

I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

A. Доклад Генерального секретаря: международная бартерная торговля или товарообмен (A/CN.9/159) *

/ ВВЕДЕНИЕ

1. В докладе Генерального секретаря о программе работы Комиссии, представленном на одиннадцатой сессии Комиссии, содержится краткое изложение вопроса о международной бартерной торговле или товарообмене¹. В докладе отмечалось, что в правовых системах соглашения о бартерной торговле или о товарообмене имеют различный статус. В некоторых правовых системах режим бартерных соглашений носит такой характер, как будто речь идет о купле-продаже товаров, в то время как в других правовых системах положения в отношении бартерных сделок полностью отличаются от положений, регулирующих куплю-продажу.

2. Отмечалось также, что право, касающееся бартерных или товарообменных сделок, разработано относительно слабо, очевидно потому, что такие сделки на национальном уровне совершаются не часто. Предполагается, однако, что есть определенные факты, свидетельствующие о том, что бартерные сделки или товарообмен становится более частым международным явлением. В связи с этим предлагалось, чтобы Комиссия временно сохранила вопрос о соглашении по международной бартерной торговле или товарообмену в своей программе работы и просила Секретариат провести дальнейшее исследование. Комиссия приняла это предложение². Настоящий доклад представлен в ответ на просьбу Комиссии о проведении дальнейшего исследования.

БАРТЕРНЫЕ СДЕЛКИ И СДЕЛКИ БАРТЕРНОГО ТИПА

1. Бартер

3. Исследования, проведенные Секретариатом в прошлом году, показали, что, хотя определенные сделки бартерного типа стали постоянным явлением в международной торговле, заключение истинных бартерных соглашений, по которым сто-

* 18 апреля 1979 года.

¹ A/CN.9/149/Add.2 (Ежегодник..., 1979 год, часть вторая, IV, А, приложение II).

² Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее одиннадцатой сессии, *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать третья сессия, Дополнение № 17 (A/33/17)*, пункт 69 (Ежегодник..., 1978 год, часть первая, II, А).

роны обменивают товары на товары как в международной, так и во внутренней торговле, наблюдается редко. В связи с этим Комиссия может прийти к заключению, что будет нецелесообразным предпринимать унификацию права в отношении бартера в строгом правовом значении этого термина.

2. Сделки бартерного типа

Экономическая природа сделки

4. Сделки бартерного типа совершаются везде, где стороны обменивают товары, услуги или другие предметы, имеющие экономическую ценность, при этом имеется в виду, что в конечном счете одна сторона передает другой лишь минимальную сумму денег. Особое значение придается экономическому обмену, а не правовой форме, в которой совершается этот обмен. В частности, не имеет значения, включают ли сделки бартерного типа лишь одно соглашение или несколько.

5. Однако сделки бартерного типа, которые регулируются лишь одним соглашением, часто носят такой характер, что подпадают под какой-нибудь определенный раздел права. Например, если обмен новой единицы оборудования на использованную единицу оборудования с дополнением определенной суммы денег не рассматривается правовой системой в качестве бартера, он, несомненно, будет рассматриваться как продажа оборудования, в которой часть сделки покрывается наличными.

6. Еще большее экономическое значение имеют более сложные сделки бартерного типа. Платеж за строительство завода или шахты может производиться полностью или частично поставками всей или части продукции завода или шахты. Отчисления за лицензию патентованной или другой промышленной собственности могут производиться в виде товаров, произведенных по лицензии. Продавец товаров может согласиться получить в качестве части сделки другие товары от своего партнера или от третьей стороны, уполномоченной его партнером.

7. С предложением сделок бартерного типа может выступать любая из двух сторон сделки. Поставщик завода или шахты или лицензиар про-

мышленной собственности может вступать в сделку с целью обеспечения себя источником снабжения. Сторона, приобретающая завод, шахту или лицензию, может пожелать обеспечить рынок для сбыта производимых товаров. Приобретающая сторона, которая настаивает, чтобы поставляющая сторона покупала не определенные в лицензии товары у нее или какой-либо третьей стороны, может предпринимать попытки уменьшить денежную стоимость приобретения или получить необходимую иностранную валюту.

8. Цель, которую предусматривается достичь путем совершения сделок бартерного типа, будет определять многие важные условия в заключительном соглашении или комплексе соглашений. Однако эти мотивы не являются достаточными для анализа правовой природы такой сделки.

Правовая природа сделки

9. При рассмотрении правовой природы сделки важно отметить, что сделки бартерного типа в международной торговле обычно бывают комплексными и включают несколько отдельных соглашений. Каждое из таких соглашений касается отдельного аспекта общей сделки. Например, патентная лицензия, по которой лицензиар соглашается принять в уплату определенное количество произведенных в соответствии с лицензией товаров, при обычных условиях требует заключения по меньшей мере двух отдельных соглашений: о патентной лицензии и о закупке товаров. Характерно, что в каждом из этих двух соглашений оценивается передаваемое имущество в денежном выражении. Лицензиат — покупатель лицензии может согласиться на уплату отчислений за лицензию либо в виде определенной суммы денег, либо в виде определенного процента. И наоборот, лицензиар — продавец лицензии может согласиться на выплату ему определенной суммы или определенного процента за товары. Стороны могут стремиться или не стремиться к тому, чтобы общая сумма к уплате каждой стороной была в итоге равной. В любом случае они часто соглашаются, чтобы деньги не передавались вообще в связи с тем, что они могут быть заменены обязательствами по отношению друг к другу.

10. В этой связи два или несколько соглашений являются в большинстве случаев обычными соглашениями о лицензиях или о строительстве с обычными условиями, оговариваемыми в подобных соглашениях. Однако они включают по меньшей мере два комплекса положений, отличающихся от тех, которые содержатся в обычных соглашениях, с целью подчеркнуть природу такой сделки. К ним относятся условия платежей и меры против нарушения обязательств.

Условия платежа

11. В условиях платежа должно отражаться намерение передать какую-то минимальную сумму денег фактически. Наиболее легким путем достижения этого для стороны, которая считается пер-

вой в соглашении, является предоставление кредита другой стороне, не исключая возможности сокращения или ликвидации кредита за счет выполнения другой стороной обязательств в будущем. Существует много других формул, которые могли бы лучше соответствовать конкретным условиям отдельной сделки. Поэтому средства, с помощью которых положения о платеже в различных соглашениях могут быть взаимосвязаны, должны стать предметом переговоров между сторонами.

Средства правовой защиты

12. В принципе каждая из сторон имеет право прибегать ко всем средствам правовой защиты в случае нарушений соглашения, которые применяются при обычных условиях в связи с нарушением рассматриваемого типа соглашений. Одно из средств правовой защиты, к которым в обычных условиях прибегают в тех случаях, когда одна сторона не выполняет свои обязательства по соглашению, заключается в том, что другая сторона имеет право отказаться от выполнения своих обязательств по данному соглашению. Одно из применений этого правила можно найти в статье 54 проекта конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, который предусматривает, что продавец товаров может поставить условие, в силу которого товар или товаросопроводительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены³.

13. Статья 54 предусматривает относительно простое применение общего правила в связи с тем, что неуплата покупателем стоимости товаров в момент поставки является для продавца оправданием за отказ передать эти товары или товаросопроводительные документы.

14. Когда невыполнение обязательства затрагивает более сложное обязательство, чем обязательство об уплате, часто трудно решить, является ли это невыполнение достаточно серьезным для того, чтобы оправдать невыполнение обязательства другой стороной и следует ли другой стороне прибегнуть к другим средствам правовой защиты⁴. Особенно трудно сделать это, когда невыполнение обязательств еще не произошло, но существует серьезное ухудшение способности одной стороны осуществить выполнение обязательства или ее кредитоспособности, или в связи с ее поведением при подготовке к исполнению или фактическом выполнении соглашения, что дает достаточные основания сделать вывод, что другая сторона не выполнит существенную часть своих обязательств⁵.

15. Проблема еще более усложняется, когда речь идет о таких сложных взаимных обязательствах, как строительство завода, с одной стороны,

³ Там же, пункт 28.

⁴ См. статьи 45 (1a) и 60 (1a) проекта конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, в которых предусматривается, что договор может быть расторгнут в случае существенного нарушения договора.

⁵ Там же, статья 62.

и поставки товаров на протяжении длительного периода времени — с другой. Тем не менее стороны часто проявляют желание установить условия, в соответствии с которыми неисполнение обязательств одной стороной будет оправдывать приостановку или прекращение выполнения обязательств другой стороной.

Заключение

16. Как можно видеть, сделки бартерного типа в международной торговле часто являются очень сложными и в силу этого существенно отличаются от простой модели классического бартерного соглашения. С аналитической точки зрения эти сделки не составляют единой правовой категории, а состоят из ряда соглашений, которые могут иметь одинаковый правовой характер (например, взаим-

ная продажа товаров) или могут принадлежать к различным правовым категориям (например, патентная лицензия и соглашение о продаже товаров).

17. Поскольку сделки бартерного типа регулируются рядом различных видов правовых документов, не представляется целесообразным пытаться создать для них единую унифицированную правовую структуру.

18. Однако Комиссия в контексте своей будущей работы по практике международных договоров может пожелать рассмотреть вопрос о том, следует ли уделить внимание подготовке стандартных положений, касающихся платежей или права одной стороны отказаться от выполнения своих обязательств в связи с неисполнением обязательств другой стороной.

В. Записка Генерального секретаря относительно прогресса, достигнутого Секретариатом, в отношении проведения обзорного исследования практики договоров в международной торговле (А/СН.9/160) *

1. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли на своей одиннадцатой сессии одобрила новую программу работы и приняла решение относительно того, что первоочередное внимание должно быть уделено, среди прочего, рассмотрению практики международных договоров с обращением особого внимания на оговорки о чрезвычайных обстоятельствах, оговорки о форс-мажорных обстоятельствах, оговорки о заранее оцененных убытках и неустойках, оговорки, обеспечивающие защиту сторон от колебаний курсов валют¹.

2. Секретариату было предложено провести обзорное исследование практики договоров в международной торговле, в котором первоначальное внимание должно быть сосредоточено на типичных оговорках, используемых в международных договорах, и на применении несправедливых оговорок в торговле между развитыми и развивающимися странами².

3. В своей вербальной ноте от 14 июля 1978 года Генеральный секретарь предложил правительствам предоставить ему копии международных договоров или же выдержки из международных договоров, стороной которых являлось правительство или же одно из его государственных образований для использования их при подготовке обзора. В этой связи Генеральный секретарь отметил, что успех обзорного исследования будет в значительной мере зависеть от того, отражает ли оно современную коммерческую практику.

4. Во время составления данной записки копии договоров или же соответствующие выдержки из

них были получены от правительств Австралии, Австрии, Аргентины, Венгрии, Гайаны, Германской Демократической Республики, Ирландии, Канады, Норвегии, Польши, Судана, Турции, Чехословакии и Чили.

5. В своем письме от 27 июля 1973 года секретарь Комиссии обратился к различным международным организациям, национальным и международным институтам и промышленным ассоциациям с просьбой о предоставлении копий общих условий и оговорок, используемых в международной торговле и подготовленных или применяемых данными организациями, институтами и ассоциациями.

6. Во время подготовки данной записки Секретариат в ответ на вышеуказанное письмо получил копии следующих документов:

45 соглашений, заключенных между правительствами или между правительствами и промышленными фирмами или международными организациями;

120 международных договоров купли-продажи различных товаров;

100 форм или подтверждений заказов на продажу различных товаров;

80 общих условий поставки на продажу различных товаров, соглашений о займах, чартер-партий и т. д.;

150 контрактных оговорок о чрезвычайных обстоятельствах, оговорок о форс-мажорных обстоятельствах, оговорок о неустойках и о заранее оцененных убытках, оговорок, обеспечивающих защиту сторон от валютных колебаний, оговорок о пересмотре цен и оговорок о гарантиях.

7. Материалы были получены от источников из Австралии, Австрии, Аргентины, Бельгии,

* 11 мая 1979 года.

¹ ЮНСИТРАЛ, доклад об одиннадцатой сессии (А/33/17), пункты 67 с (i) б и 69 (Ежегодник., 1978 год, часть первая, II, А).

² Там же, пункт 47.