

mino, который является совершенно неоправданным⁹⁶.

f) Статьи 10 и 12

44. По мнению представителя СССР, статья 10 и пункт 4 статьи 12 противоречат принятой в 1960 г. Декларации Генеральной Ассамблеи Ор-

⁹⁶ A/CN.9/12/Add.1, p. 8.

ганизации Объединенных Наций о предоставлении независимости колониальным странам и народам [резолюция 1514 (XV) от 14 декабря 1960 г.], и поэтому положения указанных статей не могут включаться в новую международную конвенцию⁹⁷.

⁹⁷ A/7618, приложение II, пункт 23.

С. Общие условия купли-продажи и типовые договоры, международные торговые термины и другие торговые термины

1. Поощрение более широкого использования существующих общих условий купли-продажи и типовых договоров: доклад Генерального секретаря *

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
I. ВВЕДЕНИЕ	1—5
II. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ ОБЩИХ УСЛОВИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ	6—8
III. ЦЕЛЬ И ХАРАКТЕР ОБЩИХ УСЛОВИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ	9—15
IV. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ БОЛЕЕ ШИРОКОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ОБЩИХ УСЛОВИЙ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ	16—19
V. ПООЩРЕНИЕ БОЛЕЕ ШИРОКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОБЩИХ УСЛОВИЙ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ	20—30
A. Общие замечания	20—23
B. Выбор существующих документов или подготовка новых	24
C. Методы, которые можно использовать при проведении работы	25—30

Приложения

	Стр.
I. Органы и организации, которых Генеральный секретарь просил представить замечания и предложения по пункту «Общие условия купли-продажи и типовые договоры»	243
II. Ответы органов и организаций	243
III. Общие условия купли-продажи и типовые формы договора, разработанные Экономической комиссией для Европы	245

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли решила на своей первой сессии включить в программу своей работы в качестве вопроса первоочередной важности право международной купли-продажи товаров. Комиссия выбрала в качестве одного из пунктов, входящих в сферу международной купли-продажи товаров, вопрос «Общие условия купли-продажи, типовые договоры, Международные торговые термины и другие торговые термины»¹.

2. В отношении общих условий купли-продажи и типовых договоров Комиссия просила Генерального секретаря «в консультации с секретариатами ЭКЕ и других региональных экономических комиссий, а также с другими заинтересованными организациями представить второй сессии Комиссии предварительный доклад о возможности содействия более широкому использованию

существующих общих условий купли-продажи и типовых договоров»². Комиссия также конкретно указала, что в докладе «должны содержаться соображения и факторы, препятствующие более широкому использованию общих условий купли-продажи [и] типовых контрактов»³.

3. В соответствии с вышеупомянутой просьбой Комиссии Генеральный секретарь просил органы и организации, перечисленные в приложении I к этому докладу, представить свои комментарии и предложения по этому вопросу. Он также просил эти органы и организации помочь Секретариату в представлении информации, которая могла бы быть полезной в получении текстов общих условий купли-продажи и типовых договоров, подготовленных международными или национальными организациями или под их руководством, которые используются в международной торговле, и, если это возможно, представить копии этих документов.

* A/CN.9/18.

¹ Доклад Комиссии о работе ее первой сессии [A/7216, пункт 12 (iv)].

² Там же, пункт 19.

³ Там же, пункт 21.

4. Секретариаты следующих органов Организации Объединенных Наций и межправительственных организаций прислали содержательные ответы на просьбу Генерального секретаря: Комиссия европейских объединений, Экономическая комиссия для Европы, Экономическая комиссия для Латинской Америки, Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, Латиноамериканская ассоциация свободной торговли и Организация американских государств. Содержательный ответ был также получен от секретариата Международной торговой палаты. Основные части ответов воспроизведены в приложении II к данному докладу.

5. Кроме того, несколько организаций представили в Секретариат тексты ряда общих условий и типовых договоров.

II. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЛАСТИ ОБЩИХ УСЛОВИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ

6. В отношении деятельности межправительственных организаций в этой области Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Европы проводила до настоящего времени большую работу. Комиссия явилась инициатором составления тридцати общих условий купли-продажи и типовых договоров. Она также явилась инициатором подготовки единых положений стандартизации методов опробования и общих условий международной перевозки мебели. В настоящее время она заканчивает составление руководства по передаче технических знаний в международном масштабе. Список общих условий и типовых договорных форм, подготовленный Экономической комиссией для Европы, содержится в приложении III к данному докладу.

7. Кроме Экономической комиссии для Европы большое количество международных, а также национальных организаций занимается или активно занимаются в настоящее время разработкой общих условий купли-продажи и типовых договоров. Большинство из этих организаций, в основном торговые объединения, подготовили документы для использования их членами в международной торговле. Однако довольно часто эти документы также используются не членами этих ассоциаций, а в сделках, заключаемых вне страны — участницы того или иного объединения, которое первоначально подготовило их.

8. Некоторые организации занимались правовыми принципами, лежащими в основе общих условий купли-продажи и типовых договоров. Так, например, Международная ассоциация юридических наук посвятила свои конференции и коллоквиумы в Хельсинки (1960 г.), Лондоне (1962 г.) и Нью-Йорке (1964 г.) проблемам сравнительного права, касающимся международной торговли, включая также общие условия

купли-продажи и типовые договоры⁴. Международный институт унификации частного права выбрал вопрос «Унификация и согласование: критерии, которыми следует руководствоваться при выборе различных методов» в качестве темы четвертого совещания организаций, заинтересованных в унификации права, которое было проведено в Риме с 22 по 24 апреля 1968 г. На совещании, в частности, были рассмотрены следующие вопросы: унификация или согласование с помощью правовых документов, не имеющих обязательной силы, и унификация и согласование с помощью типовых договоров, общих условий и т. д.⁵

III. ЦЕЛЬ И ХАРАКТЕР ОБЩИХ УСЛОВИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ

9. Основная цель общих условий купли-продажи и типовых договоров состоит «безусловно в облегчении международной торговли путем устранения или уменьшения неопределенностей, которые иногда имеются в международных договорах купли-продажи из-за особенностей международного частного права, с одной стороны, и трудностей получения данных о системе иностранного права, с другой стороны. Несмотря на важность этого аспекта общих условий, следует сделать также ссылку на их действие как средства кодификации торговых обычаев, которое приводит к унификации права и к тому, что эти обычаи предоставляют возможность отдельным лицам заключать договоры, которые не являются полностью односторонними в силу их положений. Последний аспект общих условий купли-продажи и типовых форм договора является в какой-то степени применением в международной области афоризма «равенство — это справедливость»⁶.

10. Общие условия и типовые договоры отличаются друг от друга по своей форме. Общие условия «являются списком статей, которые участники договора могут включить в свой собственный договор или сослаться на них в своем договоре. Однако предполагается, что сам напечатанный документ, в котором находятся общие условия купли-продажи, не является договором сторон»⁷. Типовым договором «является напе-

⁴ Доклады, прочитанные на коллоквиуме в Хельсинки, а также его отчеты были опубликованы в *Some Problems of Non-Performance and Force Majeure in International Contracts of Sale* (Helsinki, 1961, Institutum Jurisprudentiae Comparativae Universitatis Helsingiensis); соответствующие материалы лондонского коллоквиума были опубликованы в *The Sources of the Law of International Trade*, edited by C. M., Smitthoff (London, 1964, Stevens and Sons), а материалы нью-йоркского коллоквиума были опубликованы в *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, edited by J. Honnold (Paris, 1966, Librairie Dalloz).

⁵ В отношении последнего метода см. доклад К. М. Шмиттхоффа в *The International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, part 3, pp. 551 ff.

⁶ Peter Benjamin, ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract, in *The Journal of Business Law*, 1961, p. 114.

⁷ Shinichiro Michida, Possible Avenues to Preparation of Standard Contracts, in *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, op. cit., p. 257.

чатанный документ, который участники договора могут использовать как сам договор в том случае, если они подпишут его и заполнят те статьи, которые требуют завершения, как, например, статьи, касающиеся названий участников, цен, порта отправления, количества и описания»⁸. В соответствии с другим определением типовой договор «можно назвать примерным договором или рядом типичных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее международным учреждением в соответствии с международной торговой практикой или обыкновением и принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями данной сделки»⁹.

11. Термин «типовой договор» используется в двух различных значениях, обозначая типовые формы договора и договоры о присоединении. «Эти два значения не идентичны: типовой договорной формой является форма-образец, к которой юрист или бизнесмен обратится, когда ему будет поручено разработать договор, и который будет изменен или применен к условиям конкретной обстановки. Договор о присоединении является формой, предлагаемой одной из договаривающихся сторон другой стороне в качестве окончательной формы договора, которая не должна изменяться, за исключением незначительных деталей; сторона, которой предлагается этот вид договора, может соглашаться или не соглашаться с ним, но она не может вести переговоры о его условиях»¹⁰.

12. Проводится также различие между общими условиями и типовыми договорами в отношении их сферы применения. В соответствии с одной точкой зрения «научное исследование вопроса о типовых договорах или торговых правилах делает различие между типовыми договорами или торговыми правилами в двух плоскостях: общие условия общего характера применимы ко всем товарам или видам торговли, а типовые договоры или торговые правила применимы только к определенным товарам или определенным видам торговли»¹¹. В отношении общих условий или типовых договоров также предполагалось, что происходит вертикальная стандартизация в тех случаях, когда торговые обычаи стандартизируются в каком-то определенном виде торговли, в то время как горизонтальная стандартизация применима ко всем видам международной купли-продажи¹².

13. Большинство существующих общих условий купли-продажи и типовых договоров является результатом вертикальной стандартизации, то есть они применимы только к определенным товарам или видам торговли. Только два из существующих общих условий купли-продажи приме-

нены ко всем товарам или видам торговли: Международные торговые термины 1953 г., подготовленные Международной торговой палатой, и Общие условия поставок товаров СЭВ 1968 г.

14. Международные торговые термины 1953 г. являются списком международных правил для толкования девяти терминов¹³, используемых при составлении внешнеторговых договоров. Соответственно их сфера отличается от сферы других общих условий купли-продажи и типовых договоров, которые обычно содержат более или менее полный список правил в отношении большинства аспектов международной купли-продажи товаров. Вопрос о возможно более широком использовании Международных торговых терминов 1953 г. рассматривается в отдельном исследовании, подготовленном Международной торговой палатой¹⁴ для представления второй сессии ЮНСИТРАЛ. Поэтому данный доклад не касается этого предмета.

15. Общие условия поставок товаров СЭВ 1968 г.¹⁵ применяются ко всем договорам купли-продажи, заключенным между внешнеторговыми организациями государств — членов Совета экономической взаимопомощи. Применение Общих условий стало обязательным в результате соответствующих постановлений компетентных законодательных органов каждого государства — члена Совета. Однако в соответствии с преамбулой Общих условий стороны могут изменить любое из их положений, если при заключении контракта они придут к выводу, что специальный характер товаров или транспортировка требуют подобного изменения. Ввиду их частично обязательного и частично необязательного характера Общие условия поставок товаров СЭВ можно охарактеризовать как промежуточный случай между единообразным правом и общими условиями.

IV. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ БОЛЕЕ ШИРОКОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ОБЩИХ УСЛОВИЙ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ

16. Хотя Секретариат не располагает достаточной информацией в отношении размеров использования общих условий купли-продажи и типовых договоров в международной торговле¹⁶,

¹³ Франко-завод, франко-вагон (франко-грузовик), франко-вдоль борта судна, фоб, каф, сиф, за фракт перевозки уплачено..., франко-судно, франко-пристань.

¹⁴ A/CN.9/14.

¹⁵ Общие условия поставок товаров СЭВ 1968 г., представляющие собой расширенный текст Общих условий поставок СЭВ 1958 г., вступили в силу с 1 января 1969 г. Полное название Общих условий следующее: «Общие условия поставок товаров между внешнеторговыми организациями стран — членов СЭВ* (Общие условия СЭВ 1968 г.).»

* Редакция 1968 г.

¹⁶ В соответствии с докладом, подготовленным Американской ассоциацией юристов, было проведено исследование об использовании общих условий и типовых договоров. При подготовке исследования его авторы обратились за информацией к большому числу американских торговых объединений. 47,2 процента торговых ассоциаций торговых импортеров и 39,7 процента торговых ассоциаций экспортеров, к которым обратились за информацией, подтвердили, что они используют типовые договоры в международной

⁸ *Ibid.*, p. 226.

⁹ C. M., Schmitthoff, *op. cit.* (см. сноску 5, выше, p. 557).

¹⁰ *Ibid.*, p. 551.

¹¹ S. Michida, *op. cit.*, p. 255.

¹² F. Eisemann, *Die Incoterms in Handel und Verkehr*, 1963, Vienna, p. 4, p. 2. [ссылка содержится в C. M. Schmitthoff (см. сноску 5, t., выше), *op. cit.*, p. 556].

можно установить некоторые факторы, препятствующие их более широкому использованию. Большое число и разнообразие существующих общих условий и типовых договоров являются одним из этих факторов.

17. Что касается общих условий и типовых договоров, применяющихся к определенным товарам, то наличие большого количества общих условий и типовых договоров, которые применяются к одному и тому же виду товаров, можно проиллюстрировать на примере купли-продажи зерновых. Экономическая комиссия для Европы подготовила шестнадцать документов¹⁷, Лондонская ассоциация по торговле зерном — 40¹⁸, другие документы также были подготовлены различными национальными организациями. Тексты, подготовленные одной и той же организацией, в основном идентичны и показывают «только незначительные изменения в зависимости от видов и категории зерна, его происхождения, места доставки и методов и форм перевозки»¹⁹, но в большинстве своем они отличаются от текстов, подготовленных другими организациями. Большое разнообразие общих условий и типовых договоров, используемых в международной торговле, можно также найти в отношении купли-продажи других товаров, таких как семена, лес, хлопок, уголь, каучук, шелк, кофе и т. д.

18. Большое число существующих формулировок очень часто приводит к трудностям и к неопределенным ситуациям для договаривающихся сторон: «Перед будущим составителем договора очень часто возникает большой выбор форм договора, которые он может использовать и которые приводят его в смущение. Он также сталкивается с фактом, что почти все эти документы ссылаются только на одну правовую систему и были разработаны только с применением этой системы, то есть системы страны того торгового объединения или организации, которые разработали их. Следовательно, будущий составитель договора может столкнуться не только с возможными противоречиями при толковании, но часто и с тем, что, хотя он может предпочесть какую-то конкретную форму договора или ряд статей, которые можно найти в какой-то кон-

кретной форме договора, другая сторона может предпочесть договор, заключенный на основании совершенно другой формы договора, или на основании статей, которые можно найти в этой другой форме договора»²⁰. Это может привести «к опасности в использовании типовых форм», то есть «к опасности порождения „борьбы форм“». Это может произойти в том случае, если экспортер вышет одну форму, а покупатель примет товар на основании своей собственной формы, которая содержит напечатанные условия, не соответствующие условиям формы продавца; эту разницу можно не заметить при обычном ходе событий»²¹. Поэтому правильно было сказано, что, «хотя усилия для правового формулирования международной торговой практики проистекают из желания устранить неопределенность и неуверенность, нельзя отрицать того факта, что они привели к созданию многочисленных и различных форм типовых договоров, которые из-за отсутствия общих принципов часто приводят к тому, что договаривающиеся стороны оказываются в неожиданных ситуациях»²².

19. Кроме трудностей, возникающих в связи с большим количеством различных формулировок одинаковых документов, существует еще один фактор, который может уменьшить использование общих условий и типовых договоров. Как уже говорилось, большинство из общих условий купли-продажи и типовых договоров, применимых для конкретных товаров, были разработаны торговыми ассоциациями, представляющими в основном интересы продавцов или покупателей. Эти формы «часто разрабатываются со ссылкой на конкретную правовую систему, иногда они разрабатываются несколько односторонне для того, чтобы оградить интересы продавца в ущерб интересам покупателя или наоборот, или они разработаны много лет тому назад и их только с трудом можно применять к нуждам современной торговли»²³. По мнению другого автора, «слабость этих типовых договоров или общих условий, разработанных в рамках профессиональных организаций производителей или продавцов товаров и услуг, состоит в юридическом плане, или, лучше сказать, в плане *судебном*, в том факте, что они являются производными экономической силы, которая предлагает их разрозненным или неорганизованным покупателям или потребителям; в этом заключается причина наличия некоторого недоверия в отношении этих типовых контрактов и общих условий... В определенных секторах отмечается обнадеживающий прогресс в деле заключения на основе переговоров коллективных договоров между представителями всех заинтересованных групп, иногда под

торговле, и соответственно 50 и 22,7 процента этих ассоциаций рекомендовали использование таких договоров. В докладе не содержится какой-либо информации в отношении того, были ли документы, о которых объединения сообщили, что они используются их членами, разработаны каким-то формулирующим учреждением или же самими экспортерами и импортерами. См. *Unification of International Private Law*, Report of the American Bar Association, Special Committee on International Unification of Private Law, American Bar Foundation, Chicago 1961, Appendix A, pp. 46—47. Секретариат ЭКЕ заявил в отношении использования Общих условий ЭКЕ за пределами Европы, что Общие условия ЭКЕ купли-продажи в машиностроительной промышленности иногда используются по инициативе европейских торговых фирм в международных договорах между европейскими экспортерами и импортерами Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока и Азии (см. ответ ЭКЕ, пункт 42, приложение II).

¹⁷ См. приложение III.

¹⁸ См. ответ ФАО, приложение II.

¹⁹ Там же.

²⁰ P. Benjamin, *op. cit.*, p. 114.

²¹ M. Meek and I. Feltham, Foreign sales, distribution, licensing and joint venture agreements, *De Paul Law Review*, vol. XVII (1967), p. 50.

²² A. Goldstajn, International conventions and standard contracts as means of escaping from the application of municipal law, in *The Sources of the Law of International Trade*, *op. cit.*, p. 116.

²³ S. Michida, *op. cit.*, p. 256.

эгидой соответствующего национального или международного органа, иногда на основе признания исполнительной властью»²⁴.

V. ПООЩРЕНИЕ БОЛЕЕ ШИРОКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОБЩИХ УСЛОВИЙ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ

A. Общие замечания

20. Поскольку существует большое число общих условий купли-продажи и типовых договоров, многие из которых применимы к одним и тем же товарам, Комиссия прежде всего может счесть необходимым отобрать те условия и договоры, более широкое использование которых она считает необходимым поощрять.

21. Такой отбор может основываться на соображениях, о которых говорилось в пункте 19, выше, а именно: права как покупателей, так и продавцов лучше отражаются в общих условиях и типовых договорах, которые были разработаны с участием представителей продавцов и покупателей независимыми организациями, такими как Экономическая комиссия для Европы, чем в тех общих условиях и договорах, которые подготовлены международными или национальными организациями, представляющими или продавцов или покупателей, и которые часто содержат односторонние условия²⁵. Это может привести к выводу, что общие условия и типовые договоры, подготовленные Экономической комиссией для Европы и подобными независимыми организациями, более широко используются, чем те, которые подготовлены торговыми объединениями или другими заинтересованными организациями, в соответствии с которыми интересы продавцов или покупателей в меньшей степени сбалансированы, и возможность поощрения более широкого использования первых открывает лучшие перспективы. С другой стороны, имеются также факты, которые показывают, что в некоторых случаях деловые круги предпочитают документацию, подготовленную торговыми объединениями²⁶.

²⁴ Ch. del Marmol, *Standard clauses in contracts, a factor in the unification of commercial law*. Liber Amicorum Baron Louis Fredericq. Ghent Faculty of Law, 1966, p. 313.

²⁵ В соответствии с законом о типовых договорах 1964 г., принятым Израилем, ограниченные условия типовых договоров должны быть одобрены советом, назначенным для этих целей в соответствии с законом об ограниченной торговой практике. Раздел 15 закона перечисляет обременительные статьи, в которых отражены ограничительные условия. Совет может отказать в одобрении таких статей, или ограничительные условия какой-либо части этого раздела могут считаться недействительными в соответствии с постановлением суда. См. Ole Lando: *Standard Contracts. A proposal and a perspective*. Appendix: *Israeli Standard Contracts Law 1964, Scandinavian Studies in Law* (Almqvist and Wiksell, Stockholm), pp. 129 ff.

²⁶ См. приложение II, p. 27. Так, например, по мнению Английской ассоциации торговли лесом, типовые договоры ЭКЕ для купли-продажи пиломатериалов мягких и твердых пород не очень хорошо подходят для практического использования в торговле, и поэтому в Соединенном Королевстве предпочитают типовые договоры Ассоциации.

22. Кроме возможности поощрения использования определенных существующих документов в их настоящей форме следует также обратить внимание на пересмотр этих документов в случае необходимости и на составление новых общих условий и типовых договоров, которые могут быть более приемлемыми для продавцов и покупателей в региональном или во всемирном масштабе.

23. Если Комиссия решит подготовить новые общие условия и типовые договоры общего или конкретного характера, то подготовке таких новых документов должна предшествовать анализ существующих документов, и эта подготовка должна основываться на этом анализе. Такой анализ может помочь в оценке того, что в существующих документах считается общим для всех товаров²⁷ или для определенной группы товаров, и в определении основных различий, которые должны быть устранены. Как заявили Соединенные Штаты в своем ответе в отношении Гаагских конвенций 1964 г.: «Разработка типовых договоров и общих условий купли-продажи должна осуществляться на основе полной информации о правилах, обычаях и практике, имеющих место не только в различных частях мира, но и в различных областях международной торговли. При сборе, анализе и сопоставлении этих данных необходимо будет полностью использовать опыт всех существующих организаций и органов, занимающихся этим вопросом. Важной и неотложной задачей Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли является определение и принятие методов, с помощью которых можно организовать и скоординировать все необходимые действия»²⁸.

B. Выбор существующих документов или подготовка новых

24. В свете вышесказанных замечаний Комиссия может пожелать рассмотреть вопрос о:

a) поощрении более широкого использования Общих условий ЭКЕ. Это можно сделать следующими способами:

i) поощрении более широкого использования всех Общих условий ЭКЕ в их настоящей форме;

²⁷ По мнению Е. А. Фарнсворта, «что действительно необходимо, так это единое зерно договорных положений... Из этого основного «зерна» можно будет при необходимости разработать региональные варианты». (*Unification of the Law Governing International Sales of Goods, Summary of the Proceedings, op. cit.*, p. 396). К. М. Шмиттхофф предложил «проанализировать типовые формы договора, для того чтобы найти, что является общим для всех них. Зерно можно найти только в том случае, если имеется достаточное количество материала, из которого его можно получить, и если существует достаточное количество повторяющихся проблем. Хотя некоторые проблемы решаются по-разному, уже существуют некоторые периодически повторяющиеся проблемы, порожденные настоящим договором». (*Ibid.*, p. 398).

²⁸ A/CN.9/11/Add.1, p. 38.

- ii) выбор из Общих условий ЭКЕ тех, которые более всего подходят для международной торговли, и поощрение их более широкого использования²⁹;
 - iii) пересмотр Общих условий ЭКЕ и поощрение использования пересмотренных текстов³⁰;
- b) поощрение общих условий и типовых договоров, которые были разработаны на ЭКЕ. Это можно было бы сделать следующими способами:
- i) отбор некоторых общих условий и типовых договоров, которые широко используются в международной торговле, и поощрение использования таких документов в их настоящей форме;
 - ii) пересмотр документов, упомянутых в b i), выше, для того чтобы сделать их более общеприемлемыми, и поощрение использования пересмотренных текстов;
 - c) подготовка новых общих условий и типовых договоров. Это можно было бы сделать следующими способами:
- i) разработка «дополнительных типовых договоров и условий для отдельных товаров, которых нет в настоящее время в наличии»³¹;
 - ii) подготовка для всемирного использования «типовых договоров для основных групп товаров, таких как машины и оборудование, потребительские товары длительного пользования, сельскохозяйственные продукты и т. п., снабженных, где это необходимо, приложениями, в которых решались особые проблемы конкретных товаров»³²;
 - iii) разработка общих условий общего характера для всех групп товаров, снабженных, где это необходимо, приложениями, в ко-

торых решались бы особые проблемы основных групп товаров или конкретных товаров.

C. Методы, которые можно использовать при проведении работы

25. Если Комиссия хочет поощрять на всемирной основе использование Общих условий, разработанных ЭКЕ, или какого-либо другого документа, уже используемого в международной торговле, то одним из способов, который следовало бы рассмотреть, было бы создание объединенного комитета четырех региональных экономических комиссий Организации Объединенных Наций, который мог бы провести необходимый отбор³³. Было бы желательным, чтобы такой комитет включал также представителей деловых объединений как продавцов, так и покупателей четырех регионов, которые были бы наилучшим способом подготовлены для того, чтобы рассмотреть вопрос о том, какой из существующих документов отвечает требованиям всех заинтересованных сторон. Следует также принимать во внимание, что существующие общие условия и типовые договоры используются для купли-продажи огромного количества товаров и что может потребоваться создание отдельных комитетов для каждой основной группы товаров.

26. Если Комиссия хочет поощрять более широкое использование определенных общих условий и типовых договоров на региональной основе, то выбор наиболее подходящих документов мог бы быть сделан отдельными комитетами, созданными в рамках каждой региональной экономической комиссии. Этот метод, вероятно, привел бы к выбору различных документов для различных районов в зависимости от конкретных требований отдельных районов.

27. Если Комиссия считает, что было бы желательно участие региональных экономических комиссий Организации Объединенных Наций в этой работе, то необходимо, конечно, провести соответствующие консультации с региональными экономическими комиссиями по данному вопросу. При рассмотрении наиболее подходящих организационных мероприятий для этой цели было бы желательно принять также во внимание возможность использования существующего механизма или средств, имеющихся в рамках региональных экономических комиссий.

28. Выбор общих условий купли-продажи и типовых договоров могла бы также осуществить рабочая группа членов Комиссии, или в случае одобрения финансовых расходов это можно было бы сделать с помощью экспертов, если необходимо. Этот же самый метод можно было бы использовать для разработки новых документов.

29. Какой бы метод или процедуру ни избрала Комиссия, определенный объем подготови-

²⁹ Имеются факты, говорящие о том, что некоторые из общих условий ЭКЕ могут быть также использованы за пределами Европы, как, например, в Соединенных Штатах «Кажется вполне возможным, что в Соединенных Штатах появятся необходимость и желание использовать формы ЭКЕ. Растущая экономическая мощь европейских государств уменьшит желание европейских фирм принимать американские условия в международных сделках». См. Richard J. Cummins: *The General Conditions and Trading Form Contract of the United Nations Economic Commission for Europe*, New York University Law Review, 1963, vol. XXXVIII, p. 568.

³⁰ Согласно замечаниям, представленным секретариатом ЭКЕ, эксперты некоторых европейских стран считают, что документы ЭКЕ «могли бы быть пересмотрены заинтересованными сторонами в неевропейских странах для их возможного применения к условиям этих стран», а эксперты из других европейских стран «подчеркнули желательность создания общеприемлемого документа». См. приложение II, пункт 49.

³¹ S. Michida, *op. cit.*, p. 263.

³² J. Honnold, *A comparison of national unifications of the law of sales and avenues toward their harmonization: prospects and problems, in Unification of the Law Governing International Sales of Goods, op. cit.*, p. 32.

³³ Предложение подобного рода было сделано С. М. Шмнтхоффом. См. *op. cit.* (см. сноску 5, выше), p. 570.

тельной работы нужно будет сделать для сбора и проведения предварительного анализа существующих общих условий и типовых договоров.

30. На данной стадии, кажется, нет необходимости в обсуждении возможных способов и средств, с помощью которых можно было бы поощрять более широкое использование докумен-

тов, отобранных Комиссией. Однако можно отметить, что определенные предложения в этом отношении были сделаны секретариатом ЭКЕ в его ответе на просьбу Генерального секретаря о представлении замечаний по данному вопросу³⁴.

³⁴ См. ответ ЭКЕ, пункт 46, приложение II.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Органы и организации, которых Генеральный секретарь просил представить замечания и предложения по пункту «Общие условия купли-продажи и типовые договоры»

[Приложение не воспроизведено.]

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Ответы органов и организаций

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
<i>Органы и специализированные учреждения Организации Объединенных Наций</i>	
Экономическая комиссия для Европы [воспроизведены частично]	243
Экономическая комиссия для Латинской Америки [не воспроизведены]	
Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	244
<i>Другие межправительственные организации</i>	
Комиссия европейских объединений [не воспроизведены]	
Латиноамериканская ассоциация свободной торговли [не воспроизведены]	
Организация американских государств [не воспроизведены]	
<i>Международные неправительственные организации</i>	
Международная торговая палата [не воспроизведены]	

Органы и специализированные учреждения Организации Объединенных Наций

Экономическая комиссия для Европы

БОЛЕЕ ШИРОКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЩИХ УСЛОВИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ, ВЫРАБОТАННЫХ ПОД РУКОВОДСТВОМ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ

1. Введение — процедурные вопросы

1. Во исполнение просьбы секретариата Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли представить комментарии и предложения по двум вопросам, содержащимся в пунктах 19 и 21 документа, воспроизведенного в пункте 48 доклада о работе ее первой сессии (A/7216), а именно:

- a) «Возможность содействия более широкому использованию существующих общих условий купли-продажи и типовых договоров;
- b) факторы, препятствующие более широкому использованию и принятию общих условий купли-продажи, типовых договоров...», секретариат ЭКЕ провел предварительный опрос среди экспертов промышленных федераций стран, которые участвовали в составлении под руководством ЭКЕ Общих условий купли-продажи продукции машиностроения¹, с тем чтобы уз-

¹ № 188 и 574: Общие условия поставок оборудования и машины для экспорта.

№ 188 А и 574 А: Общие условия поставок и монтажа оборудования и машин для импорта и экспорта.

№ 188 В и 574 В: Дополнительные статьи для наблюдения за монтажом оборудования и машин за границей.

№ 188 D и 574 D: Общие условия монтажа оборудования и машин за границей.

№ 730: Общие условия купли-продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного пользования и других изделий машиностроительной промышленности.

нать точку зрения заинтересованных организаций по этим вопросам.

2. В связи с этим каждому из экспертов был направлен следующий вопросник:

a) В какой мере представленные Вами организации используют Общие условия купли-продажи оборудования и машин (№ 188 и последующие, № 574 и последующие и № 730) за пределами района ЭКЕ? Имеется ли тенденция к их более широкому использованию за пределами района ЭКЕ?

b) Считаете ли Вы целесообразным принятие особых мер, содействующих применению Общих условий купли-продажи, к другим районам, помимо района ЭКЕ? Если да, то какие меры Вы предлагаете?

c) Считаете ли Вы, что для применения указанных Общих условий купли-продажи к другим районам, помимо района ЭКЕ, в текст этих условий требуется внести изменения? Если да, то какие положения, по Вашему мнению, подлежат в первую очередь изменению?

3. Ответы на этот вопросник были получены от представителей промышленных объединений Бельгии, Венгрии, Италии, Соединенного Королевства, Федеративной Республики Германии, Франции, Швеции и Югославии, которые применяют Общие условия купли-продажи. Ниже приводятся выдержки из этих ответов, с тем чтобы на их основании можно было сделать выводы.

II. Использование за пределами Европы Общих условий купли-продажи продукции машиностроения, выработанных под руководством ЭКЕ

[Не воспроизведено здесь. Краткое содержание ответов восьми стран дано в заключениях, содержащихся в части V настоящего приложения].

III. Меры, которые могли бы содействовать более широкому использованию Общих условий купли-продажи вне Европы

[Не воспроизведено здесь. Краткое содержание ответов шести стран дано в заключениях, содержащихся в части V настоящего приложения].

IV. Возможное изменение некоторых статей

[Не воспроизведено здесь. Краткое содержание ответов восьми стран дано в заключениях, содержащихся в части V настоящего приложения].

V. Выводы

41. На основании этих различных мнений экспертов, которые в общем довольно хорошо отражают точку зрения ЭКЕ, можно, по-видимому, сделать следующие выводы:

1. Констатирующая часть

42. Общие условия купли-продажи продукции машиностроения, выработанные ЭКЕ, иногда используются в международных договорах между европейскими экспортёрами и импортёрами Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока и Азии по инициативе европейских поставщиков.

43. Однако в неевропейских странах о них только начинают узнавать.

44. В частности, правительства и импортёры этих стран в своих предложениях не применяют их.

2. Рекомендации процедурного характера

45. Все эксперты признают, что следует способствовать более широкому применению Общих условий купли-продажи ЭКЕ за пределами Европы.

46. Для достижения этой цели все они предлагают провести определённые мероприятия для информации тех, кого это может заинтересовать. В этой связи сделаны следующие предложения:

- a) реклама этих условий среди фирм, которые выступают с предложениями;
- b) i) проведение кампании по информации правительств и деловых кругов неевропейских стран;
- ii) использование в этих целях услуг различных региональных экономических комиссий Организации Объединённых Наций;
- iii) рекомендация и распространение Общих условий купли-продажи через посредство ЮНСИТРАЛ;
- iv) обращение также к Международной торговой палате и ее национальным комитетам;
- c) издание ЭКЕ информационной брошюры об Общих условиях купли-продажи;
- d) созыв международного совещания для информации и обсуждения.

3. Рекомендации по существу

47. Вопрос о целесообразности пересмотра текста. Французский, итальянский и шведский эксперты придерживаются мнения, что пересмотр существующих текстов не является необходимым и может оказаться опасным, а бельгийский эксперт считает, что эти документы до настоящего времени не вызвали трудностей, но резервирует свою позицию на будущее; английский эксперт не видит необходимости во внесении больших изменений, когда эти тексты применяются в стране, правовая система которой основана на одной из европейских систем, но думает, что такая необходимость возникнет при применении этих текстов в странах, в которых принята совершенно иная правовая система; аналогичную точку зрения высказывает германский эксперт. Наконец, венгерский эксперт и оба югославских эксперта высказываются в пользу если не обязательного пересмотра текстов, то по крайней мере предоставления всем государствам возможности рассмотреть их и при необходимости внести в них поправки, пусть даже лишь по соображениям психологического порядка, с тем чтобы эти документы рассматривались ими не как навязанные им экспортёрами стран ЭКЕ, а как документы, которые учитывают в равной мере интересы продавцов и покупателей и в разработке которых они принимали участие.

48. Предостережение. Все эксперты обращают внимание на опасность наличия нескольких текстов по одному и тому же вопросу; с другой стороны, не исключено, что в

дальнейшем можно было бы сделать некоторые дополнения к первоначальному тексту, которые подходили бы для использования в отдельных районах или группах стран.

49. Условия, которые необходимо соблюдать при новом рассмотрении существующих текстов. Среди тех экспертов, которые считают, что Общие условия купли-продажи могли бы в случае необходимости явиться предметом нового рассмотрения заинтересованными кругами неевропейских стран в целях возможного приведения их в соответствие с условиями, господствующими в этих странах, эксперты Бельгии и Федеративной Республики Германии настаивают на целесообразности выработки документа, который применялся бы во всех странах мира; бельгийский эксперт обращает внимание на трудность такого решения, которое потребовало бы, вероятно, много времени; во всяком случае, он считает, что ЭКЕ не должна брать на себя инициативу в этом вопросе, поскольку она мало осведомлена о юридических проблемах неевропейских стран; поэтому эти страны должны, по его мнению, сперва изучить Общие условия купли-продажи и, если необходимо, внести в ЭКЕ предложения об изменении некоторых положений; югославский эксперт, также считая, что следует избегать наличия двух или нескольких текстов по одному и тому же вопросу, предлагает тем не менее, чтобы инициатива переговоров исходила от ЭКЕ.

4. Общий вывод

50. Представляется, что все эксперты могли бы согласиться на компромиссное решение. Следовало бы прежде всего провести информационную кампанию среди заинтересованных кругов неевропейских стран, ознакомив их с текстами, выработанными ЭКЕ.

51. Эта кампания могла бы выполнять некоторые из указанных выше задач.

52. Было бы желательно, чтобы другие региональные экономические комиссии Организации Объединённых Наций сообщили и рекомендовали для использования соответствующим правительствам и промышленникам их района Общие условия купли-продажи, разработанные Экономической комиссией для Европы.

53. В случае возникновения трудностей или оговорок, выраженных в последующем заинтересованными сторонами в отношении этих текстов, следует информировать Экономическую комиссию для Европы, с тем чтобы возникающие проблемы могли быть изучены совместно экспертами обоих районов.

54. При этом следует иметь в виду, что рассмотрение в мировом масштабе нынешних текстов не должно непременно привести к существенному их изменению, поскольку в тех случаях, когда они уже применяются за пределами Европы, они представляются удовлетворительными.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций

Мы пытались собрать некоторый материал, который, по нашему мнению, мог бы быть полезным для второй сессии ЮНСИТРАЛ, обращая при этом особое внимание на тексты и источники документов, используемые в международной торговле сельскохозяйственными продуктами. Хотя Мировая продовольственная программа и покупает продукты питания в ограниченном количестве там, где оказывают помощь правительства в недостаточной степени обязались поставлять тот или иной товар, ФАО в целом не занимается какими-либо торговыми сделками, касающимися сельскохозяйственных товаров, и поэтому не разрабатывала типовых договоров в отношении купли-продажи таких товаров. Следует отметить, что у Мировой продовольственной программы также нет типовых договоров, и она использует, как правило, договорные формы, разработанные торговыми объединениями, занимающимися куплей-продажей конкретных товаров.

Подбирая источники, которые могут заинтересовать ЮНСИТРАЛ, мы почти исключительно полагались на типовые договоры и общие условия, разработанные торговыми объединениями, не упоминавшимися среди неправительственных организаций в приложении I к документу

А/CN.9/4, которым было предложено представить замечания о программе работы ЮНСИТРАЛ; поэтому они могут оказать определенную помощь в дальнейшей разработке типовых документов под руководством ЮНСИТРАЛ.

1. Лондонская ассоциация по торговле зерном

Вышеуказанная ассоциация опубликовала сборник договорных форм, озаглавленный «Формы действующих договоров (1963 г.)», который содержит примерно 40 типовых форм. Из большинства этих форм видно, что в них существуют только небольшие различия в зависимости от видов и категорий зерна, их происхождения, места назначения, метода и формы перевозки (грузы и посылки). Вышеуказанный сборник также содержит типовые правила в отношении, в основном, различных видов зерна, а также форм срочных сделок на зерно.

Формы обновляются с помощью отдельных листков, публикуемых Ассоциацией время от времени.

Типовые договоры содержат положения, в частности, о следующих вопросах: качество, количество и вес, взятие проб, классификация судна, порт погрузки, порт назначения, договорная цена, фрахт, оплата, полисы и сертификаты, разгрузка, извещение о выделении товара во исполнение договора и предварительная фактура, документация об отгрузке и невыполнение обязательств. Кроме того, в большинстве договоров содержатся статьи о риске на случай войны или забастовки или статьи об отклонениях в случае войны; все договоры предусматривают арбитраж. Отмечается, что правила арбитража Ассоциации по торговле зерном применимы к каждому договору, но не включены *in extenso* в Сборник договорных форм.

2. Объединенная ассоциация по масличным семенам (Лондон)

Данная Ассоциация опубликовала подобный же сборник договорных форм для использования в сделках по различным видам масличных семян (льняные семена, сурепка, тахинные семена, мак, хлопковые семена, земляной орех, соевые бобы и т. д.). В сборнике содержатся примерно 60 различных договорных форм для различных видов семян, различия между отдельными статьями в зависимости от таких критериев, как место отправки, место назначения и условия перевозки (франко-судно или условия сиф).

Формы обновляются с помощью отдельных листков, которые публикуются время от времени Ассоциацией.

Типовые договоры содержат положения в отношении, в частности, следующих вопросов: гарантия, декларация об отгрузке, платежи, забастовки, риск на случай войны и отклонения на случай войны, разгрузка, взятие проб и анализы, качество и кондиция, правила о примесях, невыполнение обязательств, расторжение договора, прекращение платежей. Во всех договорах содержатся статьи об арбитраже, и правила об арбитраже напечатаны в виде приложения к каждой договорной форме и включены в упомянутый сборник. Ассоциация по масличным семенам также дает упрощенные формы договора и «положения о

выделении товара», содержащие конкретные ссылки на полную типовую договорную форму, касающуюся товаров, которые предусматриваются в соответствии со сделкой.

3. Лондонская ассоциация по торговле какао

В сентябре 1966 г. вышеуказанная Ассоциация выпустила исправленное издание сборника, состоящего из десяти типовых договоров. Типовые договоры Ассоциации по торговле какао также указывают на некоторые изменения в зависимости от места отправки и места назначения товаров, а также на условия поставки (сиф, фоб, без хранения на складе, с хранением на складе, время доставки и/или способ доставки).

Некоторые из типичных статей, перечисленных выше, в отношении сделок с зерном и масличными семенами, также встречаются в типовых договорах Ассоциации по торговле какао, но последние в меньшей степени детализированы, и различия между отдельными договорными формами являются более значительными. Все договорные формы, даже самая короткая форма, предназначенная для заключения «договоров на месте», содержат статью, предусматривающую разрешение споров с помощью арбитража в соответствии с правилами, положениями и местными постановлениями Ассоциации по торговле какао. Однако текст вышеперечисленных правил, положений и местных постановлений не включен в сборник договорных форм.

4. Лондонская ассоциация по торговле фуражом

Серия договорных форм, используемая в торговле фуражом, которая была опубликована в 1962 г. вышеуказанной Ассоциацией, включает двенадцать типовых договорных форм, где перечисляются различные виды кормовых жмыхов и муки (земляной орех, хлопковые семена, рыбный тук, мука из мяса и костей и т. д.), а также три общих договора, в которых положения в отношении товаров и некоторых связанных с этим статей (качество, выгрузка, взятие проб и т. д.) остаются открытыми.

Все договоры предусматривают арбитраж, и правила, связанные с арбитражем, напечатаны на обратной стороне большинства договорных форм, за исключением тех называемых коротких форм.

Сборник обновляется путем опубликования листков, содержащих поправки к договорным формам, в отношении которых Ассоциация выносит решения. Вместе с договорными формами Ассоциация также распространяла правила опробования различных видов муки, экстрактов, экспеллеров и прессованных жмыхов в порту разгрузки.

Четыре сборника, описанные выше, следует рассматривать как примеры; безусловно, был разработан ряд других сборников типовых договоров в отношении большого количества сельскохозяйственных продуктов, включая технические культуры (как, например, табак, хлопок, различные волокна), а также лес, продукты рыболовства и животноводства (как, например, шерсть, шкуры, мясо, кости).

ПРИЛОЖЕНИЕ III

Общие условия купли-продажи и типовые формы договора, разработанные ЭКЕ

1. ДОГОВОРЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЗЕРНОВЫХ

Номер

- | | |
|-----|---|
| 1 А | СИФ (морем); на односторонней основе; однородные и парцельные грузы; вес и состояние — окончательные при отгрузке. |
| 1 В | СИФ (морем); на двусторонней основе; однородные и парцельные грузы; вес и состояние — окончательные при отгрузке. |
| 2 А | СИФ (морем); на односторонней основе; однородные и парцельные грузы; состояние окончательное при отгрузке; полная выгрузка. |
| 2 В | СИФ (морем); на двусторонней основе; однородные и парцельные грузы; состояние окончательное при отгрузке; полная выгрузка. |
| 3 А | СИФ (морем); на односторонней основе; однородные и парцельные грузы; условия в отношении ржи (состояние гарантируется при выгрузке); отгрузочный вес окончательный. |

Номер

- 3 В СИФ (морем); на двусторонней основе; однородные и парцельные грузы; условия в отношении ржи (состояние гарантируется при выгрузке); отгрузочный вес окончательный.
- 4 А СИФ (морем); на односторонней основе; однородные и парцельные грузы; условия в отношении ржи (состояние гарантируется при выгрузке).
- 4 В СИФ (морем); на двусторонней основе; однородные и парцельные грузы; условия в отношении ржи (состояние гарантируется при выгрузке); полная выгрузка.
- 5 А ФОБ (морем); на односторонней основе; однородные и парцельные грузы.
- 5 В ФОБ (морем); на двусторонней основе; однородные и парцельные грузы.
- 6 А Отправка груза по железной дороге в полностью загруженных вагонах; на односторонней основе.
- 6 В Отправка груза по железной дороге в полностью загруженных вагонах; на двусторонней основе.
- 7 А СИФ (по внутренним водным путям); на односторонней основе.
- 7 В СИФ (по внутренним водным путям); на двусторонней основе.
- 8 А ФОБ (по внутренним водным путям); на односторонней основе.
- 8 В ФОБ (по внутренним водным путям); на двусторонней основе.
- 9 Положения в отношении стандартизации методов взятия проб.

2. ОБОРУДОВАНИЕ И МАШИНЫ: ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ
ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

- 188 Общие условия поставок оборудования и машин для экспорта.
- 188 А Общие условия поставок и монтажа оборудования и машин для импорта и экспорта.
- 188 В Дополнительные статьи для наблюдения за монтажом оборудования и машин за границей.
- 188 D Дополнительные статьи о полном монтаже машиностроительного оборудования за границей.
- 574 Общие условия поставок оборудования и машин для экспорта.
- 574 А Общие условия поставок и монтажа оборудования и машин для импорта и экспорта.
- 574 В Дополнительные статьи для наблюдения за монтажом оборудования и машин за границей.
- 574 D Дополнительные статьи в отношении полного монтажа оборудования и машин за границей.
- 730 Общие условия купли-продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного пользования и других изделий машиностроительной промышленности.

3. РАЗНОЕ

- 312 Общие условия международной купли-продажи цитрусовых.
- 410 Общие условия экспорта и импорта пиломатериалов мягких пород.
- 420 Общие условия экспорта и импорта леса-кругляка твердых пород из зоны умеренного климата.

Товарный номер 16. Общие условия экспорта и импорта твердых видов топлива.
Транс/263. Общие условия международной перевозки мебели.

2. Осуществление решений Комиссии, относящихся к общим условиям купли-продажи, типовым договорам и международным торговым терминам: доклад Генерального секретаря *

1. РЕШЕНИЕ, ПРИНЯТОЕ КОМИССИЕЙ
НА ЕЕ ВТОРОЙ СЕССИИ

1. На своей второй сессии Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли приняла следующее решение относительно «общих условий купли-продажи и типовых договоров, Международных торговых терминов и других торговых терминов»¹:

* A/CN.9/34.

¹ Доклад Комиссии о работе ее второй сессии (A/7618), пункт 60.

Комиссия постановляет:

Относительно общих условий купли-продажи и типовых договоров:

1. а) просить Генерального секретаря направить текст общих условий ЭКЕ, касающихся заводов, оборудования, продукции машиностроения и лесоматериалов, исполнительным секретарям экономических комиссий для Африки (ЭКА), Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ) и Латинской Америки (ЭКЛА), а