



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ
АССАМБЛЕЯ



Distr.
GENERAL

A/CN.9/253
22 March 1984

RUSSIAN
Original: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
Семнадцатая сессия
Нью-Йорк, 25 июня - 13 июля 1984 года

ТЕКУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В
ОБЛАСТИ БАРТЕРНЫХ СДЕЛОК И СДЕЛОК БАРТЕРНОГО ТИПА

Доклад Генерального секретаря

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1 - 2	3
I. БАРТЕРНЫЕ СДЕЛКИ ИЛИ СДЕЛКИ БАРТЕРНОГО ТИПА	3 - 6	3
II. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ...	7 - 19	5
A. Организации системы Организации Объе- диненных Наций	7 - 16	5
1. Европейская Экономическая комис- сия Организации Объединенных Наций (ЕЭК)	7 - 14	5
2. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)	15 - 16	7
B. Деятельность других организаций	17 - 19	8
1. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	17	8

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
2. Деятельность научно-исследовательских центров	18 - 19	8
a) <u>Centre de Droit des Obligations:</u> (Центр обязательственного права) Рабочая группа по международным договорам	18	8
b) <u>Fondation pour l'Etude du Droit et des Usages du Commerce International (FEDUCI)</u> (Фонд для изучения торгового международного права и обычаев)	19	8
III. НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СДЕЛОК БАРТЕРНОГО ТИПА	20 - 32	9
A. Сделки встречных закупок	22 - 27	9
B. Сделки с оплатой частью товаров	28 - 32	11
IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	33	12

ВВЕДЕНИЕ

1. В 1978 году на своей одиннадцатой сессии Комиссия в своем решении о новой программе работы постановила включить в нее в качестве вопроса первоочередной важности вопрос — "Международный бартер и товарообмен". 1/ На своей двенадцатой сессии Комиссия имела в своем распоряжении доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Международная бартерная торговля или товарообмен". 2/ Комиссия постановила просить свой секретариат включить в исследования по практике заключения договоров рассмотрение положений, имеющих особое значение для сделок бартерного типа. Комиссия также просила секретариат установить контакты с другими организациями системы Организации Объединенных Наций, занимающимися исследованиями подобных сделок, и сообщить ей о работе, проводимой этими организациями. 3/

2. Этот доклад представлен в ответ на просьбу Комиссии на ее двенадцатой сессии. Он представляет собой часть серии докладов о текущей деятельности других организаций в отдельных областях права международной торговли во исполнение решения Комиссии на ее четырнадцатой сессии. 4/

I. БАРТЕРНЫЕ СДЕЛКИ ИЛИ СДЕЛКИ БАРТЕРНОГО ТИПА

3. Потребность некоторых стран финансировать свой импорт вынуждает импортеров этих стран обратиться к бартерным сделкам или сделкам бартерного типа. Подобные сделки облегчают импортеру расширение в экспортирующей стране или странах третьего мира рынков для его экспорта, а также способствуют сокращению издержек в иностранной валюте. Хотя бартерные сделки или сделки бартерного типа особенно распространены в торговле между Востоком и Западом, за последние десять лет они получили большее распространение и в торговле между Севером и Югом.

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее одиннадцатой сессии (1978 год), Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать третья сессия, Дополнение № 17 (A/33/17), пункты 67 - 69 (Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том IX, 1978 год, часть 1, II, A).

2/ A/CN.9/159.

3/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двенадцатой сессии (1979 год), Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/34/17), пункты 21 и 22 (Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том X, 1979 год, часть 1, II, A).

4/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее четырнадцатой сессии (1981 год), Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать шестая сессия, Дополнение № 17 (A/36/17), пункт 100 (Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XII, 1981 год, часть 1, A).

4. Бартер в своем чисто правовом значении обычно определяется как сделка, предусматривающая прямой обмен товарами приблизительно одинаковой стоимости между двумя сторонами без участия денег. Подобные бартерные сделки, получившие широкое распространение вскоре после второй мировой войны, в настоящее время используются реже, поскольку трудно найти две стороны, готовые одновременно или почти одновременно совершить обмен равноценными товарами.

5. Сделки бартерного типа - это такие сделки, основной характерной особенностью которых является увязка, юридическая или какая-либо другая, между экспортом и импортом товаров или услуг в дополнение или вместо финансового решения вопроса. В противоположность бартерной сделке, сделка бартерного типа часто совершается при помощи более одного договора. Среди терминов в имеющихся документах и литературе при описании различных видов сделок бартерного типа встречаются: встречная торговля и связанные сделки. Хотя нет общепринятого определения этих терминов, Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) употребляет термин "встречная торговля" для обозначения как бартерных сделок, так и сделок бартерного типа, "встречные закупки" - для обозначения кратко- или среднесрочных сделок, включающие первоначальный торговый договор и соглашение о встречных закупках, и "оплата частью товаров" - для долгосрочных соглашений о промышленном сотрудничестве, когда компенсация полностью или частично осуществляется закупкой произведенных товаров. 5/

6. Многосторонние сделки бартерного типа: В дополнение к двусторонним сделкам встречных закупок и с оплатой частью товаров встречаются также многосторонние виды бартерных сделок, которые включают более двух сторон. Экспортер в государстве А может заключить соглашение на поставку X товаров импортеру в государстве В, причем вступление в силу этого соглашения обусловливается заключением или выполнением другого соглашения между экспортером в государстве В и импортером в государстве А на поставку Y товаров. Подобные сделки иногда называются соединительными сделками и совершаются в связи с межгосударственным двусторонним клиринговым соглашением с целью предотвращения нежелательного превышения платежного баланса одного из государств - стороны клирингового соглашения. Когда оба договора взаимозависимы, то подобные сделки иногда называют сделками на основе взаимности. Когда взаимозависимые соглашения заключаются между сторонами в разных государствах, а стоимость обмениваемых двумя государствами товаров одинакова и при этом между этими государствами не было заключено межгосударственного двустороннего клирингового соглашения, денежные обязательства могут быть урегулированы каждым из импортеров путем выплаты экспортеру из его государства в их местной валюте, исключая таким образом необходимость какой-либо межгосударственной оплаты. Сделки подобного рода иногда известны под названием компенсационных сделок или многосторонних бартерных сделок.

5/ Полезное описание терминологии, применяющейся в различных странах и для различных видов сделок, можно найти в докладе Европейской экономической комиссии "Практика встречной торговли в регионе ЕЭК" TRADE/R.385.

II. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

A. Организации системы Организации Объединенных Наций

1. Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций (ЕЭК)

7. Вопрос о встречной торговле был обсужден сначала ЕЭК в 1978 году на двадцать седьмой сессии Комитета по развитию торговли в контексте проведенного Комитетом "Обзора настоящих и будущих тенденций, политик и проблем". 6/ В заключение обсуждения Комитет призвал секретариат подготовить для представления на двадцать восьмую сессию Комитета доклад с определением и описанием практики использования встречной торговли в районе ЕЭК. 7/

8. Часть доклада, подготовленная в ответ на эту просьбу и озаглавленная "Практика встречной торговли в районе ЕЭК", 8/ содержит типологию соглашений о встречной торговле, описание основной практики, встречающейся в районе ЕЭК, и краткую оценку тенденций в различных секторах. Во второй части рассматривается политика на национальном и международном уровнях в области встречной торговли, а также изучается роль и побудительные причины предприятий и организаций, занимающихся этим видом деятельности. Кроме того, во второй части исследования рассматриваются договорные и финансовые вопросы. В двух добавлениях к этому докладу, подготовленных Объединенной группой секретариата ЕЭК и Центром Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям (ЦТК), рассматривается практика встречной торговли в конкретных отраслях промышленности. 9/

6/ ECE/TRADE/130.

7/ Там же, пункт 24 (i).

8/ TRADE/R.385.

9/ "Промышленное сотрудничество Востока и Запада в автомобильном секторе и соглашения о встречной торговле", TRADE/R.385/Add.1. Учитывая взаимозависимость вопросов встречной торговли и промышленного сотрудничества в секторе автомобильной промышленности, часть доклада посвящена терминологии, типологии и экономическому значению различных видов встречной торговли.

"Институциональные мероприятия на национальном уровне для встречной торговли в отдельных западных странах", TRADE/R.385/Add.3. В этом докладе рассматриваются некоторые виды встречной торговли, практикуемые западными производителями химической продукции, машиностроительными фирмами и фирмами-подрядчиками, включая соглашения с оплатой частью произведенных товаров и товаров, близких к номенклатуре фирмы, и соглашения о встречных закупках товаров, не относящихся к номенклатуре фирмы.

9. После обсуждения этого доклада Комитет ЕЭК постановил созвать в 1981 году специальное совещание по компенсационной торговле. 10/

10. Кроме доклада, представленного ранее на двадцать девятую сессию Комитета ЕЭК, на специальное совещание по компенсационной торговле было представлено четыре дополнительных доклада:

- "Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения в торговле между Востоком и Западом": 11/ Целью этого доклада было дать обзор основных явлений, происшедших после 1968 года, когда между предприятиями Востока и Запада были подписаны первые крупные и долгосрочные соглашения.

- "Практика западных предприятий в области взаимной торговли применительно к торговле между Востоком и Западом": 12/ В этом докладе рассматривается типичный образец организационных форм и торговых практик, используемых в настоящее время в различных промышленных и коммерческих секторах.

- "Краткосрочные и среднесрочные связанные сделки в торговле между Востоком и Западом": 13/ В этом докладе дается обзор основных форм краткосрочных и среднесрочных связанных сделок, встречающихся в торговле между Востоком и Западом.

- "Практика встречной торговли продукцией химической промышленности: опыт, накопленный некоторыми западными производителями химической продукции, а также фирмами-подрядчиками по производству оборудования заводов в торговле между Востоком и Западом". 14/

11. Доклад специального совещания по компенсационной торговле 15/ и записка секретариата, озаглавленная "Новые явления в области компенсационной торговли в районе ЕЭК", 16/ содержащая новую информацию, относящуюся к компенсационной торговле в районе ЕЭК, и рассмотрение проблем и перспектив этого вида торговли были представлены на тридцать первую сессию Комитета ЕЭК,

10/ ECE/TRADE/136, приложение 1, Рабочая область 15.1.1. Подготовительное совещание к специальному совещанию по компенсационной торговле, на котором была выработана предварительная повестка дня этого совещания, было проведено 4-7 мая и 2-4 сентября 1981 года. См. TRADE/AC.18/1.

11/ TRADE/AC/18/R.1. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

12/ TRADE/AC.18/R.2. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

13/ TRADE/AC.18/R.3. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

14/ TRADE/R.410. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

15/ TRADE/AC/18/2.

16/ TRADE/R.444. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

состоявшегося в 1982 году. Комитет ЕЭК постановил созвать специальное совещание экспертов по компенсационной торговле летом 1983 года и вернуться к этому вопросу на своей тридцать второй сессии в декабре 1983 года. 17/

12. Специальное совещание экспертов имело в своем распоряжении исследование, озаглавленное "Компенсационная торговля в районе ЕЭК: обзор количественных оценок". 18/ Совещание также обсудило практические проблемы, с которыми в компенсационной торговле сталкиваются как восточные, так и западные владельцы отдельных небольших и средних предприятий.

13. На последнем совещании Комитета по развитию торговли ЕЭК, состоявшемся в декабре 1983 года, вопрос о компенсационных соглашениях был рассмотрен в контексте "Обзора последних и перспективных тенденций, политики и проблем во внутрирегиональной торговле. Торговля между Востоком и Западом: обзор по СССР". 19/

14. Комитет по развитию торговли Европейской экономической комиссии проявляет с 1979 года явную заинтересованность в сделках бартерного типа, используемых в торговле между Востоком и Западом. Его исследования и доклады, описывающие различные формы, которые эти сделки принимают, сыграли важную роль в разъяснении терминологии, типологии и экономического значения этих сделок.

2. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)

15. Вопрос о компенсационных соглашениях и соглашениях о гарантиях сбыта был рассмотрен на совещании группы экспертов ЮНИДО по вопросам промышленного финансирования в 1978 году 20/ и позднее на совещании группы экспертов ЮНИДО по соглашениям о гарантиях сбыта, состоявшемся в 1979 году. 21/ Оба совещания проходили в контексте финансирования промышленного развития в развивающихся странах.

16. В качестве части справочного материала для исследования Industry 2000 - new perspectives (Промышленность 2000 - новые перспективы), 22/ опубликованного ЮНИДО к третьей Генеральной конференции ЮНИДО, состоявшейся в 1980 году, было опубликовано два исследования по торговле бартерного типа и инвестициям. 23/

17/ ECE/TRADE/144, пункт 46.

18/ TRADE/AC.19/R.1. Исследование проведено объединенной группой ЦТК/ЕЭК секретариата ЕЭК.

19/ TRADE/R.442/Add.5.

20/ ID/WG.287/10.

21/ UNIDO/EX.78.

22/ UNIDO/IOD/324, vol. 1, International financial flows.

23/ "Barter-related investment mechanisms", ibid., p. 351; и "The interdependence of aid and trade on a barter-like basis with economic relations of Sino-Soviet bloc countries", ibid., p. 362.

В. Деятельность других организаций

1. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

17. Секретариат ОЭСР опубликовал различные исследования по компенсационным сделкам, связанным с основными промышленными договорами. 24/

2. Деятельность научно-исследовательских центров

a) Centre de Droit des Obligations (Центр обязательственного права):
Рабочая группа по международным договорам

18. Рабочая группа по международным договорам (Лувен) занималась изучением правовых аспектов компенсационных договоров. Результаты этого исследования нашли отражение в докладе, опубликованном в 1981 году. 25/ В докладе рассматривается характер сделок встречных закупок и гарантий сбыта и некоторые положения, встречающиеся при подобных сделках.

b) Fondation pour l'Etude du Droit et des Usages du Commerce
International (FEDUCI) (Фонд для изучения торгового
международного права и обычаев)

19. В 1982 году ФЕДУКИ (Париж) был организован коллоквиум по "правовым аспектам компенсационных соглашений". Кроме того, при его содействии в "International trade law and practice" был опубликован ряд статей о "промышленных бартерных соглашениях". 26/

24/ E.g., Counter-trade practices in East/West economic relations, OECD, Paris (1979); East-West trade in chemicals, OECD, Paris (1980); и East-West trade: recent developments in countertrade, OECD, Paris (1981).

25/ M. Fontaine, "Aspects juridiques des contrats de compensation", International trade law and practice, vol. 7, (1981), p. 179.

26/ Marcel Fontaine, "Les contrats de contre-achat", International trade law and practice, vol.8, (1982), p. 161; Octavian Capatine, "Considérations sur les opérations de contre-achat dans les relations de commerce extérieur de la Roumanie", *ibid.*, p. 175; Patrick Rothey, "Les contrats de buy-back", *ibid.*, p. 187; Pascal Durand-Bartez, "Le troc dans le commerce international et les opérations de 'switch'", *ibid.*, p. 195; и Albert Previsani, "Coopération industrielle et compensation", *ibid.*, p. 209.

III. НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СДЕЛОК БАРТЕРНОГО ТИПА

20. Недостаточное количество применяемых на практике договоров бартерного типа затрудняет проведение анализа различных видов условий, встречающихся в подобных договорах. В исследовании ЕЭК указывается, что: 27/

"Несмотря на растущее в последние годы число исследований, посвященных этому явлению, анализ компенсационной торговли связан со значительными трудностями. Эти трудности вызваны большей частью конфиденциальностью в торговых вопросах (что ограничивает объем имеющейся информации) и различным значением, придаваемым понятию компенсации в разных странах (что ограничивает сопоставимость имеющихся данных)".

21. Хотя замечание в исследовании ЕЭК было сделано для объяснения трудностей при анализе экономических последствий сделок бартерного типа, оно также удачно применимо и к правовым аспектам этих сделок. Ниже следует обзор только некоторых из правовых аспектов сделок бартерного типа, встречающихся в опубликованных документах и литературе по этому вопросу. 28/

А. Сделки встречных закупок

22. Сделка встречных закупок часто предполагает два отдельных соглашения, а именно: первоначальный договор о продаже и согласие основного экспортера на встречные закупки определенного количества товаров. Если товары, приобретаемые встречной закупкой могут быть достаточно четко определены во время первоначальной сделки, то, если стороны не пожелают заключить бартерной сделки, в это же время также может быть заключено соглашение о встречной закупке этих товаров. Если же нет, то стороны могут договориться

27/ "Компенсационная торговля в районе ЕЭК: обзор количественных оценок". TRADE/AC.19/R.1, пункт 3.

28/ Некоторые из документов, опубликованных ЕЭК, ЮНИДО и ОЭСР и цитируемых в настоящем исследовании, содержат рассмотрение правовых аспектов сделок бартерного типа в соответствии с пониманием, принятым в настоящем исследовании. Деятельность Centre de Droit des Obligations (Центр обязательственного права) и ФЕДУКИ (Фонд для изучения международного торгового права и обычаев) является наиболее надежным источником информации о правовых аспектах сделок бартерного типа. Другим важным источником информации являются следующие публикации в Business International S.A.: Current countertrade policies and practices in east-west trade - a group research study, Business International S.A., Geneva, 1976; Doing business in eastern Europe - operating techniques, vols. 1 and 2, Business International S.A., Geneva, 1977; Selling turnkey plants and equipment to eastern Europe, Business International S.A., Geneva, 1979; и Payment practices in eastern Europe, Business International, Geneva, 1980. См. также Thomas B. McVey, "Countertrade and barter: alternative trade financing by third world nations", International trade law journal, vol. 6, (1980-81), p. 197.

только о том, что основной экспортер будет закупать товары на определенную сумму, причем конкретные товары будут определяться в будущем. Когда достигнута договоренность о товарах встречной закупки, заключается дополнительное торговое соглашение о встречной закупке.

23. Хотя экономическая природа сделки встречных закупок и предполагает минимальный денежный обмен, каждое из двух соглашений обычно оценивается в какой-либо валюте. Это помогает при отчете о сделке и закладывает основу для таких вопросов, как таможенные пошлины.

24. Когда в соглашении о встречных закупках просто указывается, что в будущем на определенную сумму должны быть закуплены товары, могут возникнуть трудности как в связи с осуществлением договора, так и в связи с его правовыми последствиями. Когда товары, подлежащие встречным закупкам, не определены детально, могут возникнуть позднее разногласия относительно характера и качества товаров, поставляемых в соответствии с соглашением. Если описание, количество и цена товаров не определены или в первоначальном контракте не достигнуто согласия относительно средств их определения, то некоторые правовые системы могут даже либо отказаться признать договор действительным, либо не признать наличие обязательства на его заключение в будущем.

25. Может потребоваться, чтобы основной экспортер осуществил встречную закупку товаров, в которых он не нуждается и не может продать. Для преодоления этой трудности часто третьей стороне, специализирующейся в подобных сделках, поручается составление перечня прав и обязанностей в рамках соглашения о встречных закупках. Предполагаемое участие третьей стороны может потребовать других условий в соглашении о встречных закупках по сравнению со случаем, когда основной экспортер намерен сам взять товары, приобретенные по встречной закупке.

26. Большинство соглашений о встречных закупках, о которых поступили сообщения, содержат пункты о штрафных неустойках за отказ совершить встречную закупку товаров, как это предусмотрено. Штрафные неустойки обычно определяются в процентах от стоимости товаров, подлежащих встречной закупке. Те, кому предстоит совершить встречную закупку товаров, часто выражают беспокойство по поводу того, что им, возможно, придется уплатить штрафную неустойку, даже если причина их отказа принять товары заключается в том, что, по их мнению, товары не отвечают необходимым стандартам качества. Пункт о штрафных неустойках также может быть включен, с тем чтобы возложить в соответствии с договором о встречных закупках ответственность на продавца за недоставку товаров требуемого качества или за позднюю доставку.

27. Одной из основных правовых проблем, связанных со сделками встречных закупок является: считать ли два или более связанных соглашения официально разделными или же невыполнение в соответствии с одним соглашением обязательств одной стороной должно влиять на обязательства другой стороны в соответствии с другим соглашением. Заключение двух или более соглашений может даже создать возможность для утверждения, что первоначальный торговый договор и соглашение о встречных закупках являются с правовой точки зрения самостоятельными. Как правило, продавец в рамках соглашения о встречных закупках предпочитает, чтобы они рассматривались вместе, поскольку ему, возможно, придется оказать давление на основного экспортера, с тем чтобы он принял товары в соответствии с соглашением о встречных закупках. Основной экспортер, скорее всего, предпочтет их раздельное рассмотрение, с тем чтобы споры в отношении соглашения о встречных закупках не касались первоначального торгового договора. С другой стороны, однако, если первоначальный торговый договор по какой-либо причине расторгается, он

может не пожелать продолжения выполнения своих обязательств в соответствии с соглашением о встречных закупках. Третьи стороны, которым предписываются права и обязанности в соответствии с соглашениями о встречных закупках, могут быть заинтересованы в том, чтобы соглашение рассматривалось как самостоятельное, поскольку они уже, возможно, предприняли какие-то шаги, предвидя, что соглашение о встречных закупках будет выполнено.

В. Сделки с оплатой частью товаров

28. Оплата частью товаров встречается в долгосрочных соглашениях о промышленном сотрудничестве на приобретение заводов, оборудования или природных ресурсов. Эти соглашения, которые обычно включают лицензирование или передачу технологии, необходимых для использования приобретенных товаров, значительно сложнее соглашений об обычных встречных закупках товаров или услуг. Более того, их долгосрочный характер часто затрудняет точное описание в договоре всех вопросов, которые возникнут при осуществлении договора. Хотя это положение касается всех договоров на приобретение крупных промышленных предприятий, особые трудности возникают в связи с компенсационным аспектом сделки.

29. В соглашении на компенсационной основе закупаемые основным экспортером товары обычно производятся на поставляемом им заводе. В этих пределах соглашение на компенсационной основе в целом является более конкретным по сравнению с соглашением о встречных закупках.

30. Тем не менее поскольку обязательство по компенсационным закупкам не вступает в силу до установки и вступления в эксплуатацию завода или оборудования, а на это обычно уходит много времени, особые трудности возникают при установлении цен. В соответствии с исследованием, проведенным ЕЭК, 29/ по-видимому, не существует общепринятой формулы расчета цен на продукцию встречных закупок в соответствии с соглашениями на компенсационной основе, поскольку формулы расчета цен могут зависеть от типов компенсационных товаров.

31. На совещании группы экспертов ЮНИДО по соглашениям на компенсационной основе, состоявшемся в 1979 году, было предложено несколько подходов к установлению цен и были сделаны следующие основные замечания: 30/ "i) товары должны поставляться по высшим рыночным ценам плюс соответствующие комиссионные; ii) каждая поставка требует отдельного соглашения по установлению цен на основе переговоров; iii) установление цен на основе рассчитанной цены с оговоркой о скользящих ценах, которая вступает в силу после вторичных переговоров, если отклонение превысит, например, +10%; iv) конкурентоспособное предложение цены (предложения); и v) ; и vi) периодическое установление цен (каждые 3, 6 или 12 месяцев) может проводиться на основе договоренности".

32. Поскольку товары, приобретаемые в соответствии с соглашением на компенсационной основе обычно производятся на заводе или при помощи оборудования, установленного в соответствии с основным договором, обязательства в соответствии с соглашением на компенсационной основе, как правило, должны быть с правовой точки зрения связаны с обязательствами в соответствии с основным договором.

29/ "Практика встречной торговли продукцией химической промышленности: опыт, накопленный некоторыми заводами - производителями химической продукции, а также фирмами-подрядчиками по производству оборудования заводов в торговле между Востоком и Западом". TRADE/R.410, п. 34.

30/ UNIDO/ЕК.78, п. 4.

IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

33. Для преодоления различных трудностей в области международных выплат, препятствующих развитию торговли, стороны предпринимали попытки, обращаясь к механизму бартерных сделок или сделок бартерного типа. Тем не менее большинство исследований по этому вопросу в целом свидетельствует, что проблемы, встречающиеся при подобных сделках, имеют скорее не правовой, а экономический и финансовый характер. Более того, даже при желании проведения единообразного урегулирования на международном уровне, сложность этих сделок и их разнообразие могут помешать осуществлению подобной возможности. В то же время любой вывод общего характера, по-видимому, будет несколько рискованным за отсутствием достаточного количества имеющихся в распоряжении договоров. Комиссия может пожелать принять к сведению намерение секретариата продолжать вести наблюдение за положением в этой области.