

FILE COPY



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ



Distr.
GENERAL

A/CN.9/362/Add.10
6 March 1992

RUSSIAN
Original: ENGLISH

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Проект правового руководства по международным встречным торговым сделкам

Доклад Генерального секретаря

Добавление

Х. ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПЕРЕПРОДАЖУ ТОВАРОВ ПРИ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Содержание

	<u>Пункты</u>
А. Общие замечания	1-8
В. Обязательство информировать или проводить консультации. . . .	9-10
С. Территориальные и связанные с ними ограничения	11-16
Д. Цена перепродажи	17-20
Е. Упаковка и маркировка	21-22
Ф. Применимость по отношению к третьим сторонам-покупателям . .	23-24
Г. Пересмотр ограничений	25-26

[Редакционное примечание: настоящий проект главы представляет собой пересмотренный вариант проекта главы X "Ограничения на перепродажу товаров", который издан в качестве документа A/CN.9/WG.IV/WP.51/Add.2. Примечание в квадратных скобках в начале каждого пункта указывает либо на порядковый номер этого пункта в документе A/CN.9/WG.IV/WP.51/Add.2, либо на то, что этот пункт является новым. Измененные формулировки пунктов, содержащихся в документе A/CN.9/WG.IV/WP.51/Add.2, подчеркнуты.]

A. Общие замечания

1. [1] Стороны соглашения о встречной торговле или контракта на поставку иногда договариваются об ограничениях на перепродажу всех или части товаров, закупаемых согласно обязательству по встречной торговле. В согласованных ограничениях может, например, ограничиваться территория, на которой покупатель может перепродавать товары, устанавливаться минимальная цена перепродажи или оговариваться упаковка и маркировка перепродаваемых товаров. Такие ограничения могут распространяться на перепродажу товаров в пределах страны покупателя или на реэкспорт товаров. В соглашении о встречной торговле или контракте на поставку может предусматриваться сочетание различных видов ограничений на перепродажу.

2. [2] Такого вида ограничения на перепродажу не являются характерными только для встречных торговых сделок. Однако они рассматриваются в правовом руководстве, потому что могут иметь особое значение для встречной торговли. Ограничения на перепродажу могут являться частью стратегии поставщика товаров для встречной торговли или правительства, которое санкционировало встречную торговлю, когда цель обязательства по встречной торговле состояла в увеличении объема экспорта на какой-либо конкретный рынок или в освоении новых рынков для товаров без отрицательного воздействия на уже существующие рынки этих товаров.

3. [3] Стороны должны иметь в виду, что во многих правовых системах действуют императивные нормы в отношении ограничительной деловой практики, и поэтому должны позаботиться о том, чтобы предусматриваемое ими то или иное ограничение на перепродажу не вступало в противоречие с этими нормами. Такие императивные нормы могут быть установлены в законе и в различных видах административных постановлений и толковаться в судебных решениях. Могут применяться императивные нормы более чем одной страны. Императивные нормы такого вида могут содержать сформулированные в общем плане запрещения практики, неправомерно ограничивающей конкуренцию и тем самым несправедливым образом ставящей конкурентов или потребителей в неблагоприятное положение или наносящей вред национальной экономике. Более того, нередки случаи конкретного запрещения отдельных видов ограничительной деловой практики. Например, во многих правовых системах предусматривается, что соглашения, ограничивающие право на перепродажу, запрещаются или могут быть признаны недействительными, если устанавливающий ограничение поставщик имеет господствующее положение на рынке, если это ограничение вводит ограничение доступа на рынки или иным образом неправомерно ограничивает конкуренцию или если это ограничение имеет или может иметь иные негативные последствия для торговли или экономического развития. В некоторых правовых системах полностью запрещены соглашения, устанавливающие минимальную цену. В других правовых системах соглашения о минимальной цене могут быть разрешены лишь для некоторых видов товаров (например, товаров с торговой маркой, имеющей высокую репутацию, или предметов роскоши) или при выполнении оговоренных условий (например о том, что соглашение об установлении цены подлежит утверждению компетентным органом или что должно быть доказано, что покупатели обладают достаточной возможностью приобрести те же или аналогичные товары по ценам, не подпадающим под соглашение об установлении цен).

4. [4] Договариваясь об ограничении на перепродажу товаров по встречной торговле, следует иметь в виду, что в зависимости от коммерческих обстоятельств сделки, ограничение может снизить цену, которую сторона соглашения о встречной торговле, закупающая и перепродающая товары, сможет предложить стороне встречной торговой сделки, поставляющей товары. Такие последствия может иметь оговорка о запрещении перепродажи товаров на наиболее выгодном рынке или оговорка, содержащая требование о таких условиях перепродажи, которые приводят к увеличению издержек для стороны, перепродающей товары.

5. [5] Когда предусматривается установить ограничение на перепродажу, целесообразно, чтобы в соглашение о встречной торговле включались как можно более конкретные положения относительно содержания этого ограничения. При отсутствии в соглашении о встречной торговле положения об ограничениях на перепродажу требование о том, чтобы на закупку товаров для встречной торговли распространялось ограничение на перепродажу, может осложнить заключение контракта на поставку и затруднить возложение ответственности на какую-либо из сторон за незаключение контракта на поставку. Когда к осуществлению закупок, необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле, может быть привлечена третья сторона и в отношении этой третьей стороны-покупателя должны применяться ограничения на перепродажу, поставщику целесообразно обеспечить, чтобы третьей стороне-покупателю было известно о том, что на ее закупки распространяется подобное ограничение (см. ниже, пункты 23 и 24).

6. [6] Степень конкретности соглашения о встречной торговле зависит от таких факторов, как был ли определен вид закупаемых товаров, характер ограничения, продолжительность времени, в течение которого будут заключаться контракты на поставку, и возможность привлечения к перепродаже товаров третьих сторон. В одних случаях в соглашении о встречной торговле можно сформулировать положение об ограничении на перепродажу, которое будет распространяться на все закупки, осуществляемые в соответствии с соглашением о встречной торговле. В других случаях поставщик во время заключения соглашения о встречной торговле может не иметь необходимой информации для того, чтобы определить, есть ли целесообразность в установлении ограничения на перепродажу, но хотел бы зарезервировать за собой право поднять этот вопрос на более поздней стадии. В таких случаях в соглашении о встречной торговле может быть определен лишь вид или коммерческая цель предполагаемого ограничения на перепродажу. Например, может быть согласовано, что стороны договорятся об ограничении территории, на которой покупателю разрешается перепродавать товары, во избежание продажи этого товара на существующих рынках поставщика.

7. [7] В некоторых исключительных обстоятельствах в соглашение о встречной торговле может включаться оговорка о том, что покупатель может лишь использовать товары для своих нужд и не может их перепродавать. Такое ограничение может быть введено, например, в тех случаях, когда товары поставляются на преференциальных условиях (например, для того чтобы помочь покупателю в трудной ситуации) либо когда поставщик связан обязательством ограничить распространение товаров в силу их особо секретного характера, либо когда перепродажа товаров повлекла бы за собой раскрытие информации, которую поставщик хотел бы держать под контролем.

8. [новый пункт] Стороны встречной торговой сделки иногда включают в соглашение о встречной торговле положения, ограничивающие свободу поставщика товаров для встречной торговли сбывать товары того вида, который является предметом встречной торговой сделки. Цель такого ограничения может состоять в том, чтобы укрепить возможности покупателя по перепродаже соответствующих товаров или сделать встречную торговую сделку более выгодной для покупателя.

Например, поставщик товаров для встречной торговли может согласиться не продавать аналогичные товары некоторым заказчикам или на некоторых рынках. Поставщик товаров для встречной торговли может также предоставить другой стороне встречной торговой сделки исключительные права на оптовую торговлю в отношении таких товаров. Стороны могут также согласовать, что поставщик не будет сбывать товары того же вида по ценам ниже чем те, которые используются в рамках встречной торговой сделки. Такие ограничения в отношении поставщика могут устанавливаться в тех случаях, когда в рамках этой же сделки покупатель соглашается с ограничениями на перепродажу, или же подобные ограничения могут быть согласованы в случаях, когда никакой договоренности об ограничениях на перепродажу не имеется. Высказанное в настоящей главе предупреждение (выше, пункт 3) о том, что различные ограничения на сбыт могут противоречить императивным нормам, касающимся ограничительной деловой практики, также применимы и к ограничениям на сбыт в отношении поставщика товаров для встречной торговли.

В. Обязательство информировать или проводить консультации

9. [8] В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что сторона, закупающая товары в соответствии с соглашением о встречной торговле, должна информировать поставщика об отдельных аспектах перепродажи этих товаров, например, о территории перепродажи, цене перепродажи или упаковке и маркировке товаров. Информация такого рода может быть полезной для поставщика при осуществлении контроля за соблюдением ограничений на перепродажу, которыми связан покупатель, при определении того, достигается ли при перепродаже товаров покупателем цель внедрения этих товаров на новые рынки, при принятии решения о целесообразности дальнейшего предложения этих товаров в рамках встречных торговых сделок, при определении того, послужит ли достижению цели открытия новых рынков или повышения объема продаж на традиционных рынках заключение дальнейших встречных торговых сделок с данным покупателем, или при планировании своего собственного сбыта или производства тех же товаров или товаров аналогичного вида. Такое обязательство информировать может также согласовываться сторонами в тех случаях, когда они не приходят к договоренности о каком-либо конкретном ограничении на перепродажу, например, по той причине, что вид закупаемых товаров не был оговорен во время заключения соглашения о встречной торговле.

10. [9] В соглашении о встречной торговле должны содержаться четкие положения о том, ограничивается ли обязательство информировать или проводить консультации предоставлением информации или же его цель состоит в обеспечении возможности для консультаций между покупателем и поставщиком до перепродажи товаров. Целесообразно оговорить момент информирования поставщика. Если стороны намереваются предусмотреть консультации до перепродажи, следует четко указать, что покупатель обязан информировать поставщика в достаточный срок для того, чтобы консультации могли состояться.

С. Территориальные и связанные с ними ограничения

11. [10] Стороны встречной торговой сделки иногда договариваются об ограничениях относительно территории, на которой сторона, закупающая товары в соответствии с соглашением о встречной торговле, может их перепродать. Территориальное ограничение может быть основано, например, на желании поставщика открыть продажи на новых рынках, защитить свои существующие рынки, обеспечить соответствие товаров нормам, действующим на рынках перепродажи, или избежать нарушения ограничений, создаваемых патентами, которыми обладают третьи стороны, или лицензионными соглашениями между третьими сторонами и

поставщиком в отношении технологии производства товаров для встречной торговли. Еще одной причиной может быть стремление не допустить нарушения исключительных прав на оптовую торговлю, предоставленных стороной, поставляющей товары в рамках соглашения о встречной торговле. Если поставщик предоставляет исключительное право на оптовую торговлю на какой-либо конкретной территории, из такого соглашения само собой вытекает, что этот поставщик будет обязан не заключать договоренностей, ущемляющих исключительное право на оптовую торговлю соответствующими товарами. Иногда в соглашениях об исключительном праве на оптовую торговлю предусматривается, что лицо, обладающее таким исключительным правом, имеет право на получение комиссии в тех случаях, когда соответствующие товары продаются на территории, в отношении которой установлены ограничения. В таких случаях стороны соглашения о встречной торговле могут потребовать от покупателя уплаты комиссии лицу, обладающему исключительным правом на оптовую торговлю такими товарами.

12. [11] Определение территорий, на которых товары могут быть перепроданы, может осуществляться путем конкретного указания либо территорий, на которых не разрешена перепродажа товаров, либо территорий, на которых перепродажа товаров разрешена. В положении, оговаривающем территории, на которых товары могут быть перепроданы, должно быть четко указано, что перепродажа запрещена на тех территориях, которые конкретно не названы. Сторонам следует обращать внимание на необходимость использования точной терминологии. Такие общие выражения, как "страны Карибского бассейна", "Латинская Америка", "район Тихого океана" или "Западная Европа", могут истолковываться различным образом и поэтому могут быть непригодны. Территория, на которой разрешена перепродажа товаров, может также ограничиваться теми районами, в которых имеется послепродажное обслуживание, организованное покупателем или каким-либо иным лицом. При составлении положений, касающихся территорий перепродажи, стороны должны учитывать, что право на перепродажу на тех или иных территориях нельзя смешивать с вопросом о том, является ли право перепродажи на этих территориях исключительным или неисключительным.

13. [12] В некоторых случаях в соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что лишь конкретно оговоренное количество товаров разрешается перепродавать на тех или иных территориях или что лишь конкретно оговоренное количество товаров разрешается перепродавать без ограничений в отношении территории. Такой подход может быть вызван, например, существованием установленных правительством импортных квот, стремлением не допустить избыточного предложения товаров на существующих рынках или желанием внедрить товары на новые рынки.

14. [13] Если заключение встречной торговой сделки может привести к перепродаже товаров на рынках, на которых поставщик обычно свои товары не продает, поставщик, возможно, пожелает разрешить перепродажу товаров лишь на территориях, на которых они охватываются страхованием ответственности за качество выпускаемой продукции на случай связанных с этими товарами требований из причиненных телесных повреждений или ущерба имуществу. Может быть достигнуто соглашение о том, что ответственность за обеспечение страхового покрытия лежит на стороне, которая закупает товары в соответствии с соглашением о встречной торговле и затем перепродает. В таком страховании может быть заинтересован поставщик, поскольку требования из ущерба, вызванного использованием товаров, могут быть предъявлены поставщику. Оговорка, позволяющая перепродажу товаров лишь на тех территориях, на которых они охватываются страхованием ответственности за качество продукции, может быть особенно уместной в тех случаях, когда закупаемая в рамках встречной торговой

сделки продукция подлежит перепродаже на рынке, на котором стандарт ответственности или уровень компенсации, предусматриваемые законами об ответственности за качество продукции, значительно выше, чем на тех рынках, на которых эта продукция традиционно реализуется.

15. [14] Поставщики иногда запрещают покупателям продавать приобретенные товары каким-либо конкретным заказчикам или категориям заказчиков. Такие ограничения могут быть вызваны желанием со стороны поставщика сохранить некоторых заказчиков для себя (например, покупателей, делающих массовые закупки). Цель ограничения такого рода может состоять в том, чтобы не допустить при поставке товаров конкуренции, которая может привести к снижению цены. Следует отметить, что такие ограничения на перепродажу могут нарушать упомянутые выше (пункт 3) императивные нормы, запрещающие некоторые виды ограничительной деловой практики. Другой возможной причиной таких ограничений может быть стремление не допустить перепродажи некоторым покупателям товаров, имеющих секретный или опасный характер.

16. [15] Стороны иногда договариваются о том, что для перепродажи товаров требуется согласие поставщика. Этот подход мог бы быть принят, например, в тех случаях, когда характер товаров требует ограничения на их перемещение (например, опасные вещества или оборудование, использование которых требует специальной подготовки) или когда поставщик предполагает в будущем предоставить исключительные права на оптовую торговлю этими товарами и поэтому желает сохранить право ограничить перепродажу товаров покупателем после предоставления этого исключительного права. Требование согласия может быть ограничено специально оговоренными территориями или категориями заказчиков. Осуществление поставщиком права не давать согласия может быть поставлено в зависимость от соблюдения объективных критериев. Например, может быть достигнута договоренность о том, что в согласии может быть отказано в тех случаях, когда товары должны быть перепроданы на рынке, на котором действует исключительное право на оптовую торговлю, или когда существующий объем продаж товаров поставщиком или лицами, занимающимися оптовой торговлей ими, достигает какого-либо конкретно оговоренного уровня.

D. Цена перепродажи

17. [16] Иногда в соглашениях о встречной торговле содержатся положения о минимальной цене перепродажи товаров. Как указывается выше в пункте 3, стороны должны учитывать, что во многих государствах согласно действующим императивным нормам, связанным с ограничительной деловой практикой, установление минимальной цены перепродажи разрешено лишь в ограниченном числе случаев.

18. [17] Поставщик, возможно, пожелает установить минимальную цену перепродажи в тех случаях, когда в соответствии с соглашением о встречной торговле товары поставляются в таком количестве, что их перепродажа может дестабилизировать или снизить цену на товары такого вида. Хотя многие встречные торговые сделки заключаются на поставку товаров в таких количествах, что они не могут оказать на рыночную цену негативного воздействия, бывают случаи, когда встречные торговые сделки приводят к резкому и значительному увеличению поставок товаров какого-либо конкретного вида, что может тем самым вызвать нестабильность цен. Цель минимальных цен перепродажи может также состоять в недопущении продажи по заниженным ценам, которая может отрицательно сказаться на репутации соответствующей продукции.

19. [18] Минимальная цена перепродажи может быть оговорена в соглашении о встречной торговле или может быть согласовано, что минимальная цена перепродажи устанавливается после заключения соглашения о встречной торговле (например, во время заключения контракта на поставку или после перепродажи какого-либо конкретно оговоренного объема товаров). В случае долгосрочной встречной торговой сделки стороны могут договориться о периодическом установлении минимальной цены перепродажи. Соглашение о встречной торговле должно содержать четкие положения относительно тех сборов и издержек, которые входят составной частью в оговариваемую минимальную цену перепродажи (например, транспортные расходы, страховые премии или налоги). Если минимальная цена устанавливается после заключения соглашения о встречной торговле, стороны, возможно, пожелают увязать определение минимального размера цены с каким-либо объективным стандартом, подобным тем, которые используются при установлении цены на товары между сторонами соглашения о встречной торговле. К таким стандартам относятся котировка цены на рынке товаров данного вида, цена конкурентов или цена, устанавливаемая для того покупателя, которому поставщик предоставляет режим наибольшего благоприятствования (см. главу VI, "Установление цены товаров", пункты 11-20).

20. [19] Стороны, возможно, не пожелают устанавливать при заключении соглашения о встречной торговле конкретную минимальную цену перепродажи в тех случаях, когда товары имеют стандартное качество, как, например, сырье, и реализуются на открытых рынках, поскольку рыночная цена может упасть ниже какой-то конкретной минимальной цены перепродажи, установленной в соглашении о встречной торговле. Покупателю, связанному минимальной ценой перепродажи, превышающей рыночную цену, будет трудно или невозможно перепродать этот товар. Во избежание таких трудностей стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что минимальная цена перепродажи должна увязываться с динамикой рыночной цены на соответствующий товар. Это может быть сделано путем увязки определения минимальной цены с объективными стандартами, о которых говорится в предыдущем пункте.

Е. Упаковка и маркировка

21. [20] В соглашении о встречной торговле могут содержаться требования в отношении вида упаковки и маркировки, используемой при перепродаже товаров. Такие требования могут быть связаны с обязательством для покупателя переупаковать или перемаркировать товары или перепродать товары с их первоначальной упаковкой или маркировкой. Вопрос об упаковке и маркировке может представлять важность в силу того, что цель многих встречных торговых сделок состоит во внедрении товаров на нетрадиционные рынки. Упаковка и маркировка товаров могут быть направлены на то, чтобы оказать воздействие на возможности сбыта товаров на соответствующих рынках, или могут быть вызваны необходимостью соблюдения правовых норм, регулирующих вопросы упаковки и маркировки. Например, в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено требование о том, чтобы товары продавались с использованием торгового знака поставщика, чтобы товары продавались в какой-либо конкретной форме упаковки, чтобы на упаковке были перечислены ингредиенты и состав товаров, чтобы на упаковке было указано происхождение товаров или чтобы на упаковке были указаны инструкции по использованию и чтобы эти инструкции были изложены в какой-либо конкретной форме.

22. [21] Стороны должны обеспечить, чтобы предусмотренные в соглашении о встречной торговле требования относительно упаковки и маркировки не противоречили императивным положениям, применяемым в месте перепродажи товаров. Например, могут существовать требования относительно маркировки происхождения товаров, запреты на изменение некоторых элементов маркировки или

упаковки или требования, вытекающие из законов о защите потребителей и об охране окружающей среды. Даже в тех случаях, когда в соглашении о встречной торговле не содержится требования о переупаковке или перемаркировке, может создаться ситуация, когда покупателю придется переупаковать или перемаркировать товар в силу несоответствия упаковки и маркировки поставщика нормам, применимым в стране перепродажи товара.

F. Применимость по отношению к третьим сторонам-покупателям

23. [22] Когда существует возможность того, что сторона, обязующаяся закупить товары, привлечет к закупкам третью сторону, поставщик может быть заинтересован в обеспечении соблюдения третьей стороной оговоренного в соглашении о встречной торговле ограничения на перепродажу. В этих целях поставщик, возможно, пожелает включить в соглашение о встречной торговле положение, обязывающее сторону, первоначально обязавшуюся закупить товары, включить ограничение на перепродажу в контракт, который она заключает с третьей стороной. Кроме того, поставщику целесообразно включить это ограничение на перепродажу в заключаемый с третьей стороной контракт на поставку или в соглашение с третьей стороной, на основании которого она дает поставщику обязательство заключить в будущем контракт на поставку (см. главу VIII, "Участие третьих сторон", пункты [15] и [16]). В этом случае третья сторона будет нести прямую ответственность перед поставщиком за соблюдение ограничения на перепродажу.

24. [23] Как указывается в пункте [25] главы VIII, "Участие третьих сторон", сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может в соответствии с соглашением о встречной торговле нести ответственность за перепродажу товаров третьей стороной в нарушение ограничения, установленного в соглашении о встречной торговле. Поэтому первоначально обязавшаяся сторона сама будет заинтересована в отражении в контракте с третьей стороной любых ограничений на перепродажу, оговоренных в соглашении о встречной торговле. Кроме того, сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, возможно, пожелает включить в контракт с третьей стороной оговорку "считать не нанесшим убытков", в соответствии с которой третья сторона будет обязана возместить ей любой материальный ущерб, нанесенный поставщику в результате нарушения третьей стороной ограничения на перепродажу (обсуждение оговорок "считать не нанесшим убытков" см. главу VIII, пункт [33]).

G. Пересмотр ограничений

25. [24] Крупномасштабные встречные торговые сделки часто связаны с закупкой и перепродажей товаров в течение длительного периода времени, в ходе которого основополагающие коммерческие обстоятельства и интересы сторон могут значительным образом измениться. В силу возможности таких изменений в соглашении о встречной торговле может быть целесообразным предусмотреть положение о пересмотре согласованных ограничений на перепродажу. Может быть достигнута договоренность о периодическом пересмотре или пересмотре по просьбе одной из сторон. Когда пересмотр должен происходить по просьбе одной из сторон, в соглашении о встречной торговле могут быть конкретно указаны те виды изменений основополагающих обстоятельств, которые дадут право какой-либо из сторон на пересмотр ограничений. Даже в отсутствие оговорки о пересмотре в соглашении о встречной торговле, согласно некоторым правовым системам, в случае значительных изменений обстоятельств, лежащих в основе сделки, стороны будут обязаны пересмотреть соответствующее ограничение.

26. [25] Степень целесообразности той или иной процедуры пересмотра будет зависеть от характера соответствующего ограничения на перепродажу. Например, ограничение в отношении территории или цены перепродажи, увязанное с каким-либо конкретным видом товаров, может в будущем потребовать внесения больших изменений, чем ограничение менее строгого характера, например, требование о том, чтобы покупатель консультировался с поставщиком до перепродажи товаров.