбитраж между Востоком и Западом

106. Международная торговая палата и торгово-промышленные палаты семи европейских стран - членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) совместно организовали пятый семинар по арбитражу между Востоком и Западом, который проходил в Париже 1 и 2 февраля 1990 года. К числу вопросов, обсуждавшихся на этом семинаре, относились следующие: понятие совместного предприятия и его правовое содержание; обсуждение и формулирование положений об урегулировании споров в документах о совместных предприятиях; арбитраж и возможные споры, касающиеся совместных предприятий в странах СЭВ; совместные предприятия и многосторонний арбитраж в странах СЭВ; обращение в государственные суды стран СЭВ. На одном из последующих

заседаний Рабочая группа по арбитражу, действующая в рамках Координационного комитета МТП и торговых палат социалистических стран по вопросам развития, торговли и экономического сотрудничества между Востоком и Западом, постановила опубликовать информацию по арбитражу между Востоком и Западом в специальном бюллетене, издаваемом под эгидой МТП.

Г. МСТА: публикации и конгрессы

107. Международный совет по торговому арбитражу (МСТА) продолжает публиковать ежегодник по торговому арбитражу. В ежегоднике приводится всесторонняя актуальная информация общемирового характера по торговому арбитражу. В ежегодник включаются национальные доклады по арбитражному законодательству и практике, решения судов относительно применения Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года, выдержки из арбитражных решений арбитражных судов и специальных арбитражей, а также статьи по вопросам арбитражных правил и практики. В 1989 году было опубликовано четырнадцатое издание ежегодника. Последний национальный доклад был опубликован в Ежегоднике XIV за 1988 год. Эти доклады в настоящее время публикуются лишь в Международном справочнике МСТА по торговому арбитражу в виде несброшюрованных серий арбитражных законов и национальных докладов.

108. В 1988 году в томе 4 издания "Congress Series" МСТА был опубликован доклад о работе девятого Международного конгресса МСТА, проходившего в Токио с 31 мая по 3 июня 1987 года. На токийском Конгрессе обсуждались следующие две темы: а) арбитраж при урегулировании международных торговых споров с участием дальневосточных сторон, б) арбитраж при комбинированных перевозках. В следующем томе будет опубликован доклад о работе десятого Международного конгресса по арбитражу в Стокгольме. На этом конгрессе будут обсуждаться вопросы а) предотвращения задержек или приостановления арбитражного разбирательства и б) эффективного разбирательства в делах, связанных со строительными работами. Конгресс будет проходить 28-30 мая 1990 года.

Н. АМП: транснациональные правовые нормы

109. В настоящее время один из комитетов Ассоциации международного права занимается сбором материала и анализом применимости транснациональных правовых норм в международном торговом арбитраже с учетом практики по этим вопросам в странах системы гражданского права и системы общего права. В настоящее время готовится доклад, который будет представлен на рассмотрение 64-й Конференции Ассоциации в Австралии в августе 1990 года.

И. ЗПТ: региональный центр по арбитражу

110. Федерация торгово-промышленных палат ЗПТ (ЗПТ/ФТПП) учредила 21 ноября 1987 года региональный арбитражный орган. Центр ЗПТ, расположенный в Джибути, принял Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ. Какого-либо общего правового режима в регионе ЗПТ в отношении признания и исполнения иностранных арбитражных решений не существует. Совет министров ЗПТ призвал все государства - члены ЗПТ, которые еще не являются сторонами Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года, присоединиться к этой Конвенции.

Х. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО

А. Гагская конференция: право, применимое к оборотным документам

111. Гагская конференция занимается разработкой конвенции о праве, применимом к оборотным документам. Доклад Постоянного бюро по данному вопросу будет издан в 1990 году. Окончательное решение относительно целесообразности рассмотрения данного вопроса на внеочередной сессии с участием государств, не являющихся членами Конференции, будет принято на специальном совещании Конференции в ноябре 1990 года. При принятии такого решения будет учитываться статус Конвенции Организации Объединенных Наций по международным переводным векселям и международным простым векселям.

В. Гагская конференция: изучение договорной практики

112. Гагская конференция работает над рядом вопросов в области договорной практики. К их числу относятся такие вопросы, как право, применимое к соглашениям по лицензированию технологий и передаче ноу-хау, и право, применимое в отношении недобросовестной конкуренции. В ноябре 1990 года Конференция примет решение о вынесении одного из этих двух вопросов на рассмотрение семнадцатой сессии Гагской конференции.

XI. УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ

A. Административные процедуры, касающиеся товаров и документов

1. ГАТТ: доотгрузочный контроль

113. В рамках Уругвайского раунда в Группе ГАТТ по переговорам по нетарифным мерам в настоящее время ведутся переговоры с целью достижения соглашения по многосторонним документам в отношении доотгрузочного контроля.

2. СТС: торговые счета-фактуры с кодовым номером для классификации товара в соответствии с унифицированной системой описания и кодирования товара

114. На своих семьдесят третьей и семьдесят четвертой сессиях Совет таможенного сотрудничества принял резолюцию, в которой он рекомендовал экспортерам указывать в счетах-фактурах кодовый номер унифицированной системы (УС) экспортируемого товара, поскольку это будет содействовать упрощению и большему единообразию классификации. В то же время Совет особо отметил, что внесение такого номера не является обязательным и лишь обеспечивает информацию для всех заинтересованных сторон и, в частности, не изменяет обязанностей заявителя в стране импорта (ССС Document 35-513).

B. Процедуры автоматизированной обработки торговой информации

1. МТП: электронная торговая информация

115. На своем заседании 21 ноября 1989 года Комиссия МТП по международной торговой практике учредила рабочую группу для изучения правовых вопросов, связанных с ЭДИ, в состав которой могут войти представители других заинтересованных комиссий МТП, а также Секретариата ООН/ЕЭК, Совета таможенного сотрудничества, ЮНСИТРАЛ и ЕЭС.

2. СТС: элементы торговых данных

116. Совет таможенного сотрудничества (СТС) рекомендовал государствам и автономным таможенным территориям, независимо от того, являются ли они членами Совета, а также таможенным и экономическим союзам применять при обмене торговыми данными между таможенными органами и другими потребителями в сфере торговли стандарты обмена данными ЭДИФАКТ (FAL 18/INF.7).

XII. ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПРАВА; КОНГРЕССЫ И ПУБЛИКАЦИИ

A. ЮНКТАД: ограничительная деловая практика

117. Межправительственная группа экспертов по ограничительной деловой практике (МГЭ) провела свою восьмую сессию 23-27 октября 1989 года (TD/B/1236-TD/B/RBP/67). Группа рассмотрела ход и результаты применения Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой, утвержденного Генеральной Ассамблеей в резолюции 35/63 от 5 декабря 1980 года. Сессия рассмотрела а) резюме ответов, полученных от государств в отношении принятых ими мер по выполнению обязательств в соответствии с Комплексом принципов и правил (TD/B/RBP/59 и Add.1), б) мероприятия, касающиеся конкретных положений Комплекса принципов и правил (TD/B/RBP/60). К этим мероприятиям относятся: i) исследования по ограничительной деловой практике, имеющей отношение к положениям Комплекса, и исследование, озаглавленное "Укрепление рыночных позиций за счет слияния, поглощения, совместных предприятий и других форм обретения контроля горизонтального, вертикального или конгломеративного характера и воздействие этого процесса на международные рынки, в частности на рынки развивающихся стран"; ii) программы технического сотрудничества, консультаций и подготовки кадров; iii) продолжение пересмотра типового закона или законов о контроле за ограничительной деловой практикой; iv) Справочник законодательных актов в области ограничительной деловой практики (TD/B/RBP/58).

118. Межправительственная группа рассмотрела также содержащийся в документе TD/B/RBP/61 Годовой доклад об эволюции законодательства и других изменениях в развитых и развивающихся странах в области контроля за ограничительной деловой практикой за 1989 год. Межправительственная группа просила секретариат ЮНКТАД i) подготовить документацию по следующим вопросам: а) обзор существующих возможностей в области предоставления, получения и подготовки информации об ограничительной деловой практике, оказывающей отрицательное

воздействие на международную торговлю, в частности на торговлю и развитие развивающихся стран, а также возможности эффективного использования процедур консультаций в соответствии с пунктом 4 раздела F Комплекса с целью содействия осуществлению договоренности, отраженной в пункте 105(18) Заключительного акта седьмой сессии ЮНКТАД; и b) оценка хода и результатов применения Комплекса за десятилетний период его действия; ii) подготовить новую компиляцию для Справочника законодательных актов в области ограничительной деловой практики; iii) продолжить работу по изучению вопроса об усилении рыночных позиций в результате слияний, поглощений, совместных предприятий и других форм обретения контроля, а также iv) продолжить работу по типовому закону или законам в области ограничительной деловой практики. Девятая сессия Межправительственной группы будет проведена 23-27 апреля 1990 года. Вторая Конференция Организации Объединенных Наций по обзору всех аспектов Комплекса принципов и правил, проведение которой было одобрено Генеральной Ассамблеей в резолюции 41/167, запланирована на 26 ноября - 7 декабря 1990 года (TD/B/RBP/67).

В. МИУЧП: контракт управляющих гостиницами

119. В 1989 году секретариат МИУЧП направил государствам текст принятого в 1978 году проекта конвенции в сопровождении пояснительного доклада (Study XII - Doc.50), а также пересмотренный вариант проекта, подготовленный Подкомитетом Совета управляющих, с комментариями секретариата, показывающими расхождения между этими двумя текстами (Study XII - Doc.51). Правительствам было предложено представить свои замечания по новому проекту, и наряду с замечаниями, которые, возможно, пожелают сделать другие международные организации, они будут распространены в ходе сессии Комитета правительственных экспертов, которая будет проходить в Риме в октябре или ноябре 1990 года.

С. Совет Европы: Конвенция о некоторых международных аспектах банкротства

120. Совет Европы принял Конвенцию о некоторых международных аспектах банкротства. В этой Конвенции содержатся нормы в отношении дел о банкротстве, имеющих международные аспекты в связи с тем, что активы должника или активы кредитора размещены в различных государствах. В случае если должник, объявленный банкротом в одном государстве, имеет активы в одном или нескольких других государствах, в Конвенции предусматривается два возможных варианта: Конвенция дает ликвидаторам право осуществлять в других странах, помимо той страны, в которой было объявлено банкротство, определенные полномочия, возложенные на них как на ликвидаторов (глава II); она дает право объявлять вторичное банкротство и предусматривает соответствующие процедуры (глава III). Ликвидатор, приступивший к выполнению необходимых формальностей во исполнение своих полномочий в соответствии с главой II, может получить просьбу от кредитора об объявлении вторичного или другого местного банкротства или может самостоятельно решить на более позднем этапе вопрос о том, что число кредиторов и сумма активов требуют местного банкротства, и в результате этого может объявить вторичное банкротство. Если должник, объявленный банкротом, имеет кредиторов в других государствах, то в Конвенции предусматривается право кредиторов предъявлять иски в таких других государствах, и поэтому Конвенция предусматривает процедуры предоставления информации и предъявления исков кредиторов в упрощенной форме (глава IV). Эта Конвенция не предназначена для того, чтобы заменить другие многосторонние соглашения (например, Конвенцию Северных стран) или же двусторонние соглашения, стороной которых является или становится какое-либо государство - участник данной Конвенции.

Д. Совет Европы: использование служебной информации в корыстных целях

121. Проект конвенции об использовании служебной информации в корыстных целях, о котором говорилось в пункте 138 документа A/CN.9/324, был принят Комитетом министров в январе 1989 года и открыт для подписания 20 апреля 1989 года. При рассмотрении проекта конвенции был принят в соответствии с просьбой Комиссии Европейских сообществ дополнительный Протокол, содержащий так называемую "развязывающую оговорку" для государств-членов, которые являются также членами Европейского сообщества. Основная цель Конвенции - организация взаимопомощи путем обмена информацией между договаривающимися сторонами для обеспечения эффективного контроля за рынком ценных бумаг и установления того, являются ли лица, осуществляющие определенные финансовые сделки на рынках, служащими той или иной компании или организации, что позволит установить корыстный или же регулярный характер их операций. Конвенция не требует от сторон создания каких-либо контрольных органов, для того чтобы следить за операциями на рынках ценных бумаг. Тем не менее сотрудничество в области обмена информацией предусматривает наличие на национальном уровне соответствующей структуры как в области законодательства, так и в области организационной инфраструктуры, позволяющей обеспечить сбор, изучение и передачу такой информации. Названия статей Конвенции будут впоследствии включены в директиву Комиссии Европейских сообществ о согласовании норм, касающихся использования служебной информации в корыстных целях.

Е. АМП: регулирование рынка ценных бумаг

122. Ассоциация изучает вопрос о необходимости унификации норм в отношении трансграничных финансовых услуг, особенно в отношении международных рынков капитала. Комитет прежде всего сосредоточил свои усилия на вопросах 1) либерализации сектора финансовых услуг в регионе ЕЭС и 2) Конвенции Совета Европы об использовании служебной информации в корыстных целях. Доклад по этим вопросам будет представлен на рассмотрение 64-й Конференции АМП в Австралии в августе 1990 года.

Ф. МИУЧП: Uniform Law Review

123. В июне 1989 года были опубликованы второй том издания Uniform Law Review за 1986 год и первый номер этого издания за 1987 год. В первом из этих изданий приводится выборочный библиографический перечень (часть III) и традиционная выборка правовых прецедентов, касающихся толкования и применения конвенций по унификации права (часть IV). В первом номере обзора за 1987 год приводится, в частности, доклад Генерального секретаря МИУЧП о деятельности института в 1987 году и статья, озаглавленная "L'introduction du droit uniforme de Genève sur la lettre de change, le billet à ordre et le cheque dans le droit espagnol".

VIII. СТАТУС ПОДГОТОВЛЕННЫХ ЮНСИТРАЛ ДОКУМЕНТОВ

Статус конвенций: записка секретариата
(A/CN.9/337) [Подлинный текст на английском языке]

1. На своей тринадцатой сессии Комиссия постановила рассматривать на каждой своей сессии вопрос о статусе конвенций, являющихся результатом ее работы а/.
2. Настоящая записка представляется в соответствии с этим решением. В приложении к ней излагается положение дел по состоянию на 16 мая 1990 года в отношении подписания, ратификации, присоединения и одобрения текстов следующих конвенций: Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год); Протокол с поправками к Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год); Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург); Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год); Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год) и Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год). Последняя Конвенция, не являющаяся результатом работы Комиссии, была включена ввиду проявления к ней большого интереса со стороны Комиссии, в частности в связи с работой Комиссии над вопросами международного торгового арбитража. Кроме того, в приложении указаны государства, принявшие законодательство на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.
3. Со времени издания последнего доклада этой серии, отражающего статус конвенций по состоянию на 16 мая 1989 года (A/CN.9/325), в отношении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров получена еще одна ратификация (Германская Демократическая Республика); в отношении Протокола с поправками к этой Конвенции получено еще два присоединения (Чехословакия и Германская Демократическая Республика); в отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров получено еще семь ратификаций или присоединений (Белорусская ССР, Германия, Федеративная Республика, Ирак, Украинская ССР, Чехословакия, Чили и Швейцария); в отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года ("Гамбургские правила") получены еще три ратификации или присоединения (Буркина Фасо, Кения и Лесото); в отношении Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений получено еще одно присоединение (Лесото) и в отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год) получено одно подписание (Канада). Кроме того, в Болгарии, Гонконге и Соединенных Штатах Америки (Коннектикут и Техас) было принято законодательство, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.
4. Названия государств, которые ратифицировали конвенции или присоединились к ним с момента подготовки последнего доклада, подчеркнуты.

а/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тринадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17, (A/35/17), пункт 163.

1. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров
(Нью-Йорк, 1974 год)

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u> <u>Одобрение</u>	<u>Вступление в силу</u>
Аргентина		9 октября 1981 года	1 августа 1988 года
Бразилия	14 июня 1974 года		
Болгария	24 февраля 1975 года		
Белорусская ССР	14 июня 1974 года		
Коста-Рика	30 августа 1974 года		
Чехословакия	29 августа 1975 года	26 мая 1977 года	1 августа 1988 года
Доминиканская Республика		23 декабря 1977 года	1 августа 1988 года
Египет		6 декабря 1982 года	1 августа 1988 года
<u>Германская</u> <u>Демократическая</u> <u>Республика</u>	14 июня 1974 года	31 августа 1989 года	1 марта 1990 года
Гана	5 декабря 1974 года	7 октября 1975 года	1 августа 1988 года
Венгрия	14 июня 1974 года	16 июня 1983 года	1 августа 1988 года
Мексика		21 января 1988 года	1 августа 1988 года
Монголия	14 июня 1974 года		
Никарагуа	13 мая 1975 года		
Норвегия 1/	11 декабря 1975 года	20 марта 1980 года	1 августа 1988 года
Польша	14 июня 1974 года		
Украинская ССР	14 июня 1974 года		
СССР	14 июня 1974 года		
Югославия		27 ноября 1978 года	1 августа 1988 года
Замбия		6 июня 1986 года	1 августа 1988 года

Подписали только 9 государств; ратифицировали и присоединились - 11.

Заявления и оговорки

1/ При подписании Конвенции Норвегия заявила и подтвердила при ратификации, что в соответствии со статьей 34 Конвенция не будет регулировать договоры купли-продажи в случае, если соответствующие места коммерческих предприятий как продавца, так и покупателя находятся на территории Северных государств (т.е. Норвегии, Дании, Финляндии, Исландии и Швеции).

2. Протокол с поправками к Конвенции об исковой давности в международной
купле-продаже товаров (Вена, 1980 год)

<u>Государство</u>	<u>Присоединение</u>	<u>Вступление в силу</u>
Аргентина	19 июля 1983 года	1 августа 1988 года
<u>Чехословакия 1/</u>	5 марта 1990 года	1 октября 1990 года
Египет	6 декабря 1983 года	1 августа 1988 года
<u>Германская</u> <u>Демократическая</u> <u>Республика</u>	31 августа 1989 года	1 марта 1990 года
Венгрия	16 июня 1983 года	1 августа 1988 года
Мексика	21 января 1988 года	1 августа 1988 года
Замбия	6 июня 1986 года	1 августа 1988 года

В соответствии со статьями XI и XIV Протокола договаривающиеся государства Протокола считаются договаривающимися участниками Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров с поправками, внесенными в нее в соответствии с Протоколом, в отношении друг друга и Договаривающимися участниками Конвенции без поправок в отношении четырех Договаривающихся участников Конвенции, которые еще не стали договаривающейся стороной данного Протокола, т.е. Ганы, Доминиканской Республики, Норвегии и Югославии.

Заявления и оговорки

1/ При присоединении Чехословакия заявила, что в соответствии со статьей XII она не считает себя связанной статьей I.

3. Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года
(Гамбург)

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u>	<u>Вступление</u> <u>в силу</u>
Австрия	30 апреля 1979 года	2 февраля 1981 года	
Барбадос		16 февраля 1988 года	
Ботсвана			
Бразилия	31 марта 1978 года		
<u>Буркина Фасо</u>		14 августа 1989 года	
Чили	31 марта 1978 года	9 июля 1982 года	
Чехословакия 1/	6 марта 1979 года		
Дания	18 апреля 1979 года		
Эквадор	31 марта 1978 года		
Египет	31 марта 1978 года	23 апреля 1979 года	
Финляндия	18 апреля 1979 года		
Франция	18 апреля 1979 года		
Германии, Федеративная Республика	31 марта 1978 года		
Гана	31 марта 1978 года		
Святейший Престол	31 марта 1978 года		
Венгрия	23 апреля 1979 года	5 июля 1984 года	
<u>Кения</u>		31 июля 1989 года	
Ливан		4 апреля 1983 года	
<u>Лесото</u>		26 октября 1989 года	
Мадагаскар	31 марта 1978 года		
Мексика	31 марта 1978 года		
Марокко		12 июня 1981 года	
Нигерия		7 ноября 1988 года	
Норвегия	18 апреля 1979 года		
Пакистан	8 марта 1979 года		
Панама	31 марта 1978 года		
Филиппины	14 июня 1978 года		
Португалия	31 марта 1978 года		
Румыния		7 января 1982 года	
Сенегал	31 марта 1978 года	17 марта 1986 года	
Сьерра-Леоне	15 августа 1978 года	7 октября 1988 года	
Сингапур	31 марта 1978 года		
Швеция	18 апреля 1979 года		
Тунис		15 сентября 1980 года	
Уганда		6 июля 1979 года	
Объединенная Республика Танзания		24 июля 1979 года	
Соединенные Штаты Америки	30 апреля 1979 года		
Венесуэла	31 марта 1978 года		
Заир	19 апреля 1979 года		

Подписали только 22 государства; ратифицировали и присоединились - 17.

Для вступления Конвенции в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали и присоединились к ней 20 государств.

Заявления и оговорки

1/ При подписании Конвенции правительство Чехословацкой Социалистической Республики заявило в соответствии со статьей 26 о формуле пересчета сумм ответственности, о которых говорится в пункте 2 данной статьи, в чехословацкую валюту и о сумме пределов ответственности, которая будет применяться на территории Чехословацкой Социалистической Республики, в чехословацкой валюте.

4. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год)

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u> <u>Одобрение</u>	<u>Вступление</u> <u>в силу</u>
Аргентина <u>1/</u>		19 июля 1983 года	1 января 1988 года
Австралия		17 марта 1988 года	1 апреля 1989 года
Австрия	11 апреля 1980 года	29 декабря 1987 года	1 января 1989 года
<u>Белорусская ССР</u> <u>1/</u>		9 октября 1989 года	1 ноября 1990 года
<u>Чили</u> <u>1/</u>	11 апреля 1980 года	7 февраля 1990 года	1 марта 1991 года
Китай <u>2/</u>	30 сентября 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
<u>Чехословакия</u> <u>3/</u>	1 сентября 1981 года	5 марта 1990 года	1 апреля 1991 года
Дания <u>4/</u> <u>5/</u>	26 мая 1981 года	14 февраля 1989 года	1 марта 1990 года
Египет		6 декабря 1982 года	1 января 1988 года
Финляндия <u>4/</u> <u>5/</u>	26 мая 1981 года	15 декабря 1987 года	1 января 1989 года
Франция	27 августа 1981 года	6 августа 1982 года	1 января 1988 года
Германская Демократическая Республика	13 августа 1981 года	23 февраля 1989 года	1 марта 1990 года
<u>Германия</u> , <u>Федеративная</u> <u>Республика</u> <u>6/</u>	26 мая 1981 года	21 декабря 1989 года	1 января 1991 года
Гана	11 апреля 1980 года		
Венгрия <u>1/</u> <u>1/</u>	11 апреля 1980 года	16 июня 1983 года	1 января 1988 года
<u>Ирак</u>		5 марта 1990 года	1 апреля 1991 года
Италия	30 сентября 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
Лесото	18 июня 1981 года	18 июня 1981 года	1 января 1988 года
Мексика		29 декабря 1987 года	1 января 1989 года
Нидерланды	29 мая 1981 года		
Норвегия <u>4/</u> <u>5/</u>	26 мая 1981 года	30 июля 1988 года	1 августа 1989 года
Польша	28 сентября 1981 года		
Сингапур	11 апреля 1980 года		
Швеция <u>4/</u> <u>5/</u>	26 мая 1981 года	15 декабря 1987 года	1 января 1989 года
<u>Швейцария</u>		21 февраля 1990 года	1 марта 1991 года
Сирийская Арабская Республика		19 октября 1982 года	1 января 1988 года
Соединенные Штаты Америки <u>3/</u>	31 августа 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
Венесуэла	28 сентября 1981 года		
<u>Украинская ССР</u> <u>1/</u>		3 января 1990 года	1 февраля 1991 года
Югославия	11 апреля 1980 года	27 марта 1985 года	1 января 1988 года
Замбия		6 июня 1986 года	1 января 1988 года

Подписали только 5 государств; ратифицировали, присоединились и одобрили - 26.

Заявления и оговорки

1/ При ратификации Конвенции правительства Аргентины, Белорусской ССР, Венгрии, Украинской ССР и Чили, заявили в соответствии со статьями 12 и 96 Конвенции, что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II Конвенции, которое допускает, чтобы договор о купле-продаже или его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в их соответствующих государствах.

2/ При одобрении Конвенции правительство Китая заявило, что оно не считает себя связанным положениями подпункта (b) пункта 1 статьи 1 и статьи 11, а также положениями Конвенции, касающимися содержания статьи 11.

3/ При ратификации Конвенции правительства Соединенных Штатов Америки и Чехословакии заявили, что они не считают себя связанными положениями подпункта (1)(b) статьи 1.

4/ При ратификации Конвенции правительства Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции заявили в соответствии со статьей 92(1), что они не считают себя связанными положениями части II Конвенции (Заключение договора).

5/ При ратификации Конвенции правительства Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции заявили в соответствии со статьей 94(1) и 94(2), что Конвенция не будет применяться в отношении договоров купли-продажи, если стороны имеют свои коммерческие предприятия в Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии или Швеции.

6/ При ратификации Конвенции правительство Федеративной Республики Германии, заявило, что оно не будет применять статью 1(1)(b) в отношении любого государства, сделавшего заявление о том, что это государство не будет применять статью 1(1)(b).

7/ При ратификации Конвенции правительство Венгрии заявило, что Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями стран членов Совета Экономической Взаимопомощи регулируется положениями статьи 90 Конвенции.

5. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений
(Нью-Йорк, 1958 год)

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u>
Алжир 1/ 2/		7 февраля 1989 года
Антигуа и Барбуда 1/ 2/		2 февраля 1989 года
Аргентина 1/ 2/ 7/	26 августа 1958 года	14 марта 1989 года
Австралия		26 марта 1975 года
Австрия		2 мая 1961 года
Бахрейн 1/ 2/		6 апреля 1961 года
Бельгия 1/	10 июня 1958 года	18 августа 1975 года
Бенин		16 мая 1974 года
Ботсвана 1/ 2/		20 декабря 1971 года
Болгария 1/ 3/	17 декабря 1958 года	10 октября 1961 года
Буркина Фасо		23 марта 1987 года
Белорусская ССР 1/ 3/	29 декабря 1958 года	15 ноября 1960 года
Камерун		19 февраля 1988 года
Канада 4/		12 мая 1986 года
Центральноафриканская Республика 1/ 2/		15 октября 1962 года
Чили		4 сентября 1975 года
Китай 1/ 2/		22 января 1987 года
Колумбия		25 сентября 1979 года*/
Коста-Рика	10 июня 1958 года	26 октября 1987 года
Куба 1/ 2/ 3/		30 декабря 1974 года
Кипр 1/ 2/		29 декабря 1980 года
Чехословакия 1/ 3/	3 октября 1958 года	10 июля 1959 года
Демократическая Кампучия		5 января 1960 года
Дания 1/ 2/		22 декабря 1972 года
Джибути		14 июня 1983 года
Доминика		28 октября 1988 года
Эквадор 1/ 2/	17 декабря 1958 года	3 января 1962 года
Египет		9 марта 1959 года
Сальвадор	10 июня 1958 года	
Финляндия	29 декабря 1958 года	19 января 1962 года
Франция 1/ 2/	25 ноября 1958 года	26 июня 1959 года
Германская Демократическая Республика 1/ 2/ 3/		20 февраля 1975 года
Германия, Федеративная Республика 1/	10 июня 1958 года	30 июня 1961 года
Гана		9 апреля 1968 года
Греция 1/ 2/		16 июля 1962 года
Гватемала 1/ 2/		21 марта 1984 года
Гаити		5 декабря 1983 года
Святейший Престол 1/ 2/		14 мая 1975 года
Венгрия 1/ 2/		5 марта 1962 года

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u>
Индия <u>1/ 2/</u>	10 июня 1958 года	13 июля 1960 года
Индонезия <u>1/ 2/</u>		7 октября 1981 года
Ирландия <u>1/</u>		12 мая 1981 года
Израиль	10 июня 1958 года	5 января 1959 года
Италия		31 января 1969 года
Япония <u>1/</u>		20 июня 1961 года
Иордания	10 июня 1958 года	15 ноября 1979 года
Кения <u>1/</u>		10 февраля 1989 года
Кувейт <u>1/</u>		28 апреля 1978 года
<u>Лесото</u>		13 июня 1989 года
Люксембург <u>1/</u>	11 ноября 1958 года	9 сентября 1983 года
Мадагаскар <u>1/ 2/</u>		16 июля 1962 года
Малайзия <u>1/ 2/</u>		5 ноября 1985 года
Мексика		14 апреля 1971 года
Монако <u>1/ 2/</u>	31 декабря 1958 года	2 июня 1982 года
Марокко <u>1/</u>		12 февраля 1959 года
Нидерланды <u>1/</u>	10 июня 1958 года	24 апреля 1964 года
Новая Зеландия <u>1/</u>		6 января 1983 года
Нигер		14 октября 1964 года
Нигерия <u>1/ 2/</u>		17 марта 1970 года
Норвегия <u>1/ 5/</u>		14 марта 1961 года
Пакистан	30 декабря 1958 года	
Панама		10 октября 1984 года
Перу		7 июля 1988 года
Филиппины <u>1/ 2/</u>	10 июня 1958 года	6 июля 1967 года
Польша <u>1/ 2/</u>	10 июня 1958 года	3 октября 1961 года
Корейская Республика <u>1/ 2/</u>		8 февраля 1973 года
Румыния <u>1/ 2/ 3/</u>		13 сентября 1961 года
Сан-Марино		17 мая 1979 года
Сингапур <u>1/</u>		21 августа 1986 года
Южная Африка		3 мая 1976 года
Испания		12 мая 1977 года
Шри-Ланка	30 декабря 1958 года	9 апреля 1962 года
Швеция	23 декабря 1958 года	28 января 1972 года
Швейцария <u>1/</u>	29 декабря 1958 года	1 июня 1965 года
Сирийская Арабская Республика		9 марта 1959 года
Таиланд		21 декабря 1959 года
Тринидад и Тобаго <u>1/ 2/</u>		14 февраля 1966 года
Тунис <u>1/ 2/</u>		17 июля 1967 года
Украинская ССР <u>1/ 3/</u>	29 декабря 1958 года	10 октября 1960 года
СССР <u>1/ 3/</u>	29 декабря 1958 года	24 августа 1960 года
Соединенное Королевство <u>1/</u>		24 сентября 1975 года
Объединенная Республика Танзания <u>1/</u>		13 октября 1964 года
Соединенные Штаты Америки <u>1/ 2/</u>		30 сентября 1970 года
Уругвай		30 марта 1983 года
Югославия <u>1/ 2/ 6/</u>		26 февраля 1982 года

Подписали только 2 государства; ратифицировали и присоединились - 83.

Заявления и оговорки

(За исключением заявлений территориального характера и некоторых других оговорок и заявлений политического характера)

1/ Государство применяет Конвенцию в отношении признания и приведения в исполнение решений, вынесенных на территории другого договаривающегося государства.

2/ Государство применяет Конвенцию исключительно в отношении разногласий, касающихся юридических взаимоотношений, будь то договорного или иного характера, которые рассматриваются в соответствии с национальным законодательством в качестве торговых.

3/ В отношении решений, вынесенных на территории недоговаривающихся государств, государство применяет Конвенцию только в той мере, в какой данные государства признают режим взаимности.

4/ Правительство Канады заявило, что Канада применяет Конвенцию исключительно в отношении разногласий, касающихся юридических взаимоотношений, будь то договорного или иного характера, которые рассматриваются в соответствии с законодательствами Канады в качестве торговых, за исключением провинции Квебек, законодательство которой не предусматривает такого ограничения.

5/ Государство не применяет Конвенцию в отношении разногласий при разбирательствах, касающихся недвижимой собственности, которая находится в государстве, или права в отношении какой-либо собственности или на такую собственность.

6/ Государство применяет Конвенцию исключительно к тем арбитражным решениям, которые были приняты после вступления Конвенции в силу.

7/ Настоящая Конвенция должна рассматриваться в соответствии с принципами и правилами действующей национальной конституции или с теми из них, которые вытекают из проведенных в соответствии с конституцией реформ.

*/ Ратификация объявлена неконституционной Верховным судом 26 октября 1988 года.

6. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год)

<u>Государство</u>	<u>Подписание</u>	<u>Ратификация</u> <u>Присоединение</u>	<u>Вступление в силу</u>
--------------------	-------------------	--	--------------------------

Канада	7 декабря 1989 года		
--------	---------------------	--	--

Для вступления Конвенции в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали и присоединились к ней 10 государств.

7. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год)

Законодательство, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, принято в Австралии, Болгарии, Канаде (федеральным парламентом и законодательными органами всех провинций и территорий), Кипре, Гонконге, Нигерии и Соединенных Штатах Америки (Калифорния, Коннектикут и Техас).

* * *

IX. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Подготовка кадров и оказание помощи: записка секретариата
(A/CN.9/335) [Подлинный текст на английском языке]

1. На двадцатой сессии Комиссии (1987 год) "отмечалось, что подготовка кадров и оказание помощи являются важными направлениями деятельности Комиссии и что им следует уделять более значительное внимание, чем прежде" 1/.

2. В связи с этим секретариат постарался разработать более всеобъемлющую программу подготовки кадров и оказания помощи по сравнению с той, которая осуществлялась до этого. Главная цель программы состоит в том, чтобы ознакомить юристов, ученых и государственных чиновников, в частности из развивающихся стран, с деятельностью ЮНСИТРАЛ и правовыми документами, разработанными благодаря ее усилиям, и содействовать принятию и использованию этих документов. В данной записке содержится информация о развитии событий после двадцать второй сессии Комиссии (1989 год) и обсуждается вопрос о возможных направлениях будущей деятельности.

I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ

A. Семинар по праву международной торговли и арбитражу, состоявшийся в Индии (Дели, 12-16 октября 1989 года)

3. Семинар по праву международной торговли и арбитражу, состоявшийся в Дели, был организован Индийским советом по арбитражу, и его спонсорами являлись Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК), ЮНСИТРАЛ, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Международный институт унификации частного права (МИУЧП). Цель семинара заключалась в том, чтобы содействовать распространению информации в азиатских странах, являющихся государствами - членами ААКПК, о конвенциях и других правовых документах, подготовленных организациями-спонсорами.

4. ААКПК выполнил всю работу по организации проведения семинара, включая рассылку приглашений. ЮНСИТРАЛ оплатила некоторым участникам стоимость авиабилетов, а также некоторые административные расходы, связанные с проведением семинара. Большинство участников являлись сотрудниками посольств соответствующих государств в Дели. Кроме того, учитывая то, что Индийский совет по арбитражу предоставил возможность бесплатно пользоваться своими помещениями, в свою очередь ему была предоставлена возможность пригласить для участия в семинаре до 60 своих членов.

5. Члены секретариатов трех организаций-спонсоров выступили с лекциями о разработанных их организациями документах в области права международной торговли. Что касается ЮНСИТРАЛ, то были прочитаны лекции о международной купле-продаже товаров, морской перевозке грузов, международном торговом арбитраже и международных переводных векселях и международных простых векселях.

B. Семинар, состоявшийся в Гвинее (Конакри, 27-29 марта 1990 года)

6. Правительство Гвинеи выступило в качестве принимающей стороны двухдневного семинара, который был организован министерством иностранных дел. Цель семинара заключалась в том, чтобы разъяснить правовые документы ЮНСИТРАЛ широкому кругу представителей местных правовых органов.

7. В работе семинара приняли участие приблизительно 120 участников, представляющих заинтересованные министерства, университет и частный сектор. Лекции читались на французском языке двумя лекторами, один из которых является сотрудником секретариата.

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), пункт 335.

С. Семинар по праву международной торговли,
состоявшийся в СССР
(Москва, 17-21 апреля 1990 года)

8. Как сообщалось на двадцать второй сессии Комиссии (1989 год), с 17 по 21 апреля 1990 года в Москве состоялся семинар по вопросу о деятельности Комиссии, организованный для участников из развивающихся стран (А/44/17, пункт 285). Организаторами семинара были школа международного частного и гражданского права и школа международного бизнеса при Московском государственном институте международных отношений. Семинар финансировался из целевого фонда, созданного Советским Союзом и Программой развития Организации Объединенных Наций для подготовки представителей из развивающихся стран. В работе семинара принял участие двадцать один представитель из развивающихся стран.

9. Лекции читались на английском или на русском языках с синхронным переводом соответственно на другой язык. Были приглашены шесть лекторов из Советского Союза, шесть лекторов из других стран, которые связаны с Комиссией как делегаты, и два сотрудника секретариата.

10. На семинаре были прочитаны лекции по следующим темам: ЮНСИТРАЛ: ее история, текущая деятельность и планы на будущее; международная купля-продажа товаров; международные переводные векселя и международные простые векселя; морская перевозка грузов, международный торговый арбитраж и перестройка международных экономических отношений СССР и ее правовые аспекты. После лекций время отводилось на вопросы и обсуждения.

Д. Другие семинары, конференции, курсы и
профессиональные совещания

11. Сотрудники секретариата ЮНСИТРАЛ принимали участие в качестве докладчиков в других семинарах, конференциях и профессиональных совещаниях, на которых были представлены правовые документы ЮНСИТРАЛ для изучения и обсуждения. Секретариат ЮНСИТРАЛ был представлен на следующих семинарах, конференциях, курсах и профессиональных совещаниях: i) курс "Международная перевозка грузов: контракты и страхование", организованный Международно-правовым институтом развития (Рим, 6-19 декабря 1988 года), Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов, 1978 год (Гамбургские правила); ii) курс по международным платежам, организованный Межуниверситетским центром усовершенствования (Дубровник, 20-25 марта 1989 года), Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях и правовое руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств; iii) курс "Руководящие принципы в области закупок учреждений по содействию развитию", организованный Международно-правовым институтом развития (Рим, 9-12 мая 1989 года), государственные закупки; iv) семинар по международному торговому арбитражу, организованный Афро-азиатским консультативно-правовым комитетом (ААКПК) (Куала-Лумпур, 4-5 июля 1989 года), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже; v) восьмое Совещание юристов латиноамериканских стран по вопросам банковского дела (Монтевидео, 5-7 июля 1989 года), Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях; vi) курс, организованный Учебным и научно-исследовательским институтом Организации Объединенных Наций (ЮНИТАР) в рамках программы стипендий Организации Объединенных Наций/ЮНИТАР (Гаага, 19-21 июля 1989 года), Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ и Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже; vii) семинар, финансируемый Институтом морского права и морского торгового права (Гамбургский университет, 29-30 сентября 1989 года), проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле; viii) третий Евро-азиатский конгресс по арбитражу, финансируемый Евро-азиатской торговой палатой в сотрудничестве с Федерацией торговых палат Иордании (Амман, 23-25 октября 1989 года), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже; и ix) семинар по текущим правовым вопросам, затрагивающим центральные банки, организованный Международным валютным фондом (Вашингтон, О.К., 26 апреля 1990 года), текущая деятельность ЮНСИТРАЛ, представляющая интерес для юрисконсультов центральных банков.

II. ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК

12. Цель данной программы заключается в том, чтобы дать возможность лицам, являющимся выпускниками юридических факультетов или практически завершившим работу над дипломами, проходить стажировку в Отделении права международной торговли. Стажерам поручается выполнение специальных задач, связанных с проектами, над которыми работает секретариат. Лица, участвующие в программе, имеют возможность ознакомиться с деятельностью ЮНСИТРАЛ и расширить свои знания в соответствующих областях права международной торговли. Кроме того, в ряде случаев секретариат приглашает на ограниченный период времени ученых и юристов.

13. В среднем ежегодно принимаются четыре стажера. Что касается вопросника, направленного секретариатом всем лицам, работавшим в качестве стажеров, то, согласно общему мнению, данная программа предоставляет стажерам отличную возможность углублять и расширять свои знания в области права международной торговли и на их основе лучше понять значение деятельности ЮНСИТРАЛ.

14. До настоящего времени большинство стажеров направлялись из развитых стран. Хотя возможность прохождения стажировки в секретариате предоставлена всем кандидатам и все большее число кандидатов из развивающихся стран подают заявки, лишь незначительная часть стажеров из развивающихся стран участвует в этой программе ввиду отсутствия финансовой поддержки. Организация Объединенных Наций не в состоянии оказывать финансовую помощь стажерам. Обычно в ходе стажировки транспортные расходы и расходы на содержание покрываются самими стажерами.

15. Учебный и научно-исследовательский институт Организации Объединенных Наций (ЮНИТАР), который организует программы стипендий Организации Объединенных Наций/ЮНИТАР, предоставляет стажерам стипендии для прохождения подготовки в Управлении по правовым вопросам. В 1981 и 1984 годах стипендии ЮНИТАР были предоставлены двум стажерам для работы в секретариате ЮНСИТРАЛ.

III. ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БУДУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

16. Секретариат намерен и в дальнейшем активизировать деятельность, направленную на организацию и доленое финансирование семинаров и симпозиумов по праву международной торговли, особенно для развивающихся стран.

A. Четвертый симпозиум ЮНСИТРАЛ

17. Как сообщалось на двадцать второй сессии Комиссии, с учетом успешного проведения третьего симпозиума ЮНСИТРАЛ, состоявшегося в Вене, предполагается организовать четвертый симпозиум ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли в связи с проведением двадцать четвертой сессии Комиссии, которая состоится в 1991 году (A/44/17, пункт 283).

B. Предварительные планы региональных семинаров

18. Предполагается, что региональные семинары в тех случаях, когда это возможно, будут проводиться совместно с региональными организациями развивающихся стран в различных регионах мира. Для организации региональных семинаров требуются весьма значительные средства, необходимые для покрытия транспортных и других расходов участников и лекторов. Такие семинары предоставляют участникам из соответствующего региона отличную возможность изучить общие правовые проблемы, стоящие перед государствами-членами.

19. Совместно с Комиссией морского транспорта стран Центральной Америки (КОКАТРАМ) были разработаны предварительные планы финансирования ряда семинаров по Гамбургским правилам в каждом государстве - члене КОКАТРАМ. Планы подготовлены для семинаров, которые состоятся в июле или августе. В состав лекторов будет входить член секретариата ЮНСИТРАЛ.

20. В четвертом квартале 1990 года планируется провести семинар для семнадцати франкоговорящих государств Северной и Западной Африки. Семинар будет организован по типу семинара, состоявшегося в июле 1988 года в Лесото ^{2/}. Планируется пригласить три представителя от каждого государства-участника. Участники будут представлять министерства, заинтересованные в работе Комиссии, университеты или частный сектор.

21. Место проведения семинара еще не определено. Правительству одной из стран региона было предложено принять семинар, однако ответ еще не получен. По оценкам, стоимость проведения данного семинара составит 150 000 долларов США. Правительство Франции сделало взнос в размере около 77 000 долл. США, а правительство Люксембурга 500 долл. США для покрытия расходов семинара. Предполагается, что оставшаяся часть сметных расходов будет покрыта за счет дополнительных взносов, специально предназначенных для семинара.

22. В настоящее время секретариат ЮНСИТРАЛ проводит дискуссии с секретариатом Бюро экономического сотрудничества южной части Тихого океана (СПЕК) с целью финансирования семинара в районе Тихого океана. Первые результаты вызывают удовлетворение, и секретариат надеется выступить совместно со СПЕК в качестве одного из спонсоров семинара, который состоится в этом регионе в 1991 году.

^{2/} Информация о данном семинаре содержалась в записке секретариата, представленной в 1989 году на двадцать второй сессии, A/CN.9/323, пункты 2-11.

С. Запросы на проведение национальных семинаров

23. Программа ЮНСИТРАЛ по подготовке кадров и оказанию помощи и участие членов секретариата ЮНСИТРАЛ в других семинарах и конференциях позволили ознакомить многие развивающиеся страны с работой Комиссии и ее правовыми документами. От секретариатов региональных организаций, в частности развивающихся стран, был получен ряд запросов, касающихся программы Комиссии по

подготовке кадров и оказанию помощи. Кроме того, от развивающихся стран в секретариат поступает все больше запросов с просьбой о проведении национальных семинаров по правовым документам ЮНСИТРАЛ, аналогичных семинару, проведенному в Конакри (см. пункты 6-7 выше).

24. Основная цель таких семинаров заключается в том, чтобы информировать широкие слои общественности в соответствующей стране о правовых документах ЮНСИТРАЛ для содействия достижению широкого консенсуса в поддержку принятия некоторых или всех документов. Как правило, национальные семинары являются эффективными с точки зрения затрат, и участие в них либо недорого, либо бесплатно. Средства требуются лишь для покрытия транспортных и других расходов лекторов. Предполагается, что будет возможность организовать ряд национальных семинаров в соседних странах в различных регионах, с тем чтобы сократить расходуемые лекторами время и средства.

Д. Техническая помощь

25. Наряду с ознакомлением представителей многих стран, в частности развивающихся стран, с правовыми документами ЮНСИТРАЛ отдельные правительства и региональные организации направляют все большее число запросов с просьбой оказать техническую помощь. В ряде случаев к секретариату обращались с просьбой оказать консультативную помощь отдельным странам при рассмотрении ими одного из документов ЮНСИТРАЛ. Обычно такая работа заключается в составлении письменных комментариев по докладам и законопроектам, подготовке материалов по конвенциям и присоединению к ним или сопоставлению правового документа ЮНСИТРАЛ с действующим законодательством соответствующей страны и обсуждении его положительных и отрицательных сторон по сравнению с действующим законодательством. Такая работа заключается также в посещении соответствующей страны для оказания консультативной помощи соответствующим официальным лицам.

26. Региональные организации направляют самые разные запросы: от анализа законодательств государств-членов с целью согласования и возможной унификации до предоставления консультанта. Например, недавно Зона преференциальной торговли для государств Восточной и Южной Африки (ЗПТ) обратилась с просьбой о предоставлении на один год консультанта для оказания помощи в создании системы арбитража для всего региона с использованием Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ и Типового закона ЮНСИТРАЛ по международному торговому арбитражу.

27. Запросы с просьбой об оказании такой помощи накладывают на секретариат дополнительную ответственность. Тем не менее, думается, что следует делать все возможное для удовлетворения таких запросов, поскольку они связаны с принятием документов, подготовленных ЮНСИТРАЛ, а также с учетом их значения для развития права международной торговли. Вполне очевидно, что число запросов с просьбой об оказании такой помощи будет возрастать, особенно с учетом увеличения числа правовых текстов ЮНСИТРАЛ.

IV. ФИНАНСОВЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

28. В целях эффективного осуществления программы подготовки кадров и оказания помощи необходимо обеспечить соответствующие источники финансирования. Средства для осуществления деятельности по подготовке кадров и оказанию помощи, будь то в целях подготовки молодых юристов и ученых или содействия принятию документов ЮНСИТРАЛ, - в регулярном бюджете не предусмотрены (за исключением выделения на эти цели незначительного количества рабочего времени). Поэтому финансирование транспортных расходов участников и лекторов должно, как правило, обеспечиваться за счет добровольных взносов в Целевой фонд симпозиумов ЮНСИТРАЛ. В связи с этим в 1989 году на своей двадцать второй сессии Комиссия напомнила о пункте 5(с) резолюции 43/166 Генеральной Ассамблеи от 9 декабря 1988 года, в котором правительствам, соответствующим органам Организации Объединенных Наций, организациям, учреждениям и отдельным лицам было предложено делать добровольные взносы в Целевой фонд симпозиумов Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли для финансирования таких видов деятельности. Она напомнила также о том, что ранее она предложила, чтобы такие добровольные взносы делались, по мере возможности, на ежегодной основе (А/44/17, пункт 287).

29. Помимо обеспечения финансовых средств для эффективности программы подготовки кадров и оказания технической помощи требуются надлежащие административные ресурсы. До настоящего времени административные потребности программы удовлетворялись за счет имеющегося персонала секретариата. Очевидно, что программа, осуществлявшаяся в последние два года, является максимально возможной для работающих в настоящее время сотрудников. Кроме того, секретариат считает, что ему не удалось поддерживать желаемые эффективные контакты с участниками различных семинаров. Постоянный контакт с участниками имеет важное значение для получения максимальной пользы от семинара. Некоторая надежда возлагается на младшего сотрудника категории специалистов, который в скором времени будет назначен правительством Италии. Одной из его функций будет организация и осуществление контроля за деятельностью секретариата в области подготовки кадров и оказания помощи.

30. Комиссия, возможно, пожелает выразить благодарность тем государствам и учреждениям, которые внесли вклад в ее программу по подготовке кадров и оказанию помощи путем предоставления средств или персонала или путем организации семинаров. Комиссия, возможно, пожелает также предложить секретариату и впредь осуществлять меры, направленные на обеспечение финансовой, кадровой и административной поддержки, необходимой для того, чтобы программа строилась на надежной и постоянной основе.

Х. ДЕСЯТИЛЕТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций:
записка секретариата
(A/CN.9/338) [Подлинный текст на английском языке]

1. На своей сорок четвертой сессии Генеральная Ассамблея приняла резолюцию, провозглашающую период 1990-1999 годов Десятилетием международного права Организации Объединенных Наций (резолюция 44/23 от 17 ноября 1989 года). Текст резолюции прилагается к настоящему документу.
2. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, чтобы в соответствии с пунктом 3 данной резолюции представить свои соображения по поводу программы на Десятилетие или проведения соответствующих мероприятий в течение Десятилетия, в частности, в области урегулирования транснациональных споров, возникающих в ходе международной торговли, или по другим аспектам права международной торговли.

Приложение

[Подлинный текст на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках]

44/23. Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций

Генеральная Ассамблея,

учитывая, что одна из целей Организации Объединенных Наций состоит в том, чтобы поддерживать международный мир и безопасность и с этой целью проводить мирными средствами, в согласии с принципами справедливости и международного права, улаживание или разрешение международных споров или ситуаций, которые могут привести к нарушению мира,

ссылаясь на Декларацию о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций 1/, и на Манильскую декларацию о мирном разрешении международных споров 2/,

учитывая роль Организации Объединенных Наций в содействии более широкому принятию и уважению принципов международного права и в поощрении прогрессивного развития международного права и его кодификации,

будучи убеждена в необходимости укрепления главенства права в международных отношениях,

подчеркивая необходимость содействовать преподаванию, изучению, распространению и более широкому признанию международного права,

отмечая, что в течение последнего десятилетия XX века будут праздноваться важные годовщины, связанные с принятием международных правовых документов, в частности, столетие состоявшейся в 1899 году в Гааге первой Международной конференции мира, на которой была принята Конвенция о мирном решении международных столкновений 3/ и создана Постоянная палата третейского суда, пятидесятая годовщина подписания Устава Организации Объединенных Наций и двадцать пятая годовщина принятия Декларации о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций,

1. провозглашает период 1990-1999 годов Десятилетием международного права Организации Объединенных Наций;

2. считает, что главными целями Десятилетия должны быть, в частности:

- a) содействие принятию и уважению принципов международного права;
- b) содействие средствам и методам мирного разрешения споров между государствами, включая обращение в Международный Суд и полное уважение к нему;
- c) поощрение прогрессивного развития международного права и его кодификации;
- d) поощрение преподавания, изучения, распространения и более широкого признания международного права;

1/ Резолюция 2625 (XXV), приложение.

2/ Резолюция 37/10, приложение.

3/ См. Carnegie Endowment for International Peace, The Hague Conventions and Declarations of 1899 and 1907 (New York, Oxford University Press, 1915).

3. просит Генерального секретаря запросить у государств-членов и соответствующих международных органов, а также неправительственных организаций, работающих в этой области, их мнения по поводу программы на Десятилетие и соответствующих мероприятий, которые будут проведены в течение Десятилетия, в том числе по поводу возможности проведения в конце Десятилетия третьей международной конференции мира или другой соответствующей международной конференции, и представить доклад по этому вопросу Ассамблее на ее сорок пятой сессии;

4. постановляет рассмотреть данный вопрос на своей сорок пятой сессии в рабочей группе Шестого комитета с целью подготовки общеприемлемых рекомендаций в отношении Десятилетия;

5. постановляет также включить в предварительную повестку дня своей сорок пятой сессии пункт, озаглавленный "Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций".

60-е пленарное заседание,
17 ноября 1989 года

I. БИБЛИОГРАФИЯ ПОСЛЕДНИХ РАБОТ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮНСИТРАЛ:
ЗАПИСКА СЕКРЕТАРИАТА (А/СН.9/354)

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
I. РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА	448
II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	449
III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА	456
IV. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК	460
V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	461
VI. НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК	463

I. РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

Guest, A. G. Current work of the United Nations Commission on International Trade Law (updated by G. Herrmann). In Ho Peng Kee and H.H.M. Chan, eds. Current problems of international trade financing. 2nd ed. Singapore : published on behalf of the Faculty of Law, National University of Singapore by Butterworths, 1990. p. 90-100.

Katz, S. The work of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) 1987-1988. Yearbook maritime law (Deventer, Netherlands) 4:319-327, 1990.

Pfund, P. H. International unification of private law: a report on United States participation. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 22:4:1157-1170, winter 1988.

Regional Seminar on International Trade Law (1989 : New Delhi, India).

Regional Seminar on International Trade Law, New Delhi, 17 to 20 October 1989: report of the Seminar, working papers and legal texts; organized by the Asian-African Legal Consultative Committee (AALCC) in collaboration with the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and hosted by the Indian Council of Arbitration (ICA). New Delhi (India) : AALCC, 1990. 422 p.

Содержание:

I. Доклад семинара, стр. 1-39.

II. Обращение с приветствием S.K.Birla, стр. 40-42.

III. Обращение в связи с назначением на должность B.Shankaranand, стр. 43-46.

IV. Вступительное обращение г-на Ф.Х. Нженга, стр. 47-56.

V. Рабочие документы, стр. 57-211. См. ниже разделы II, III, IV, V библиографии под заголовком "Regional Seminar...".

VI. Правовые тексты, стр. 213-408.

Symposium on the Codification of International Commercial Law (1988 : New York City, N.Y.). The codification of international commercial law: toward a new law merchant: symposium at Federal Hall in New York City, 7 December 1988, sponsored by the Brooklyn Law School and the Brooklyn Journal of International Law. Brooklyn journal of international law : Brooklyn Law School (Brooklyn, N.Y.) 15:1:1-58, 1989.

В основе статей - выступления ораторов на симпозиуме:

Введение. G.T.McLaughlin, стр. 3-5.

Обзор процесса кодификации, P.H.Pfund, стр. 7-21.

См. другие работы в разделах II и V библиографии под заголовком "Symposium on the Codification...".

Treves, T. Le Nazioni Unite e il diritto internazionale privato. In L'unificazione del diritto internazionale privato e processuale: studi in memoria di M. Giuliano. Padova : CEDAM, 1989. p. 897-916.

Winship, P. Final provisions of UNCITRAL's international commercial law conventions. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 24:3:711-734, fall 1990.

Zaphiriou, G. A. Harmonization of private rules between civil and common law jurisdictions. In United States law in an era of democratization. American journal of comparative law: American Association for the Comparative Study of Law (Berkeley, Calif.) 38:71-97, 1990 (suppl.).

Эта работа была представлена Соединенными Штатами Америки для XIII Конгресса Международной академии сравнительного права, тема I.C.1.

II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Adame Goddard, J. La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el derecho mexicano. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (Mexico, D.F.) 1:1:15-23, enero-abril 1990.

Introducción a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (Mexico, D.F.) 1:2:165-198, mayo-agosto 1990.

Содержание приложения: текст Конвенции о купле-продаже на испанском языке.
стр. 171-198.

Asam, H., et al. UN-Kaufrecht, Bankgarantie, Anwaltsniederlassung. Jahrbuch für italienisches Recht (Heidelberg, Germany) 3:xxi, 287, 1990.

Contributions dealing with the Sales Convention:

Aktuelle Fragen zur Anwendung des Kaufrechtsübereinkommens der Vereinten Nationen vom 11.4.1980 im deutsch-italienischen Rechtsverkehr seit 1.1.1988 by H. Asam, p. 3-47.

Zum Verhältnis des Wiener Kaufrechtsübereinkommens zum Haager Kauf-IPR-Uebereinkommen von 1955 aus italienischer Sicht by J. M. Bonell, p. 117-120.

Das italienische Kollisionsrecht der Mängelgewährleistung bei deutsch-italienischen Kaufverträgen nach Inkrafttreten des UN-Kaufrechtes by A. Braggion, p. 121-126.

UN-Kaufrecht und EKG: Gefahrtragung beim Versendungskauf by O. Furtak, p. 127-133.

Zur Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts im deutsch-italienischen Rechtsverkehr sowie Rückpflichten und Zinsschaden nach UN-Kaufrecht,
p. 192-194.

Audit, B. La vente internationale de marchandises: Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980. Paris : L.G.D.J., c1990. 224 p. (Droit des affaires)

Содержание приложения: текст Конвенции о купле-продаже на французском языке,
стр. 195-214.

Библиография, стр. 215-216.

Перечень статей Конвенции о купле-продаже, стр. 217-220.

Книга воспроизводится также в: In Recueils pratiques du droit des affaires dans les pays de la Communauté économique européenne. Tome III, Pratiques commerciales. Paris, Editions Jupiter, 1991. 53 leaves (=106 p., double columns, small print).

Bento Soares, M. A. and R. M. Moura Ramos. Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention. Revista de direito e economia : Centro Interdisciplinar de Estudos Jurídico-Economicos (Coimbra, Portugal) 13:397-405, 1987.

Обзор книги: C.M.Bianca and M.J.Bonell, eds., Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention. Milan : Giuffrè, 1987. xvii, 886 p.

Beraudo, J.-P. and P. Kahn. Le nouveau droit de la vente internationale de marchandises: Convention de Vienne - 11 avril 1980. Marchés internationaux : Chambre de commerce et d'industrie de Paris (Paris, France) 89:1-161, aout-septembre 1989.

Библиография, стр. 115.

Текст Конвенции о купле-продаже на английском и французском языках на титульных листах, стр. 121-151.

Bergem, J. E. and S. Rognlien. Kjoepsloven 1988 og FN-Konvensjonen 1980 om internasjonale loesoerekjoep: kommentar. Oslo : Juridisk Forlag, c1991. 784 p.

Основное название: Kjoepsloven Kommentarutgave (= издание с комментариями о постановлении в отношении закона о купле-продаже).

На норвежском языке с некоторыми пометками на английском и французском языках.

Перевод названия: Закон о купле-продаже 1988 года и Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров: комментарий. Представлен постатейный комментарий по Конвенции о купле-продаже на норвежском языке.

Тексты на английском и французском языках также приводятся на титульных листах, стр. 707-751.

Сравнительный перечень статей законодательства о купле-продаже и Конвенции о купле-продаже, стр. 753-759.

Библиография, стр. 761-773.

- Bin, M. La non conformita dei beni nella convenzione di Vienna sulla vendita internazionale. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Italy) 44:755-768, 1990.
- Bonell, J. M. La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: origini, scelte e principi fondamentali. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Italy) 44:715-732, 1990.
- _____. Vertragsverhandlungen und culpa in contrahendo nach dem Wiener Kaufrechtsübereinkommen. Recht der internationalen Wirtschaft (Heidelberg, Germany) 36:9:693-702, September 1990.
- Boschiero, N. Profili dell'autonomia privata nelle convenzioni di diritto uniforme sulla vendita internazionale. In L'unificazione del diritto internazionale privato e processuale : studi in memoria di Mario Giuliano. Padova : CEDAM, 1989. p. 75-156.
- Bucher, E. Preisvereinbarung als Voraussetzung der Vertragsgültigkeit beim Kauf: zum angeblichen Widerspruch zwischen Art. 14 und Art. 55 des "Wiener Kaufrechts". In F. Sturm, ed. Mélanges Paul Piotet: Recueil de travaux offerts à Paul Piotet. Berne, Suisse : Staempfli, 1990. p. 371-408.
- Caemmerer, E. von. Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht: Das Uebereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG-Kommentar von Caemmerer/Schlechtriem); co-authors H. H. Eberstein et al.; P. Schlechtriem, ed. München : Beck, 1990. xlviii, 788 p.
Библиография, стр. xxvii-xli.
Перечень документов, стр. xliii-xlvi.
Сопоставительный перечень Гаагских единообразных законов о купле-продаже и Венской конвенции о купле-продаже, стр. xlvii-xlviii.
Текст Венской конвенции о купле-продаже на немецком языке, стр. 1-22.
- Carl, B. M. Contratos internacionales: la compraventa de mercaderías entre empresas de países con distintos sistemas jurídicos. Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas : Universidad Central de Venezuela (Caracas, Venezuela) 34:73:319-363, 1989.
- Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili:
Comentario coordinato da C. M. Bianca; e a cura di G. Alpa [et al.]. Nuove leggi civili commentate (Padova, Italy) 12:1-2:1-366, 1989.
Постатейный комментарий по Конвенции о купле-продаже, переведенный на итальянский язык; подготовлен М.Бianca, С. de Cupis и А. Zangara.
Добавление содержит также текст на английском языке, стр. 351-366.
- De Nova, G. L'ambito di applicazione "ratione materiae" della Convenzione di Vienna. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Italy) 44:749-753, 1990.
- Faith in international sale contracts. Foreign tax law bi-weekly bulletin:
Foreign Tax Law Association (Ormond Beach, Fla.) 19/20:10-14, 9/16 May 1990.
Воспроизводится из: Financial Times (London, United Kingdom) 26 October 1989.
- Finland. Edeskunta. Laki kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista tehdyn yleissopimuksen eräiden määräysten hyväksymisestä. Annettu Helsingissä 20 päivänä maaliskuuta 1987. Suomen sädöskokoelman sopimussarja ulkovaltain kanssa tehdyt sopimukset (Helsinki, Finland) 355,
21 päivänä syyskuuta 1988.
Список официальных законодательных актов "Договоры Финляндии", 49/1988 (the Act).
На финском языке.
- Finland. Edeskunta. Asetus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista tehdyn yleissopimuksen voimaansaattamisesta sekä yleissopimuksen eräisen määräysten hyväksymisestä annetun lain voimaantulosta. Annettu Helsingissä 16 päivänä syyskuuta 1988. Suomen sädöskokoelman sopimussarja ulkovaltain kanssa tehdyt sopimukset (Helsinki, Finland) 356-390, 21 päivänä syyskuuta 1988.
Сборник официальных законодательных актов "Договоры Финляндии" (the Decree).
Одновременно текст Конвенции на финском и английском языках.

- Finland. Edeskunta. Lag om godkännande av vissa bestämmelser i konventionen angående avtal om internationella köp av varor. Finlands Författningssamlings Fördragsserie överenskommelser med främmande makter (Helsinki, Finland) 49: 355, 21 september 1988.
На шведском языке.
- Finland. Edeskunta. Förordning om ikraftträdande av konventionen angående avtal om internationella köp av varor samt av lagen om godkännande av vissa bestämmelser i konventionen. Finlands Författningssamlings Fördragsserie överenskommelser med främmande makter (Helsinki, Finland) 50:356-390, 21 september 1988.
Одновременно текст на шведском и французском языках.
- Fontaine, M. Das Recht des internationalen Warenkaufs: das Wiener Uebereinkommen und die Standardvertragsbedingungen. In Festschrift für Ernst Steindorff zum 70. Geburtstag am 13. März 1990. J. F. Baur, et al., eds. Berlin : de Gruyter, 1990. p. 1193-1209.
- Fortier, V. Le prix dans la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises: les articles 14 et 55. Journal du droit international (Paris, France) 117:2:381-391, avril-mai-juin 1990.
- Gaillard, E. L'entrée en vigueur de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises: doctrine. Gazette du Palais (Paris, France) 108:654/1-12, 1988.
Содержание приложения I: текст Конвенции о купле-продаже на французском языке, стр. 654/3-11.
- Garro, A. M. and A. L. Zuppi. Compraventa internacional de mercaderías: El proceso de unificación en la venta internacional de cosas muebles. Buenos Aires : Ediciones La Rocca, 1990. 360 p.
Название книги: Compraventa internacional de mercaderías : Convención de Viena de 1980.
Библиография, стр. 353-360.
Приложения: - I. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980); - II. Textos sobre cláusulas de indemnización convencional y cláusulas penales: - A. Normas Uniformes sobre Cláusulas Contractuales por las que se Establece una Suma Convenida en Razón de la Falta de Cumplimiento (1983); B. [missing].
- Reconciliation of legal traditions in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 23:2:443-483, summer 1989.
- Hager, G. Commentary on the International Sales Law. Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft : Archiv für Internationales Wirtschaftsrecht (Heidelberg, Germany) 90:1:108-112, Februar 1991.
Обзор книги: C. M. Bianca and M. J. Bonell, eds., Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention. Milan : Giuffrè, 1987. xvii, 886 p.
- Herber, R. Deutsche Einheit und internationales Kaufrecht. Deutsche Einigung - Rechtswissenschaft (Heidelberg, Germany) 15:1-5, November 1990. (Beilage 20 zu Recht der Internationalen Wirtschaft (Heidelberg, Germany) 16:11, November 1990).
- Herber, R. and B. Czerwenka. Internationales Kaufrecht: Kommentar zu dem Uebereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf. München : Beck, 1991. xliii, 618 p.
Книга на немецком языке с некоторыми комментариями на английском и французском языках.
Представляет собой постатейный комментарий по Венской конвенции о купле-продаже (на немецком языке).
Библиография, стр. xix-xxx.
Сравнительный перечень статей и проект статей различных конвенций о купле-продаже, стр. xxxix-xliii.

Содержание приложений: - 1. Тексты Венской конвенции о купле-продаже на английском и французском языках, стр. 417-475; - 2 и 3. Конвенция об исковой давности и Протокол о поправках к ней (на немецком языке), стр. 476-494; - 4. ИНКОТЕРМС 1990 год (на немецком языке), стр. 495-581; - 5. ЕЭК - Общие условия поставок оборудования и машин на экспорт (N 188) (на немецком языке), стр. 582-596.

- Hill, A. F. A comparative study of the United Nations Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods and Section 2-725 of the Uniform Commercial Code. Texas international law journal : University of Texas at Austin, School of Law (Austin, Tex.) 25:1:1-22, winter 1990.
- Honnold, J. O. International sales law and the open-price contract. In Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf. México, D.F. : Universidad Nacional Autónoma de México, 1989. p. 915-933.
- Huber, U. Die Haftung des Verkäufers nach dem Kaufrechtsübereinkommen der Vereinten Nationen und nach deutschem Recht. Berlin : de Gruyter, 1991. 34 p. (Schriftenreihe der Juristischen Gesellschaft zu Berlin, Heft 122).
- Hudson, A. H. Documentary history of the Uniform Law for International Sales. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:3:296-299, 1990.
Обзор книги: J.O.Honnold, Documentary history of the Uniform Law for International Sales. Deventer : Kluwer, c1989. xii, 881 p.
- ____ International sale of goods. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:3:296-299, 1990.
Обзор книги: P.Sarcevic and P. Volken, eds., International sale of goods: Dubrovnic lectures. New York : Oceana, c1986.
- Hutter, M. Die Haftung des Verkäufers für Nichtlieferung bzw. Lieferung vertragswidriger Ware nach dem Wiener UNCITRAL-Uebereinkommen über internationale Warenkaufverträge vom 11. April 1980. Kempten, Germany : Universität Regensburg, 1988. xiii, 227 p.
Докторская диссертация.
Библиография, стр. vi-xiii.
- Internationale Handelskäufe: Ratifizierung des Uebereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf. Recht : Informationen des Bundesministers der Justiz (Bonn, Germany) 1:15, Januar/Februar 1990.
- Kanda, A. Umluva OSN upravující smlouvy o mezinárodní koupi zboží: (Videnska konvence). In his Mezinárodní kupní smlouva. Praha : Academia, 1988. p. 44-59.
На чешском языке.
- Kappus, A. "Conflict avoidance" durch "lex mercatoria" und UN-Kaufrecht 1980. Recht der Internationalen Wirtschaft (Heidelberg, Germany) 36:10:788-794, Oktober 1990.
- Kornelakes, P. Commentary on the International Sales Law - The 1980 Vienna Sales Convention = Kat'archo ermeneia tou Dikaiou ton Diethnon Poleseon - E sumbase tes Biennes tou 1980 gia tis poleseis. Armenopoulos : meniaia nomike epitheoresis : Dikegorikos syllogos Thessalonikes (Thessalonike, Greece) 43:9:934-936, 1989.
Обзор книги: C.M.Bianca and M.J.Bonell, eds., Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention. Milan : Giuffrè, 1987. xvii, 886 p.
На греческом языке.
- Kropholler, J. Wiener Uebereinkommen der Vereinten Nationen vom 11.4.1980 über internationale Warenkaufverträge. In his Internationales Privatrecht: auf der Grundlage des Werkes von P. H. Neuhaus: die Grundbegriffe des Internationalen Privatrechts. Tübingen : Mohr, 1990. p. 404-409.
- La China, S. La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di diritto uniforme: Profili processuali: la giurisdizione. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Italy) 44:769-783, 1990.

- Loewe, R. Das New Yorker VN-Uebereinkommen über die Verjährung. In Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf. México, D.F. : Universidad Nacional Autónoma de México, 1989. p. 989-1013.
- McMahon, J. P. Guide to practical applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 21:2:305-312, April 1990.
Обзор книги: A.H.Kritzer, Guide to practical applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Deventer : Kluwer, 1989. 633 p.
- Documentary history of the Uniform Law of International Sales. Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 21:2:305-312, April 1990.
Обзор книги: J.O.Honnold, Documentary history of the Uniform Law for International Sales. Deventer : Kluwer, c1989. xii, 881 p.
- Martiny, D. Wiener Einkaufsrecht: Uebereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11.4.1980. In Münchner Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Bd. 7, Einführungsgesetz zum BGB. Internationales Privatrecht, Anhang II zu Art. 28 EGBGB. 2nd ed. München : Beck, 1990. p. 1639-1665.
- Misita, N. O uslovima primjene Bechke Konvencije o Mejdunarodnoj Prodaji Robe. Godishnjak pravnog fakulteta u Sarajevu (Sarajevo, Yugoslavia) 37:145-152, 1989 (1990 printing).
Название журнала одновременно на английском и французском языках: Yearbook of the Law Faculty of Sarajevo = Annuaire de la Faculte de droit de Sarajevo.
На сербо-хорватском языке (кирилица).
Название титульного листа с использованием латинского алфавита.
Резюме с названием на английском языке: Об условиях применения Венской конвенции о международной купле-продаже товаров, стр. 152.
- Moccia, C. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the "battle of forms": note. Fordham international law journal : Fordham University School of Law (New York, N.Y.) 13:4:649-679, 1989-1990.
- Mouly, C. Le prix de vente et son paiement selon la Convention de Vienne de 1980. Droit et CEE affaires international : Association pour l'expansion et la connaissance du droit (Paris, France) 494:61-72, avril 1990.
Колон-титул журнала: Droit et affaires.
- Que change la Convention de Vienne sur la vente internationale par rapport au droit français interne? Recueil Dalloz Sirey: chronique (Paris, France) 77-79, 1991.
- Nelson, S. C. Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 24:2:583-599, summer 1990.
- Neumayer, K. H. Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen und die sogenannte battle of forms. In Freiheit und Zwang: rechtliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Aspekte. Festschrift zum 60. Geburtstag von Hans Giger. W. J. Habscheid, et al., eds. Bern : Stämpfli, 1989. p. 501-526.
- Norway. Stortinget. [Kjoepsloven (1988)]. Lov av 13. mai 1988 nr. 27 om kjoep: (Kjoepsloven). Oslo, Norway : Groendahl & Soen, [1988?]. 23 p.
На норвежском языке.
Перевод данного закона: Закон о купле-продаже от 13 мая 1988 года. - Осло, Норвегия: Конфедерация торговли и промышленности Норвегии, 1989 год. Венская конвенция о купле-продаже действует в норвежском праве на основе данного Закона, в соответствии с Lov av от 13 мая 1988 года, № 28, статья 1, пункт 2.
- Norway. Stortinget. [Kjoepsloven (1988). English] The Sale of Goods Act, of 13 May 1988; published by the Confederation of Norwegian Business and Industry; translated by J. W. Sandberg. Oslo, Norway : The Confederation, c1989. 31 p.

Содержание: - Закон о купле-продаже товаров от 13 мая 1988 года (Закон № 27), стр. 3-15; - Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, 11 апреля 1980 года, стр. 16-30; - Закон от 3 апреля 1964 года (№ 1), касающийся норм международного частного права о купле-продаже товаров, стр. 31.

Перевод: Lov om Kjoep (Kjoepsloven). Oslo, Norway: Groendahl & Soen, [1988?].

Венская конвенция о купле-продаже действует в норвежском праве на основе данного Закона, в соответствии с Lov av от 13 мая 1988 года, № 28, статья 1, пункт 2.

Piltz, B. Der Anwendungsbereich des UN-Kaufrechtes. Anwaltsblatt : Deutscher Anwaltsverein (Bonn, Germany) 41:57-62, Februar 1991.

Pünder, H. Das Einheitliche UN-Kaufrecht - Anwendung kraft kollisionsrechtlicher Verweisung nach Art.1 Abs.1 lit.b UN-Kaufrecht. Recht der internationalen Wirtschaft (Heidelberg, Germany) 36:11:869-873, November 1990.

Regional Seminar on International Trade Law (1989 : New Delhi, India).

Regional Seminar on International Trade Law, New Delhi, 17 to 20 October 1989: report of the Seminar, working papers and legal texts; organized by the Asian-African Legal Consultative Committee (AALCC) in collaboration with the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and hosted by the Indian Council of Arbitration (ICA). New Delhi (India) : AALCC, 1990. 422 p.

Содержание: См. выше раздел I библиографии по главам I-IV.

V. Рабочие документы:

A. Международная купля-продажа товаров, стр. 59-94.

i) Записка секретариата ЮНСИТРАЛ о Конвенции Организации Объединенных Наций об исковой давности в международной купле-продаже товаров, (Нью-Йорк, 1974 год), стр. 59-64.

ii) Записка секретариата ЮНСИТРАЛ о Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продаже товаров 1980 года, стр. 64-70.

iii) Венская конвенция о международной купле-продаже, P.M.Bakshi, стр. 70-76.

iv) Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 года, M.Exans, стр. 76-94.

VI. Правовые тексты о купле-продаже, стр. 215-262.

Reinhart, G. UN-Kaufrecht: Kommentar zum Uebereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf. Heidelberg : C.F. Müller, c1991. xiv, 288 p.

Книга на немецком языке с некоторыми комментариями на английском языке.

Представляет собой постатейный комментарий по Конвенции о купле-продаже, изложенной на немецком языке.

Библиография, стр. ix-xiv.

Содержится также текст Конвенции о купле-продаже на английском языке, стр. 229-266.

____ Zum Inkrafttreten des UN-Kaufrechts für die Bundesrepublik Deutschland: erste Entscheidungen deutscher Gerichte. IPRax: Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts (Bielefeld, Germany) 10:5:289-292, September/Okttober 1990.

Sacerdoti, G. I criteri di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: diritto uniforme, diritto internazionale privato e autonomia dei contraenti. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Italy) 44:733-748, 1990.

Sale of Goods Acts in Denmark, Finland, Norway and Sweden: a summary of a report. In Report Nordiska koepklagar Foerslag av den nordiska arbetsgruppen foer koepklagstiftning. Nordic official reports series : Nordiska Ministerradet (Oslo, Norway) 5:35-43, 1984.
Повторное издание.

Schlechtriem, P. Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen von 1980 = Convention on the International Sale of Goods. IPRax: Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts (Bielefeld, Germany) 10:5:277-283, September/Okttober 1990.

Schwenzer, I. Das UN-Abkommen zum internationalen Warenkauf. Neue Juristische Wochenschrift (München, Germany) 43:10:602-607, 1990.

Spain. Cortes Generales. Ley 229. Convención de 11 de abril de 1980, a la que se adhirió España por instrumento de 17 de julio de 1990. Repertorio de legislación : Aranzadi (Pamplona, Spain) 639-654, 1991.

Воспроизведено из Boletín oficial del Estado (Madrid, Spain) 26, 30 de enero de 1991.

Содержит документ о присоединении Испании к Конвенции о купле-продаже, а также текст Конвенции о купле-продаже на испанском языке.

Stern, E. Erklärungen im UNCITRAL-Kaufrecht. Wien : Manz, 1990. xviii, 170 p. (Wiener rechtswissenschaftliche Studien; Bd. 20)
Библиография: стр. xiii-xviii.

Stoffel, W. A. Ein neues Recht des internationalen Warenkaufs in der Schweiz.
Schweizerische Juristen-Zeitung: Publikationsorgan des Schweizerischen Anwaltsverbands (Zürich, Switzerland) 86:10:169-179, 15. Mai 1990.

Symposium on the Codification of International Commercial Law (1988 : New York City, N.Y.).
The codification of international commercial law: toward a new law merchant: symposium at Federal Hall in New York City, 7 December 1988, sponsored by the Brooklyn Law School and the Brooklyn Journal of International Law. Brooklyn journal of international law : Brooklyn Law School (Brooklyn, N.Y.) 15-1:1-58, 1989.

В основе статей - выступления ораторов на симпозиуме:

Новая конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи: обзор, подготовлен R.S.Rendell, p. 23-43.

См. также разделы I и V библиографии под заголовком "Symposium on the Codification ...".

Symposium: Convention on the International Sale of Goods (1988 : Ithaca, N.Y.) Convention on the international sale of goods: symposium 1988. Cornell international law journal : Cornell Law School (Ithaca, N.Y.) 21:3:419-573, 1988.

В основе статей - выступления ораторов на симпозиуме:

Introduction to the symposium by J. Honnold, p. 419-422.

Risk of loss or damage in documentary transactions under the Convention on the International Sale of Goods by H. J. Berman and M. Ladd, p. 423-437.

Review of standard forms or terms under the Vienna Convention by E. A. Farnsworth, p. 439-447.

Article 29(2) of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a new effort at clarifying the legal effect of "no oral modification" clauses by R. A. Hillman, p. 449-466.

The borderland of tort and contract - opening a new frontier? by P. Schlechtriem, p. 467-476.

Restoration of the rule of reason in contract formation: has there been civil and common law disparity? by K. Sono, p. 477-486.

Private international law and the United Nations Sales Convention by P. Winship, p. 487-533.

Библиография: Scholarly commentary on articles of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods by G. R. Ackerman, p. 535-573.

Обзор книги: CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) laid bare: a lucid guide to a muddy code by A. Rosett, p. 575-589; this is a book review of: C. M. Bianca and M. J. Bonell, eds., Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention.

Thieffry, P. Sale of goods between French and United States merchants: choice of law considerations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 22:4:1017-1035, winter 1988.

Vilus, J. Common law institutions in the United Nations Sales Convention. In Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf. México, D.F. : Universidad Nacional Autónoma de México, 1989. p. 1431-1457.

_____ Конвенција Ујединjenih нација о уговорима о међународној продаји робе - Бека конвенција- : Ста југословенски извозник и увозник мора да зна у вези са Беком конвенцијом. Београд : Југославијапублик, 1985. 97 п.

На сербо-хорватском језику с неким коментарима на енглеском језику.

Перевод названия: Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров - Венская конвенция: Что должен знать югославский экспортер и импортер о Венской конвенции.
Включены также тексты промульгационных актов в связи с ратификацией Конвенции о купле-продаже (1984 год), стр. 29, а также текст Конвенции о купле-продаже на английском и сербо-хорватском языках на титульных листах, стр. 30-97.

Weltkaufrechtsübereinkommen: das vereinigte Deutschland wurde Vertragspartei des Weltkaufrechtsübereinkommens der Vereinten Nationen. Recht : Informationen des Bundesministers der Justiz (Bonn, Germany) 1:9, Januar/Februar 1991.

Wheatley, D. A time to draw back. Practical law for companies (London, United Kingdom) 1:2:22-24, August 1990.

Название взято из оглавления: Конвенция Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров: время сделать шаг назад.

Winship, P. A bibliography on commentaries on the United Nations International Sales Convention: an update. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 24:1:307-312, spring 1990.

Данный перечень является обновленным вариантом материалов на английском языке, содержащихся в предыдущих перечнях Winship, опубликованных в том же журнале (21:2:585-601, весна 1987 года; 22:2:605-607, лето 1988 года). Перечень находится в обращении с 15 июля 1989 года.

Documentary history of the Uniform Law for International Sales. International lawyer: American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 24:2:569-574, summer 1990.

Обзор книги: J.O.Honnold, Documentary history of the Uniform Law for International Sales. Deventer : Kluwer, 1989. xii, 881 p.

Energy contracts and the United Nations Sales Convention. Texas international law journal : University of Texas at Austin, School of Law (Austin, Tex.) 25:365-379, 1990.

An introduction to the United Nations Sales Convention. Consumer finance law quarterly report (Peapack, N.J.) 43:1:23-33, winter 1989.

Wittmann, F. J. "Bedingungs-Ping-Pong" nach einheitlichem Kaufrecht. Computer und Recht: Forum für die Praxis des Rechts der Datenverarbeitung, Information und Automation (Köln, Germany) 5:12:1078-1084, Dezember 1989.

Witz, C. L'adhesion de la République Fédérale d'Allemagne a la Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises: (Convention de Vienne du 11 avril 1980). = The accession of the Federal Republic of Germany to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: (Vienna Convention of April 11th, 1980). Revue de droit des affaires internationales : Forum Européen de la communication (Paris, France) 1:57-63, 1990.

На английском и французском языках.

Журнал имеет одновременно название на английском языке: International business law journal.

III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА

Australia implements the UNICITRAL [i.e. UNCITRAL] Model Law. ICA arbitration quarterly: Journal of the Indian Council of Arbitration (New Delhi, India) 24:2/3:2-4, July-December 1989.

Baker, S. A. and M. D. Davis. Establishment of an arbitral tribunal under the UNCITRAL Rules: the experience of the Iran-United States Claims Tribunal. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 23:1:81-135, spring 1989.

Bateson, D. The UNCITRAL Model Law. In his Commercial arbitration in Hong Kong, Chapter 5. Hong Kong : Longman, 1989. p. 86-89.

В добавлении 2 содержится текст Типового закона, стр. 107-124.

- Bernardini, P. La legge-modello dell'UNCITRAL - Il regolamento arbitrale UNCITRAL. In his L'arbitrato internazionale. Milano : Giuffre, 1987. p. 42-45, 74-75.
В приложениях содержится текст Типового закона и Арбитражного регламента на английском языке, соответственно стр. 256-266 и 283-295.
- Brunel, A. J. A proposal to adopt UNCITRAL's Model Law on International Commercial Arbitration as federal law. Texas international law journal : University of Texas School of Law (Austin, Tex.) 25:1:43-69, winter 1990.
Ученая записка.
- Craig W. L. The UNCITRAL Model Arbitration Law. In International chamber of commerce arbitration by W. L. Craig, W. W. Park and J. Paulsson; prefaces by Sir M. Kerr and P. Bellet. 2nd ed. Paris : ICC Publishing S.A., 1990. p. 459-462.
- Davenport, B. UNCITRAL's project for a Model law on international commercial arbitration. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:3:294-296, 1990.
Обзор книги: P. Sanders, gen. ed., UNCITRAL's project for a Model law on international commercial arbitration. Deventer : Kluwer, c1984.
- Davidson, F. International commercial arbitration - The United Kingdom and UNCITRAL Model Law. Journal of business law (London, United Kingdom) 480-494, November 1990.
В данной статье рассматривается вопрос о подготовке рекомендаций Комитета Девэрда и рассматриваются последствия принятия типового закона в Шотландии. См. ниже под заголовком: United Kingdom. Scotland.
- Dore, I. I. Theory and practice of multiparty commercial arbitration: with special reference to the UNCITRAL framework. London : Graham & Trotman, c1990. viii, 201 p. Companion volume to the author's: Arbitration and conciliation under the UNCITRAL rules. Dordrecht : Nijhoff, 1986.
Appendices: - 1. Model Multiparty Arbitration Agreement [intended for use within the UNCITRAL framework], p. 159-163; - 2. Text of the UNCITRAL Arbitration Rules, p. 164-180; - 3. Text of the UNCITRAL Model Law, p. 181-195.
- Garro, A. M. El arbitraje en la Ley Modelo propuesta por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y en la nueva legislación española de derecho privado: un modelo para la reforma del arbitraje comercial en América Central. In A. M. Garro, ed. Arbitraje comercial y laboral. Ardsley-on-Hudson, N.Y. : Transnational Juris Publs., 1990. p. 24-98.
Апéndice: Examen comparado de algunas normas de la Ley Modelo de 'UNCITRAL', la Ley de arbitraje española de 1988 y las normas arbitrales centroamericanas, p. 62-98.
- Gómez Rodas, C. M. Apuntes sobre arbitraje comercial internacional. Revista de ciencias jurídicas : Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho; Colegio de Abogados (San José, Costa Rica) 64:11-20, setiembre-diciembre 1989.
- Goodman, R. E. M. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: divergent approaches in England and Scotland. A question of appeal? International business lawyer : Journal of the Section on Business Law of the International Bar Association (London, United Kingdom) 18:6:250-254, June 1990.
- Hausmaninger, C. Die UNCITRAL Schiedsordnung und das UNCITRAL Mustergesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit. In his Die einstweilige Verfügung im schiedsgerichtlichen Verfahren. Wien : Springer, 1989. p. 147-154.
Докторская диссертация, Universität Wien, 1989 год.
- Husslein-Stich, G. Das UNCITRAL-Modellgesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit. Köln : Heymanns, 1990. xv, 253 p. (Internationales Wirtschaftsrecht; Bd. 8)
Библиография, стр. 203-219.
- Lionnet, K. The UNCITRAL Model Law: a German perspective. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:4:343-347, 1990.

Melis, W. Austria as a neutral site for international commercial arbitration. Arbitration Journal : American Arbitration Association (New York, N.Y.) 44:4:31-39, December 1989.

В добавлении содержится трехстороннее соглашение между Американской арбитражной ассоциацией, Торгово-промышленной палатой Чехословакии и Федеральной экономической палатой Австрии, стр. 36-39.

Mora Rojas, F. La Ley Modelo de UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional. In A. M. Garro, ed. Arbitraje comercial y laboral. Ardsley-on-Hudson, N.Y. : Transnational Juris Publs., 1990. p. 193-207.

____ La Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Revista de ciencias jurídicas : Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho; Colegio de Abogados (San José, Costa Rica) 64:117-151, setiembre-diciembre 1989.

Содержание приложения: текст Типового закона на испанском языке, стр. 137-151.

Neill, P. New Zealand and the UNCITRAL Model Law. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:3:271-280, 1990.

Real, G. K. L. UNCITRAL-Modellgesetz über internationale Handels-schiedsgerichtsbarkeit. Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft : Archiv für Internationales Wirtschaftsrecht (Heidelberg, Germany) 89:4:407-440, 1990.

В том числе текст Типового закона на немецком языке, стр. 25-440.

Regional Seminar on International Trade Law (1989 : New Delhi, India).

Regional Seminar on International Trade Law, New Delhi, 17 to 20 October 1989: report of the Seminar, working papers and legal texts; organized by the Asian-African Legal Consultative Committee (AALCC) in collaboration with the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and hosted by the Indian Council of Arbitration (ICA). New Delhi (India) : AALCC, 1990. 422 p.

Содержание: См. раздел I библиографии по главам I-IV.

V. Рабочие документы:

D. International commercial arbitration, p. 182-211.

(i) United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 1958 by R. Chandra, p. 182-189.

(ii) UNCITRAL Secretariat note on the Model Law on International Commercial Arbitration, p. 189-200.

(iii) UNCITRAL Conciliation and Arbitration Rules by G. Herrmann, p. 200-211.

VI. Правовые тексты по арбитражу, стр. 372-403.

Règlement d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI). In Recueils pratiques du droit des affaires dans les pays de la Communauté économique européenne. Tome III, Pratiques Commerciales. Paris, Jupiter, 1991. 5 leaves (=9 p., double columns, small print).

Reymond, C. The report of the Mustill Committee: a foreign view. Law quarterly review (London, United Kingdom) 106:431-440, July 1990.

См. ниже под заголовком: United Kingdom. Department of Trade and Industry.

Rogers, A. The UNCITRAL Model Law: an Australian perspective. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:4:348-358, 1990.

Schütze, R. A. Die Schiedsgerichtsordnung [und Schlichtungsverfahren] der UNCITRAL. In his Handbuch des Schiedsverfahrens: Praxis der deutschen und internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. 2nd revised ed. Berlin : W. de Gruyter, 1990. p. 425-430.

На немецком языке с некоторыми комментариями на английском и французском языках.

В части 4.C.II.2 содержатся Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ на английском и французском языках, стр. 574-598.

В части 4.C.III.5b) содержатся Процедуры рассмотрения дел, подпадающих под Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, стр. 682-684.

Stalev, Z. International commercial arbitration in Bulgaria. [s.l., Bulgaria?] : [s.n.], [1988?]. p. 5-22.
Contents of annex: English translation of "Law on International Commercial Arbitration (Published in State Gazette No. 60 of 5 August 1988)", p. 11-22.
"That Law follows the UNCITRAL Model Law without being its copy", p. 5.

Steyn, J. Towards a new English Arbitration Act. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 7:1:17-26, 1991.
См. ниже два описания под заголовком: United Kingdom.

The UNCITRAL Model Law and its impact. In Euro-Arab Arbitration Congress (3rd : Amman, Jordan). Euro-Arab Arbitration III: Proceedings of the Third Euro-Arab Arbitration Congress, Amman. London : Graham & Trotman, c1991. p. 161-200.

На английском языке с некоторыми комментариями на французском языке.

Содержание заседаний четвертой сессии:

Presentation of the UNCITRAL Model Law = Presentation de la loi CNUDCI by

G. Herrmann, p. 165-179. (French summary, p. 177-179).

Impact of the UNCITRAL Model Law in the Arab world; the Egyptian draft law = L'impact de la Loi-type dans le monde arabe; le projet Egyptien by M. Chafic, p. 186-195.

General discussion = Discussion generale, p. 196-200.

UNCITRAL Arbitration Rules [and] Recommendations to Assist Arbitral Institutions and Other Interested Bodies with Regard to Arbitrations under the UNCITRAL Arbitration Rules. In Parker School of Foreign and Comparative Law. The 1989 guide to international arbitration and arbitrators. Dobbs Ferry, N.Y. : Transnational Juris Publications, 1989. p. 3-40 (Chapter 1).

Содержание: - A. Background; - B. Model clauses; - C. Text of the Rules and General Assembly Resolution 31/98 of 15 December 1976, as well as text of Recommendations; - D. Bibliography.

UNCITRAL Model Arbitration Law. In W. L. Craig, International Chamber of Commerce arbitration. 2nd ed. Paris : ICC Publishing S.A., 1990.
p. 459-464.

United Kingdom. Department of Trade and Industry. Departmental Advisory Committee. A new arbitration act for the United Kingdom? The response of the Departmental Advisory Committee to the UNCITRAL Model Law. Lord Justice Mustill, Chairman. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:1:3-62, 1990.

Добавление 1: UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (text), p. 38-48.

Добавление 2: Commentary on the articles of the Model Law: Part II of the Committee's Consultative Document on the Model Law, dated October 1987 (text), p. 49-62.

United Kingdom. Scotland. Lord Advocate. Scottish Advisory Committee on Arbitration Law. Scotland and the UNCITRAL Model Law: the report to the Lord Advocate of the Scottish Advisory Committee on Arbitration Law. Lord Dervaird, Chairman. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:1:63-74, 1990.

Wetter, J. G. The Mustill Committee report on the UNCITRAL Model Law: note. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, United Kingdom) 6:3:268-270, 1990.

См. ниже под заголовком: United Kingdom. Department of Trade and Industry.

Winship, P. A guide to the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: legislative history and commentaries. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 24:2:569-574, summer 1990.

Обзор книги: H. M. Holtzmann and J. E. Neuhaus, A guide to the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: legislative history and commentary. Deventer : Kluwer, 1989. xi, 1307 p.

IV. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Bonassies, P. La responsabilité du transporteur maritime dans les Règles de La Haye et dans les Règles de Hambourg. Diritto marittimo : Rivista trimestrale di dottrina, giurisprudenza, legislazione italiana e straniera (Genova, Italy) 91:949-978, 1989.

Cornejo Fuller, E. Evaluación sobre la posible ratificación por los países latinoamericanos de las Reglas de Hamburgo en relación con la Convención de Bruselas de 1924, desde el punto de vista jurídico. Revista de derecho de la Universidad Católica de Valparaíso : Escuela de Derecho (Valparaíso, Chile) 4:143-177, 1980.

Harten, D. J. Die Haftung des Terminal Operators. Transportrecht : Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung (Hamburg, Germany) 13:2:54-57, Februar 1990.

Herber, R. The basis of liability of the carrier under the international conventions on carriage of goods by sea. Diritto marittimo : Rivista trimestrale di dottrina, giurisprudenza, legislazione italiana e straniera (Genova, Italy) 91:493-510, 1990.

_____ The notion of "actual carrier" in the Guadalajara Convention and in the Hamburg Rules. Diritto marittimo : Rivista trimestrale di dottrina, giurisprudenza, legislazione italiana e straniera (Genova, Italy) 91:511-515, 1990.

Гвадалахарская конвенция - это краткое название Конвенции, в дополнение к Варшавской конвенции 1929 года, для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых недоговорным перевозчиком (1961 год).

Joko Smart, H. M. United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg Rules): explanatory documentation prepared for Commonwealth Jurisdictions. London : Commonwealth Secretariat, c1990. v, 83 p.

Содержание:

I: Введение.

II: Комментарии.

Добавления: - 1. Text of Hamburg Rules, p. 43-57; - 2. Status of signatures, ratifications etc., p. 59; - 3. Text of (Ratification) Act, 1988 of the Republic of Sierra Leone, p. 61-83.

Koller, I. Der Entwurf eines Uebereinkommens über die Haftung von Umschlagbetrieben im internationalen Handel. Transportrecht : Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung (Hamburg, Germany) 13:3:89-98, März 1990.

Larsen, P. B., et al. The 1991 Diplomatic Conference on Uniform Liability Rules for Operators of Transport Terminals. Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 21:4:449-479, October 1990.

Text of Draft OTT Convention, p. 617-630.

"Данная статья основана на докладе делегации США, представленном на двадцать второй сессии Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли", стр. 449, примечание.

Официальное название конференции, состоявшейся в Вене, Австрия, 2-19 апреля 1991 года: Конференция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле.

Nubukpo, C. K. La Convention des Nations Unies sur le transport international de marchandises par mer dix ans après. Droit maritime français : Société du journal de la Marine marchande (Paris, France) 41:538-558, 1989.

Regional Seminar on International Trade Law (1989 : New Delhi, India).

Regional Seminar on International Trade Law, New Delhi, 17 to 20 October 1989: report of the Seminar, working papers and legal texts; organized by the Asian-African Legal Consultative Committee (AALCC) in collaboration with the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and hosted by the Indian Council of Arbitration (ICA). New Delhi (India) : AALCC, 1990. 422 p.

Содержание: See above bibliography section I for chapters I-IV.

V. Рабочие документы:

B. International maritime and multimodal transport of goods, p. 95-147.

(i) UNCITRAL Secretariat note on the United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg), p. 95-104.

(ii) United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (The Hamburg Rules): a plea for early implementation by G. B. Sundriyal, p. 104-110.

(iii) The Hamburg Rules and the Multimodal Transport Convention by H. Carl, p. 110-126.

(iv) A note on the United Nations Convention on a Code of Conduct for Liner Conferences; with specific reference to its implementation and statutory review by P. B. Karandawala, p. 126-147.

VI. Правовые тексты по морским перевозкам, стр. 262-332.

Seminario Latinoamericano sobre la Responsabilidad en el Transporte Marítimo de Carga (1988 : Cartagena, Colombia).

Responsabilidad del porteador [i.e. porteador] en el transporte marítimo internacional: (Seminario de Cartagena relativo a las "Reglas de Hamburgo"), convocado por el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte de Carga Internacional y la Facultad de Derecho de la Universidad de Los Andes. Informe sobre el Seminario por R. Cruz Miramontes. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 1:2:23-46, mayo-agosto 1990.

Symposium: Terminal operations and multimodalism (1989 : New Orleans, La.).

Terminal operations and multimodalism: symposium organized by the Admiralty Law Institute. Tulane law review : Tulane Law School (New Orleans, La.) 64:2/3:279-629, December 1989.

Доклады, в которых упоминается проект Конвенции ОТТ.

Terminal operations and multimodal carriage: history and prognosis by R. W. Palmer, F. P. DeGiulio, p. 353-355. (Draft United Nations Commission on International Trade Law Convention Governing the Liability of Operators of Transport Terminals).

Federal, State, and international regulation of marine terminal operators in the United States by J. A. Zawitosky, p. 461-465. (Regulation under international law).

Urenda, B. F. The liability of the transport terminal operator. Cardiff, Wales : 1989. vi, 128 p.

Диссертация (LLM), Университет Уэльса.

Библиография, стр. 121-126.

Список дел, стр. 127.

Список законодательных актов, стр. 128.

Werth, D. A. The Hamburg Rules revisited: a look at United States options.

Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 22:1:59-80, January 1991.

Wilson J. F. Bills of lading: the Hamburg Rules. In his Carriage of goods by sea. London : Pitman, c1988. p. 202-214. (Chapter 7)

Добавление 3: Гамбургские правила (текст), стр. 342-352.

Ziegler, A. von. Schadensersatz im internationalen Seefrachtrecht: Evolution der Schadensersatzberechnung von den Haager Regeln zu den Hamburger Regeln unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Seerechts von Grossbritannien, den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Frankreich, der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz. Baden-Baden : Nomos, c1990. 235 p. (Arbeiten zur Rechtsvergleichung : Schriftenreihe der Gesellschaft für Rechtsvergleichung; 145)

Докторская диссертация, Университет Цюриха.

Библиография, стр. 17-35.

V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Abascal Zamora, J. M. Letra de cambio y pagaré internacionales: por fin una reglamentación uniforme. In Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf. México, D.F. : Universidad Nacional Autónoma de México, 1989. p. 9-61.

Nota introductoria a la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 1:1:95-131, enero-abril 1990.

- Bergsten, E. E. Ejemplos de uniformización de prácticas. In La validez de los contratos internacionales negociados por medios electrónicos. Madrid : Centro de Estudios Comerciales, 1988. p. 296-303.
Индексное название: Ejemplos de uniformación de prácticas.
- Corrao, M. E. Ambito di applicazione e limiti della Convenzione UNCITRAL sui titoli cambiari internazionali. Comunita internazionale : Rivista trimestrale della Societa italiana per l'organizzazione internazionale (Padova, Italy) 44:270-309, 1989.
- Craigie, C. R. Collection of bills in international trade. In Ho Peng Kee and H. H. M. Chan, eds. Current problems of international trade financing. 2nd ed. Singapore : published on behalf of the Faculty of Law, National University of Singapore by Butterworths, 1990. p. 58-89.
В добавлении 4 содержится текст Конвенции о переводных векселях, стр. 359-389 и в добавлении 5 проект конвенции о международных чеках, стр. 390-410.
- Felsenfeld, C. Forged endorsements under the United Nations Negotiable Instruments Convention: a compromise between common and civil law. Business lawyer : American Bar Association, Section of Business Law (Chicago, Ill.) 45:1:397-413, 1989.
- Gómez Araújo, L. A. Introducción al estudio del proyecto de Ley Modelo sobre Transferencias Internacionales de Crédito. Revista FELABAN : Federación Latinoamericana de Bancos (Bogotá, Colombia) 1:2:8-10, julio-septiembre 1990.
Данный доклад представлен на: Seminario sobre el Proyecto de Ley Modelo sobre T.I.C. [Transferencias Internacionales de Crédito], Bogotá, Colombia, Superintendencia Bancaria, 7 de septiembre de 1990.
- International Bar Association. Subcommittee on Commercial Paper, Bank Deposits, Collections and other Payment Systems. The United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes : Task Force [revised, final] report: recommendation to the Business Law Section Council / R. G. Ballen, Chairman; E. Guttman, F. Miller, V. Rougeau. [Washington, D.C.] : The Task Force, 27 october 1989. 7 p.
Мимеографическое издание.
- Konvencija Ujedinjenih Nacija o Medjunarodnim Trasiranim Menicama i Medjunarodnim Sopstvenim Menicama / Udruzenje Banaka Jugoslavije. Beograd : Udruzenje, 1990. 114 p.
At head of title: Udruzenje Banaka Jugoslavije [= Association of Yugoslav Banks].
На сербо-хорватском языке с некоторыми комментариями на английском языке.
Содержание: - I. Комментарий по Конвенции о переводных векселях и простых векселях (на сербо-хорватском языке), M. Radojkovic, стр. 7-31; - II. Текст Конвенции, переведенный с английского языка на сербо-хорватский язык, стр. 33-72; - III. Текст Конвенции на английском языке, стр. 73-114.
- Regional Seminar on International Trade Law (1989 : New Delhi, India)
Regional Seminar on International Trade Law, New Delhi, 17 to 20 October 1989: report of the Seminar, working papers and legal texts; organized by the Asian-African Legal Consultative Committee (AALCC) in collaboration with the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and hosted by the Indian Council of Arbitration (ICA). New Delhi (India) : AALCC, 1990. 422 p.
Содержание: См. выше раздел I библиографии по главам I-IV.
V. Рабочие документы:
C. International financing, p. 148-181.
(i) Background and salient features of the United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes by G. Herrmann, p. 148-166.
(ii) The Unidroit Convention on International Financial Leasing by M. J. Stanford, p. 166-181.
VI. Правовые тексты по платежам, стр. 332-372.
- Rowe, M. Laying down the law of the lines. Banking technology : the international magazine for financial services industry (London, United Kingdom) 40-44, April 1990.
- Symposium on the Codification of International Commercial Law (1988 : New York City, N.Y.)

The codification of international commercial law: toward a new law merchant: symposium at Federal Hall in New York City, 7 December 1988, sponsored by the Brooklyn Law School and the Brooklyn Journal of International Law. Brooklyn journal of international law : Brooklyn Law School (Brooklyn, N.Y.) 15-1:1-58, 1989.

Статьи основаны на выступлениях ораторов на симпозиуме:

UNCITRAL payments efforts by E. T. Patrikis, p. 45-58.

См. также разделы I и II библиографии под заголовком "Symposium on the Codification ...".

Thévenoz, L. Error and fraud in wholesale funds transfers: Uniform Commercial Code Article 4A and the UNCITRAL harmonization process. Zürich, Schulthess, 1990. 120 p. (Publications du Centre d'études juridiques européennes)

Библиография, стр. 83-87.

Единый торговый кодекс, статья 4А. Перевод средств (текст), стр.89-110.

Проект типового закона ЮНСИТРАЛ (текст в том варианте, в каком он представлен после двадцатой сессии Рабочей группы), стр. 111-120. Перепечатка приложения к документу A/CN.9/329 ЮНСИТРАЛ от 22 декабря 1989 года.

Volken, P. Das UNO-Uebereinkommen vom 9. Dezember 1988 über internationale Wechsel. Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Zürich, Switzerland) 62:3:100-108, 1990.

Одновременно названия журнала на английском и французском языках: Swiss review of business law = Revue suisse de droit des affaires.

На немецком языке с резюме на английском и французском языках, стр. 100.

VI. НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК

Perlman, M. S. Legal Guide on Drawing Up International Contracts for the Construction of Industrial Works. American journal of international law : American Society of International Law (Washington, DC) 84:345-347, 1990.

Обзор книги: UNCITRAL Legal Guide on Drawing Up International Contracts for the Construction of Industrial Works, prepared by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). New York: United Nations, 1988. 346 p.

Wallace, I. N. D. The UNCITRAL Legal Guide on Industrial Works Contracts. International construction law review (London, United Kingdom) 8:2:233-240, April 1991.

Обзор книги: UNCITRAL Legal Guide on Drawing Up International Contracts for the Construction of Industrial Works, prepared by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). New York : United Nations, 1988.

II. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Название или описание</u>	<u>Расположение в данном томе</u>
<p>A. <u>Перечень документов, представленных Комиссии на ее двадцать третьей сессии</u></p>		
<p>1. <u>Документы общего распространения</u></p>		
A/CN.9/327	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/328	Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее девятнадцатой сессии	Часть вторая, I, A
A/CN.9/329	Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее двадцатой сессии	Часть вторая, I, D
A/CN.9/330	Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее тринадцатой сессии	Часть вторая, IV, A
A/CN.9/331	Доклад Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее одиннадцатой сессии	Часть вторая, II, A
A/CN.9/332 и Add.1-7	Международная встречная торговля: проект правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки: образцы глав: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, III
A/CN.9/333	Электронный обмен данными: предварительное исследование по правовым вопросам, касающимся составления контрактов электронным способом: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, V
A/CN.9/334	Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров: записка секретариата	Часть вторая, VI
A/CN.9/335	Подготовка кадров и оказание помощи: записка секретариата	Часть вторая, IX
A/CN.9/336	Текущая деятельность международных организаций в области согласования и унификации права международной торговли: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, VII
A/CN.9/337	Статус конвенций: записка секретариата	Часть вторая, VIII
A/CN.9/338	Десятилетие международного права Организации Объединенных Наций: записка секретариата	Часть вторая, X
A/CN.9/339	Библиография последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ: записка секретариата	Воспроизводится в Ежегоднике за 1989 год, Часть третья, III
<p>2. <u>Документы ограниченного распространения</u></p>		
A/CN.9/XXIII/CRP.1 и Add.1-6	Проект доклада Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/XXIII/CRP.2 и Add.1-5	Приложение I. Обсуждение проекта правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки	Не воспроизводится

3. Документы для информации

A/CN.9/III/INF.1/Rev.1 Список участников Не воспроизводится

B. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международным платежам на ее девятнадцатой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.40 Предварительная повестка дня Не воспроизводится

A/CN.9/WG.IV/WP.41 Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря Часть вторая, I, B

A/CN.9/WG.IV/WP.42 Международные переводы кредита: основные вопросы применительно к типовому закону о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря Часть вторая, I, C

2. Серия ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XIX/CRP.1/Add.1-9 и CRP.2-6 Проект доклада Рабочей группы по международным платежам о работе ее девятнадцатой сессии Не воспроизводится

3. Информационная серия

A/CN.9/WG.IV/XIX/INF.1/Rev.1 Список участников Не воспроизводится

C. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международным платежам на ее двадцатой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.43 Предварительная повестка дня Не воспроизводится

A/CN.9/WG.IV/WP.44 Международные переводы кредита: комментарии к проекту типового закона о международных переводах кредита: доклад Генерального секретаря Часть вторая, I, E

2. Серия ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XX/CRP... Проект доклада Рабочей группы по международным платежам о работе ее двадцатой сессии Не воспроизводится

3. Информационная серия

A/CN.9/WG.IV/XX/INF.1/Rev.1 Список участников Не воспроизводится

D. Перечень документов, представленных Рабочей группе по новому международному экономическому порядку на ее одиннадцатой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.V/WP.23	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.V/WP.24	Закупки: проект типового закона о закупках: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.25	Закупки: комментарий к проекту типового закона о закупках: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, II, C

2. Серия ограниченного распространения

A/CN.9/WG.V/XI/CRP.1/Add.1-12	Проект доклада Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее одиннадцатой сессии	Не воспроизводится
-------------------------------	---	--------------------

3. Информационная серия

A/CN.9/WG.V/XI/INF.1/Rev.1	Список участников	Не воспроизводится
----------------------------	-------------------	--------------------

E. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее тринадцатой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.II/WP.64	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.65	Независимые гарантии и резервные аккредитивы: обсуждение некоторых вопросов, касающихся унифицированного закона: основная сфера применения унифицированного закона, автономия сторон и ее пределы и правила толкования: записка секретариата	Часть вторая, IV, B

2. Серия ограниченного распространения

A/CN.9/WG.II/XIII CRP. ...	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее тринадцатой сессии	Не воспроизводится
----------------------------	---	--------------------

3. Информационная серия

A/CN.9/WG.II/XIII INF.1	Список участников	Не воспроизводится
-------------------------	-------------------	--------------------

III. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ, ВОСПРОИЗВЕДЕННЫХ В ПРЕДЫДУЩИХ ТОМАХ ЕЖЕГОДНИКА

В настоящем перечне конкретно указываются том, год, часть, глава и страница, где воспроизведены документы, касающиеся работы Комиссии; в предыдущих томах Ежегодника; не указанные в перечне документы в Ежегоднике не воспроизводились. Все документы распределены по следующим категориям:

1. Доклады ежегодных сессий Комиссии
2. Резолюции Генеральной Ассамблеи
3. Доклады Шестого комитета
4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию
5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)
6. Документы, представленные рабочим группам:
 - a) Рабочая группа I: временные пределы и исковая давность (погасительные сроки)
 - b) Рабочая группа II: международная купля-продажа товаров; международная договорная практика
 - c) Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок
 - d) Рабочая группа IV: международные оборотные документы; международные платежи
 - e) Рабочая группа V: новый международный экономический порядок
7. Краткие отчеты об обсуждениях в Комиссии
8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей
9. Библиография работ, касающихся деятельности Комиссии.

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
---------------------------------------	-----------------	---------------------	-----------------

1. Доклады ежегодных сессий Комиссии

A/7216 (первая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, A	71
A/7618 (вторая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, A	94
A/8017 (третья сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, III, A	129
A/8417 (четвертая сессия)	Том II: 1971	Часть первая, II, A	9
A/8717 (пятая сессия)	Том III: 1972	Часть первая, II, A	9
A/9017 (шестая сессия)	Том IV: 1973	Часть первая, II, A	11
A/9617 (седьмая сессия)	Том V: 1974	Часть первая, II, A	13
A/10017 (восьмая сессия)	Том VI: 1975	Часть первая, II, A	9
A/31/17 (девятая сессия)	Том VII: 1976	Часть первая, II, A	9
A/32/17 (десятая сессия)	Том VIII: 1977	Часть первая, II, A	11
A/33/17 (одиннадцатая сессия)	Том IX: 1978	Часть первая, II, A	11
A/34/17 (двенадцатая сессия)	Том X: 1979	Часть первая, II, A	11
A/35/17 (тринадцатая сессия)	Том XI: 1980	Часть первая, II, A	7
A/36/17 (четырнадцатая сессия)	Том XII: 1981	Часть первая, A	3
A/37/17 и Согг.1 (пятнадцатая сессия)	Том XIII: 1982	Часть первая, A	3
A/38/17 (шестнадцатая сессия)	Том XIV: 1983	Часть первая, A	3
A/39/17 (семнадцатая сессия)	Том XV: 1984	Часть первая, A	3
A/40/17 (восемнадцатая сессия)	Том XVI: 1985	Часть первая, A	3
A/41/17 (девятнадцатая сессия)	Том XVII: 1986	Часть первая, A	3
A/42/17 (двадцатая сессия)	Том XVIII: 1987	Часть первая, A	3

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/43/17 (двадцать первая сессия)	Том XIX: 1988	Часть первая, А	3
A/44/17 (двадцать вторая сессия)	Том XX: 1989	Часть первая, А	3

2. Резолюции Генеральной Ассамблеи

2102 (XX)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, А	18
2205 (XXI)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, Е	65
2421 (XXII)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, В	92
2502 (XXIV)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, В, 3	127
2635 (XXV)	Том II: 1971	Часть первая, I, С	7
2766 (XXVI)	Том III: 1972	Часть первая, I, С	7
2928 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, С	8
2920 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, С	8
3104 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, С	10
3108 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, С	10
3316 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть первая, I, С	6
3317 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть третья, I, В	297
3494 (XXX)	Том VII: 1976	Часть первая, I, С	7
31/98	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	7
31/99	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	7
31/100	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	7
32/145	Том IX: 1978	Часть первая, I, С	8
32/438	Том IX: 1978	Часть первая, I, С	8
33/92	Том X: 1979	Часть первая, I, В	8
33/93	Том X: 1979	Часть первая, I, В	8
34/142	Том XI: 1980	Часть первая, I, С	4
34/143	Том XI: 1980	Часть первая, I, С	4
34/150	Том XI: 1980	Часть третья, III	166
34/166	Том XI: 1980	Часть третья, III	166
35/51	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	31
35/52	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	31
36/32	Том XII: 1981	Часть первая, D	20
36/107	Том XII: 1981	Часть третья, I	269
36/111	Том XII: 1981	Часть третья, II	270
37/103	Том XIII: 1982	Часть третья, III	425
37/106	Том XIII: 1982	Часть первая, С	21
37/107	Том XIII: 1982	Часть первая, D	21
38/128	Том XIV: 1983	Часть третья, III	275
38/134	Том XIV: 1983	Часть первая, D	21
38/135	Том XIV: 1983	Часть первая, D	21
39/82	Том XV: 1984	Часть первая, D	23
40/71	Том XVI: 1985	Часть первая, D	47
40/72	Том XVI: 1985	Часть первая, D	47
41/77	Том XVII: 1986	Часть первая, D	37
42/152	Том XVIII: 1987	Часть первая, D	41
42/153	Том XVIII: 1987	Часть первая, Е	43
43/165 и Приложение	Том XIX: 1988	Часть первая, D	19
43/166	Том XIX: 1988	Часть первая, Е	20
44/33	Том XX: 1989	Часть первая, Е	37

3. Доклады Шестого комитета

A/5728	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, А	5
A/6396	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, В	18
A/6594	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, D	58
A/7408	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, В, 2	88
A/7747	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, В, 2	121
A/8146	Том II: 1971	Часть первая, I, В	3
A/8506	Том III: 1972	Часть первая, I, В	3
A/8896	Том IV: 1973	Часть первая, I, В	3
A/9408	Том V: 1974	Часть первая, I, В	3

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/9920	Том VI: 1975	Часть первая, I, B	3
A/9711	Том VI: 1975	Часть третья, I, A	297
A/10420	Том VII: 1976	Часть первая, I, B	3
A/31/390	Том VIII: 1977	Часть первая, I, B	3
A/32/402	Том IX: 1978	Часть первая, I, B	3
A/33/349	Том X: 1979	Часть первая, I, B	3
A/34/780	Том XI: 1980	Часть первая, I, B	4
A/35/627	Том XI: 1980	Часть первая, II, C	30
A/36/669	Том XII: 1981	Часть первая, C	20
A/37/620	Том XIII: 1982	Часть первая, D	21
A/38/667	Том XIV: 1983	Часть первая, C	20
A/39/698	Том XV: 1984	Часть первая, C	22
A/40/935	Том XVI: 1985	Часть первая, C	46
A/41/861	Том XVII: 1986	Часть первая, C	37
A/42/836	Том XVIII: 1987	Часть первая, C	40
A/43/820	Том XIX: 1988	Часть первая, C	18
A/C.6/43/L.2	Том XIX: 1988	Часть третья, II, A	187
A/43/405 и Add.1-3	Том XIX: 1988	Часть третья, II, B	188
A/44/453 и Add.1	Том XX: 1989	Часть первая, C	34
A/44/723	Том XX: 1989	Часть первая, D	36

4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции
Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

A/7214	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 1	86
A/7616	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 1	121
A/8015/Rev.1	Том II: 1971	Часть первая, I, A	3
TD/B/C.4/86, приложение I	Том II: 1971	Часть вторая, IV	137
A/8415/Rev.1	Том III: 1972	Часть первая, I, A	3
A/8715/Rev.1	Том IV: 1973	Часть первая, I, A	3
A/9015/Rev.1	Том V: 1974	Часть первая, I, A	3
A/9615/Rev.1	Том VI: 1975	Часть первая, I, A	3
A/10015/Rev.1	Том VII: 1976	Часть первая, I, A	3
TD/B/617	Том VIII: 1977	Часть первая, I, A	3
TD/B/664	Том IX: 1978	Часть первая, I, A	3
A/33/15/Vol.II	Том X: 1979	Часть первая, I, A	3
A/34/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, I, A	3
A/35/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, II, B	30
A/36/15/Vol.II	Том XI: 1981	Часть первая, B	19
TD/B/930	Том XIII: 1982	Часть первая, B	20
TD/B/973	Том XIV: 1983	Часть первая, B	20
TD/B/1026	Том XV: 1984	Часть первая, B	22
TD/B/1077	Том XVI: 1985	Часть первая, B	46
TD/B/L.810/Add.9	Том XVII: 1986	Часть первая, B	36
A/42/15	Том XVIII: 1987	Часть первая, B	40
TD/B/1193	Том XIX: 1988	Часть первая, B	18

5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады
сессий рабочих групп)

A/C.6/L.571	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, B	5
A/C.6/L.572	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, C	13
A/CN.9/15 и Add.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, B	256
A/CN.9/18	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 1	207
A/CN.9/19	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, A, 1	239
A/CN.9/21 и Corr.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, IV, A	260
A/CN.9/30	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, D	218
A/CN.9/31	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 1	159
A/CN.9/33	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, B	202
A/CN.9/34	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 2	216
A/CN.9/35	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 2	176

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/CN.9/38	Том I: 1968-1970	Часть третья	243
A/CN.9/L.19	Том I: 1968-1970	Часть вторая, V, A	285
A/CN.9/38/Add.1	Том II: 1971	Часть вторая, II, 1	113
A/CN.9/41	Том I: 1968-1970	Часть третья, II, A	233
A/CN.9/48	Том II: 1971	Часть вторая, II, 2	114
A/CN.9/50 и приложения I-IV	Том II: 1971	Часть вторая, I, C, 2	87
A/CN.9/52	Том II: 1971	Часть вторая, I, A, 2	50
A/CN.9/54	Том II: 1971	Часть вторая, I, B, 1	66
A/CN.9/55	Том II: 1971	Часть вторая, III	133
A/CN.9/60	Том II: 1971	Часть вторая, IV	139
A/CN.9/62 и Add.1 и 2	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 5	77
A/CN.9/63 и Add.1	Том III: 1972	Часть вторая, IV	251
A/CN.9/64	Том III: 1972	Часть вторая, III	193
A/CN.9/67	Том III: 1972	Часть вторая, II, 1	145
A/CN.9/70 и Add.2	Том III: 1972	Часть вторая, I, B, 1	96
A/CN.9/73	Том III: 1972	Часть вторая, II, B, 3	115
A/CN.9/74 и приложение I	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 1	137
A/CN.9/75	Том IV: 1973	Часть вторая, I, A, 3	61
A/CN.9/76 и Add.1	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 5 и 4	200
A/CN.9/77	Том IV: 1973	Часть вторая, II, 1	101
A/CN.9/78	Том IV: 1973	Часть вторая, I, B	80
A/CN.9/79	Том IV: 1973	Часть вторая, III, 1	129
A/CN.9/82	Том IV: 1973	Часть вторая, V	217
A/CN.9/86	Том V: 1974	Часть вторая, II, 1	97
A/CN.9/87	Том V: 1974	Часть вторая, I, 1	29
A/CN.9/87, приложения I-IV	Том V: 1974	Часть вторая, I, 2-5	51
A/CN.9/88 и Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, III, 1 и 2	113
A/CN.9/91	Том V: 1974	Часть вторая, IV	191
A/CN.9/94 и Add.1 и 2	Том V: 1974	Часть вторая, V	195
A/CN.9/96 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 1 и 2	187
A/CN.9/97 и Add.1-4	Том VI: 1975	Часть вторая, III	163
A/CN.9/98	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 6	114
A/CN.9/99	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 1	121
A/CN.9/100, приложения I-IV	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 2	49
A/CN.9/101 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 3 и 4	137
A/CN.9/102	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 5	159
A/CN.9/103	Том VI: 1975	Часть вторая, V	255
A/CN.9/104	Том VI: 1975	Часть вторая, VI	273
A/CN.9/105	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 3	222
A/CN.9/105, приложение	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 4	246
A/CN.9/106	Том VI: 1975	Часть вторая, VIII	283
A/CN.9/107	Том VI: 1975	Часть вторая, VII	279
A/CN.9/109 и Add.1-2	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 1-3	193
A/CN.9/110	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 4	263
A/CN.9/112 и Add.1	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 1-2	157
A/CN.9/113	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 3	181
A/CN.9/114	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 4	190
A/CN.9/115	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 5	299
A/CN.9/116 и приложения I-II	Том VII: 1976	Часть вторая, I, 1-3	87
A/CN.9/117	Том VII: 1976	Часть вторая, II, 1	143
A/CN.9/119	Том VII: 1976	Часть вторая, VI	305
A/CN.9/121	Том VII: 1976	Часть вторая, V	303
A/CN.9/125 и Add.1-3	Том VIII: 1977	Часть вторая, I- D	109
A/CN.9/126	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, E	142
A/CN.9/127	Том VIII: 1977	Часть вторая, III	233
A/CN.9/128 и приложения I-II	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, A-C	73
A/CN.9/129 и Add.1	Том VIII: 1977	Часть вторая, VI, A и B	291
A/CN.9/131	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, A	171
A/CN.9/132	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, B	222
A/CN.9/133	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, A	235
A/CN.9/135	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, F	164

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/CN.9/137	Том VIII: 1977	Часть вторая, V	289
A/CN.9/139	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, B	269
A/CN.9/141	Том IX: 1978	Часть вторая, II, A	147
A/CN.9/142	Том IX: 1978	Часть вторая, I, A	61
A/CN.9/143	Том IX: 1978	Часть вторая, I, C	105
A/CN.9/144	Том IX: 1978	Часть вторая, I, D	106
A/CN.9/145	Том IX: 1978	Часть вторая, I, E	121
A/CN.9/146 и Add.1-4	Том IX: 1978	Часть вторая, I, F	127
A/CN.9/147	Том IX: 1978	Часть вторая, II, B	160
A/CN.9/148	Том IX: 1978	Часть вторая, III	179
A/CN.9/XI/CRP.2	Том IX: 1978	Часть первая, II, B	46
A/CN.9/149 и Corr.1 и 2	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, A,	181
A/CN.9/151	Том IX: 1978	Часть вторая, V	197
A/CN.9/155	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, B	195
A/CN.9/156	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, C	196
A/CN.9/157	Том X: 1979	Часть вторая, II, A	61
A/CN.9/159	Том X: 1979	Часть вторая, I, A	37
A/CN.9/160	Том X: 1979	Часть вторая, I, B	39
A/CN.9/161	Том X: 1979	Часть вторая, I, C	40
A/CN.9/163	Том X: 1979	Часть вторая, II, B	78
A/CN.9/164	Том X: 1979	Часть вторая, I, D	48
A/CN.9/165	Том X: 1979	Часть вторая, II, C	81
A/CN.9/166	Том X: 1979	Часть вторая, III, A	89
A/CN.9/167	Том X: 1979	Часть вторая, III, B	92
A/CN.9/168	Том X: 1979	Часть вторая, II, C	100
A/CN.9/169	Том X: 1979	Часть вторая, III, D	108
A/CN.9/170	Том X: 1979	Часть вторая, III, E	109
A/CN.9/171	Том X: 1979	Часть вторая, IV	113
A/CN.9/172	Том X: 1979	Часть вторая, V	123
A/CN.9/175	Том X: 1979	Часть вторая, VI	131
A/CN.9/176	Том XI: 1980	Часть вторая, V	117
A/CN.9/177	Том XI: 1980	Часть вторая, II	39
A/CN.9/178	Том XI: 1980	Часть вторая, III, A	43
A/CN.9/179	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, A	97
A/CN.9/180	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, B	100
A/CN.9/181 и приложения	Том XI: 1980	Часть вторая, III, B, C	53
A/CN.9/183	Том XI: 1980	Часть вторая, I	37
A/CN.9/186	Том XI: 1980	Часть вторая, III, D	89
A/CN.9/187 и Add.1-3	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, C	108
A/CN.9/189	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, D	114
A/CN.9/191	Том XI: 1980	Часть вторая, V, B	191
A/CN.9/192 и Add.1-2	Том XI: 1980	Часть вторая, VI	137
A/CN.9/193	Том XI: 1980	Часть вторая, V, C	135
A/CN.9/194	Том XI: 1980	Часть вторая, V, D	136
A/CN.9/196	Том XII: 1981	Часть вторая, II, A	49
A/CN.9/197	Том XII: 1981	Часть вторая, I, A	25
A/CN.9/198	Том XII: 1981	Часть вторая, IV, A	93
A/CN.9/199	Том XII: 1981	Часть вторая, II, B	70
A/CN.9/200	Том XII: 1981	Часть вторая, II, C	70
A/CN.9/201	Том XII: 1981	Часть вторая, I, C	46
A/CN.9/202 и Add.1-4	Том XII: 1981	Часть вторая, V, A	191
A/CN.9/203	Том XII: 1981	Часть вторая, V, B	237
A/CN.9/204	Том XII: 1981	Часть вторая, VIII	263
A/CN.9/205/Rev.1	Том XII: 1981	Часть вторая, VI	257
A/CN.9/206	Том XII: 1981	Часть вторая, VII	259
A/CN.9/207	Том XII: 1981	Часть вторая, III	75
A/CN.9/208	Том XII: 1981	Часть вторая, V, C	255
A/CN.9/210	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 1	43
A/CN.9/211	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 3	109
A/CN.9/212 (S = Corr.1)	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 5	186
A/CN.9/213	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 4	122
A/CN.9/214	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 6	197

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/CN.9/215	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, В, 1	252
A/CN.9/216	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, А	287
A/CN.9/217	Том XIII: 1982	Часть вторая, IV, А	315
A/CN.9/218	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, А	27
A/CN.9/219 и Add.1(F = Corr.1)	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, В	34
A/CN.9/220	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, В, 3	270
A/CN.9/221 (F = Corr.1)	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, С	272
A/CN.9/222	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, С	311
A/CN.9/223	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 7	251
A/CN.9/224	Том XIII: 1982	Часть вторая, V	391
A/CN.9/225 (F = Corr.1)	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI	399
A/CN.9/226	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, А	397
A/CN.9/227	Том XIII: 1982	Часть вторая, VII	413
A/CN.9/228	Том XIII: 1982	Часть вторая, VIII	415
A/CN.9/229	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, С	409
A/CN.9/232	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, А	33
A/CN.9/233	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, С	60
A/CN.9/234	Том XIV: 1983	Часть вторая, IV, А	95
A/CN.9/235	Том XIV: 1983	Часть вторая, I	27
A/CN.9/236	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, С	168
A/CN.9/237 и Add.1-3	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, В	134
A/CN.9/238	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, D	174
A/CN.9/239	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, А	132
A/CN.9/240	Том XIV: 1983	Часть вторая, VII	192
A/CN.9/241	Том XIV: 1983	Часть вторая, VI	189
A/CN.9/242	Том XIV: 1983	Часть вторая, II	32
A/CN.9/245	Том XIV: 1984	Часть вторая, II, А, 1	155
A/CN.9/246 и приложение	Том XV: 1984	Часть вторая, II, В, 1 и 2	189
A/CN.9/247	Том XV: 1984	Часть вторая, III, А	235
A/CN.9/248	Том XV: 1984	Часть вторая, I, А, 1	27
A/CN.9/249 и Add.1	Том XV: 1984	Часть вторая, I, А, 1	106
A/CN.9/250 и Add.1-4	Том XV: 1984	Часть вторая, I, В	115
A/CN.9/251	Том XV: 1984	Часть вторая, V, В	315
A/CN.9/252 и приложения I и II	Том XV: 1984	Часть вторая, IV, А и В	287
A/CN.9/253	Том XV: 1984	Часть вторая, V, С	324
A/CN.9/254	Том XV: 1984	Часть вторая, V, D	328
A/CN.9/255	Том XV: 1984	Часть вторая, V, А	313
A/CN.9/256	Том XV: 1984	Часть вторая, VII	335
A/CN.9/257	Том XV: 1984	Часть вторая, VI	333
A/CN.9/259	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, А, 1	199
A/CN.9/260	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, А	327
A/CN.9/261	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, А	143
A/CN.9/263 и Add.1-3	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, А	53
A/CN.9/264	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, В	104
A/CN.9/265	Том XVI: 1985	Часть вторая, V	351
A/CN.9/266 и Add.1-2	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, В	152
A/CN.9/267	Том XVI: 1985	Часть вторая, IX	387
A/CN.9/268	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, С	325
A/CN.9/269	Том XVI: 1985	Часть вторая, VI	367
A/CN.9/270	Том XVI: 1985	Часть вторая, VIII	385
A/CN.9/271	Том XVI: 1985	Часть вторая, VII	381
A/CN.9/273	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, А, 1	41
A/CN.9/274	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, А, 2	58
A/CN.9/277	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, С	165
A/CN.9/278	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, В	81
A/CN.9/279	Том XVII: 1986	Часть вторая, V	237
A/CN.9/280	Том XVII: 1986	Часть вторая, IV	221
A/CN.9/281	Том XVII: 1986	Часть вторая, VI	251
A/CN.9/282	Том XVII: 1986	Часть вторая, VIII	297
A/CN.9/283	Том XVII: 1986	Часть вторая, VII	291
A/CN.9/285	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, А, 4	78

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/CN.9/287	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, А	111
A/CN.9/288	Том XVIII: 1987	Часть вторая, I, 1	47
A/CN.9/289	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, А, 1	101
A/CN.9/290	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, А, 4	107
A/CN.9/291	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, В	108
A/CN.9/292	Том XVIII: 1987	Часть вторая, IV	135
A/CN.9/293	Том XVIII: 1987	Часть вторая, VI	145
A/CN.9/294	Том XVIII: 1987	Часть вторая, V	139
A/CN.9/297	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, А, 1	25
A/CN.9/298	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, А	63
A/CN.9/299	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, В	165
A/CN.9/300	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, А	163
A/CN.9/301	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, В	46
A/CN.9/302	Том XIX: 1988	Часть вторая, III	87
A/CN.9/303	Том XIX: 1988	Часть вторая, IX	149
A/CN.9/304	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, А	125
A/CN.9/305	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, В	130
A/CN.9/306	Том XIX: 1988	Часть вторая, IV	103
A/CN.9/307	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, А	109
A/CN.9/308	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, В	113
A/CN.9/309	Том XIX: 1988	Часть вторая, VI	117
A/CN.9/310	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, D	140
A/CN.9/311	Том XIX: 1988	Часть вторая, VIII	143
A/CN.9/312	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, C	136
A/CN.9/315	Том XX: 1989	Часть вторая, II, А	103
A/CN.9/316	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, А	183
A/CN.9/317	Том XX: 1989	Часть вторая, I, А	41
A/CN.9/318	Том XX: 1989	Часть вторая, I, C	69
A/CN.9/319 и Add.1-5	Том XX: 1989	Часть вторая, III, А	151
A/CN.9/320	Том XX: 1989	Часть вторая, III, В	176
A/CN.9/321	Том XX: 1989	Часть вторая, III, C	181
A/CN.9/322	Том XX: 1989	Часть вторая, V	207
A/CN.9/323	Том XX: 1989	Часть вторая, VIII	249
A/CN.9/324	Том XX: 1989	Часть вторая, VI	217
A/CN.9/325	Том XX: 1989	Часть вторая, VII	243

6. Документы, представленные рабочим группам

а) Рабочая группа I: Временные пределы и исковая давность (погасительные сроки)

A/CN.9/WG.1/WP.9	Том II: 1971	Часть вторая, I, C, 1	74
------------------	--------------	-----------------------	----

б) Рабочая группа II

i) Международная купля-продажа товаров

A/CN.9/WG.2/WP.1	Том I: 1968-1979	Часть третья, I, А, 2	188
A/CN.9/WG.2/WP.6	Том II: 1971	Часть вторая, I, А, 1	37
A/CN.9/WG.2/WP.8	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 1	31
A/CN.9/WG.2/WP.9	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 2	41
A/CN.9/WG.2/WP.10	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 3	54
A/CN.9/WG.2/WP.11	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 3	69
A/CN.9/WG.2/WP.15	Том IV: 1973	Часть вторая, I, А, 1	31
A/CN.9/WG.2/WP.15/Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, I, 3	60
A/CN.9/WG.2/WP.16	Том IV: 1973	Часть вторая, I, А, 2	36
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, I, 4	65
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.2	Том V: 1974	Часть вторая, I, 4	65
A/CN.9/WG.2/WP.20	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 4	88
A/CN.9/WG.2/WP.21 и Add.1-2	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 3	70
A/CN.9/WG.2/WP.26 и Add.1	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, C	90
и добавление I			
A/CN.9/WG.2/WP.27	Том IX: 1978	Часть вторая, I, В	85
A/CN.9/WG.2/WP.28	Том IX: 1978	Часть вторая, I, В	85

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
ii) <u>Международная договорная практика</u>			
A/CN.9/WG.2/WP.33 и Add.1	Том XII: 1981	Часть вторая, I, B, 1 и 2	30
A/CN.9/WG.II/WP.35	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, D	302
A/CN.9/WG.II/WP.37	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, B, 1	51
A/CN.9/WG.II/WP.38	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, B, 2	56
A/CN.9/WG.II/WP.40	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 1	78
A/CN.9/WG.II/WP.41	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 2	85
A/CN.9/WG.II/WP.42	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 3	91
A/CN.9/WG.II/WP.44	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, a	179
A/CN.9/WG.II/WP.45	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, b	183
A/CN.9/WG.II/WP.46	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, c	187
A/CN.9/WG.II/WP.48	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 3, a	218
A/CN.9/WG.II/WP.49	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 3, b	227
A/CN.9/WG.II/WP.50	Том XV: 1984	Часть вторая, II- B, 3, c	230
A/CN.9/WG.II/WP.52 и Add.1	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, B, 1	340
A/CN.9/WG.II/WP.53	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, B, 3	347
A/CN.9/WG.II/WP.55	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, B, 1	193
A/CN.9/WG.II/WP.56	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, B, 2	207
A/CN.9/WG.II/WP.58	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, B	127
A/CN.9/WG.II/WP.60	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, B	79
A/CN.9/WG.II/WP.62	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, B, 1	200
A/CN.9/WG.II/WP.63	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, B, 2	203
c) <u>Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок</u>			
A/CN.9/WG.III/WP.6	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 2	146
A/CN.9/WG.III/WP.7	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 2	155
A/CN.9/WG.III/WP.11	Том V: 1974	Часть вторая, III, 3	165
d) <u>Рабочая группа IV</u>			
i) <u>Международные оборотные документы</u>			
A/CN.9/WG.IV/WP.2	Том IV: 1974	Часть вторая, II, 2	
A/CN.9/WG.IV/CRP.5	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 1	136
A/CN.9/WG.IV/WP.21	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 2(a)	72
A/CN.9/WG.IV/WP.22	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A, 2(b)	77
A/CN.9/WG.IV/WP.23	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A, 2(c)	80
A/CN.9/WG.IV/WP.24, Add.1-2	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A, 2(d-f)	81
A/CN.9/WG.IV/WP.25 и Add.1	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A, 2, g, h	98
A/CN.9/WG.IV/WP.27	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, B, 2	262
A/CN.9/WG.IV/WP.30	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 3	72
A/CN.9/WG.IV/WP.32 и Add.1-10	Том XVIII: 1987	Часть вторая, I, 2	66
A/CN.9/WG.IV/WP.33	Том XIII: 1987	Часть вторая, I, 3	99
ii) <u>Международные платежи</u>			
A/CN.9/WG.IV/WP.35	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, A, 2	35
A/CN.9/WG.IV/WP.37	Том XX: 1989	Часть вторая, I, B,	56
A/CN.9/WG.IV/WP.39	Том XX: 1989	Часть вторая, I, D	88
e) <u>Рабочая группа V: Новый международный экономический порядок</u>			
A/CN.9/WG.V/WP.4 и Add.1-8	Том XII: 1981	Часть вторая, IV, B, 1	100
A/CN.9/WG.V/WP.5	Том XII: 1981	Часть вторая, IV, B, 2	189
A/CN.9/WG.V/WP.7 и Add.1-6	Том XIII: 1982	Часть вторая, IV, B	326
A/CN.9/WG.V/WP.9 и Add.1-5	Том XIV: 1983	Часть вторая, IV, B	99
A/CN.9/WG.V/WP.11 и Add.1-9	Том XV: 1984	Часть вторая, III, B	247
A/CN.9/WG.V/WP.13 и Add.1-6	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, A, 2	215

<u>Условное обозначение документа</u>	<u>Том, год</u>	<u>Часть, глава</u>	<u>Страница</u>
A/CN.9/WG.V/WP.15 и Add.1-10	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, В, 2	269
A/CN.9/WG.V/WP.17 и Add.1-9	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, В	107
A/CN.9/WG.V/WP.19	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, А, 2	103
A/CN.9/WG.V/WP.20	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, А, 3	104
A/CN.9/WG.V/WP.22	Том XX: 1989	Часть вторая, II, В	116

7. Краткие отчеты об обсуждениях в Комиссии

A/CN.9/SR.93-123	Том III: 1972	Дополнение	1
A/CN.9/SR.254-256	Том XIV: 1983	Часть третья, I, А	197
A/CN.9/SR.255-261	Том XIV: 1983	Часть третья, I, В, 1	202
A/CN.9/SR.270-278, 282-283	Том XIV: 1983	Часть третья, I, В, 2	229
A/CN.9/SR.286-299 и 301	Том XV: 1984	Часть третья, I	339
A/CN.9/SR.305-333	Том XVI: 1985	Часть третья, II	399
A/CN.9/SR.335-353, 355 и 356	Том XVII: 1986	Часть третья, II	317
A/CN.9/SR.378, 379, 381-385 и 388	Том XVIII: 1987	Часть третья, III	165
A/C.6/43/SR.10	Том XIX: 1988	Часть третья, II, С	212
A/CN.9/402-421, 424-425	Том XX: 1989	Часть третья, II	261

8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей

A/CONF.63/14 и Corr. 1	Том V: 1974	Часть третья, I, А,	209
A/CONF.63/15	Том V: 1974	Часть третья, I, В	210
A/CONF.89/13, приложения I-III	Том IX: 1978	Часть третья, I, А-D	211
A/CONF.63/17	Том X: 1979	Часть третья, I	145
A/CONF.97/18 и приложения I и II	Том XI: 1980	Часть третья, I, А-C	149

9. Библиография работ, касающихся деятельности Комиссии

A/CN.9/L.20/Add.1	Том I: 1968-1970	Часть третья	299	
	Том II: 1971	Часть вторая	143	
	Том II: 1972	Часть вторая	148	
	Том III: 1972	Часть вторая	311	
	Том IV: 1973	Часть вторая	229	
	A/CN.9/L.25	Том V: 1974	Часть третья, II, А	216
		Том V: 1974	Часть третья, II, В	242
		Том VI: 1975	Часть третья, II, А	298
		Том VII: 1976	Часть третья, А	321
		Том VIII: 1977	Часть третья, А	311
		Том IX: 1978	Часть третья, II	219
		Том X: 1979	Часть третья, II	174
		Том XI: 1980	Часть третья, IV	168
		Том XII: 1981	Часть третья, III	271
		Том XIII: 1982	Часть третья, IV	426
Том XIV: 1983	Часть третья, IV	276		
A/CN.9/284	Том XV: 1984	Часть третья, II	378	
	Том XVI: 1985	Часть третья, III	511	
	A/CN.9/295	Том XVII: 1986	Часть третья, III	399
		Том XVIII: 1987	Часть третья, III	191
	A/CN.9/313	Том XIX: 1988	Часть третья, III	215
	A/CN.9/326	Том XX: 1989	Часть третья, III	343
	A/CN.9/339			