



**ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ**

**ГЕНЕРАЛЬНАЯ  
АССАМБЛЕЯ**



Distr.  
GENERAL

A/CN.9/332/Add.8  
7 June 1990

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
Двадцать третья сессия  
Нью-Йорк, 25 июня - 6 июля 1990 года

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ**

Проект правового руководства по составлению контрактов на  
международные встречные торговые сделки: образцы глав\*

Доклад Генерального секретаря

Добавление

**VII. ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания .....	1
B. Определение приемлемых контрактов на поставку .....	2-9
1. Принцип определения вида товара .....	3-5
2. Принцип указания географического происхождения .....	6
3. Принцип идентифицирования поставщика .....	7
4. Принцип идентифицирования покупателя .....	8
5. Неприемлемые закупки .....	9
C. Стадия выполнения обязательства .....	10-12
D. Сумма зачета обязательств .....	13-16
E. Срок выполнения обязательства по встречной торговле .....	17-30
1. Продолжительность срока выполнения .....	17-22
2. Продление срока выполнения .....	23-26
3. Промежуточные сроки срока выполнения .....	27-30
F. Контроль и регистрация выполнения обязательства по встречной торговле .....	31-44
1. Обмен информацией .....	32-34
2. Подтверждение выполнения обязательства по встречной торговле .....	35-37
3. Свидетельские счета .....	38-44

\* Содержащийся в настоящем документе текст представляет собой первый проект, подготовленный секретариатом для рассмотрения Комиссией в рамках подготовительной работы над проектом правового руководства по составлению контрактов на международные встречные торговые сделки, и не следует считать, что в нем отражены мнения Комиссии.

#### А. Общие замечания

1. В соглашении о встречной торговле необходимо урегулировать целый ряд вопросов, касающихся выполнения обязательств по встречной торговле. Один из таких вопросов связан с тем, какие виды контрактов на поставку являются приемлемыми для того, чтобы идти в зачет выполнения обязательств (пункты 2-9 ниже). Другой вопрос состоит в том, является ли обязательство по встречной торговле выполненным в тот момент, когда стороны заключают контракт на поставку, или же в какой-либо последующий момент времени в ходе выполнения контракта на поставку (пункты 10-12 ниже). Еще один вопрос состоит в том, следует ли вычитать из суммы подлежащего выполнению обязательства по встречной торговле сумму, эквивалентную цене, уплачиваемой в соответствии с контрактом на поставку, или же какую-либо более или менее значительную сумму (пункты 13-16 ниже). Существует также еще один вопрос, который связан со сроками, в течение которых обязательство по встречной торговле подлежит выполнению (пункты 17-30 ниже). Стороны, возможно, пожелают также определить процедуры контроля и регистрации выполнения обязательств (пункты 31-44 ниже).

#### В. Определение приемлемых контрактов на поставку

2. Стороны обычно определяют те контракты на поставку, которые будут идти в зачет выполнения обязательств по встречной торговле ("приемлемые контракты на поставку") за счет указания в соглашении о встречной торговле видов товаров, которые будут закупаться в соответствии с такими будущими контрактами на поставку. В некоторых случаях стороны включают в соглашение о встречной торговле дополнительные критерии, касающиеся географического происхождения товара, личности поставщика или личности покупателя. В тех случаях, когда стороны не в состоянии указать определенный вид товара в соглашении о встречной торговле, некоторые из этих критериев могут быть использованы для определения приемлемых контрактов на поставку.

##### 1. Принцип определения вида товара

3. В тех случаях, когда стороны определяют контракты, которые могут идти в зачет выполнения обязательства путем указания вида товара, подлежащего закупке, желательно, чтобы они делали это с максимально возможной точностью. Такая точность имеет особое значение в том случае, если существуют различные варианты товара, подлежащего закупке. (О положениях соглашения о встречной торговле, касающихся вида товара, см. главу V, "Вид, качество и количество товара", пункты 2-11).

4. В некоторых случаях стороны договариваются в соглашении о встречной торговле о том, что помимо закупки товара в рамках встречной торговой сделки в качестве выполнения обязательства по встречной торговле могут учитываться другие соответствующие статьи. К такого рода дополнительным статьям могут относиться, например, закупки образцов и прототипов в процессе выбора товара для встречной торговли, привлечение местной рабочей силы, закупки на внутреннем рынке товаров и услуг, необходимых для осуществления контракта на поставку, неоплачиваемая деятельность покупателя в стране поставщика (например, набор персонала, программы подготовки кадров, командирование сотрудников и другие формы технической помощи), закупки у поставщика транспортных услуг или выполнение покупателем гарантийного обслуживания товаров встречной торговли. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что за счет таких статей может выполняться лишь определенная ограниченная часть обязательства по встречной торговле.

5. Если покупатель осуществляет предварительные закупки у поставщика, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что контракты на поставку должны удовлетворять требованиям "дополнительных закупок", с тем чтобы их можно было засчитывать как выполнение обязательства (см. главу V, пункты 26 и 27).

## 2. Принцип указания географического происхождения

6. Приемлемость контрактов на поставку может определяться ссылкой на то, что товары для встречной торговли должны быть произведены в определенном географическом районе. Такого рода указания в некоторых случаях используются в косвенных компенсационных сделках, когда импортер желает, чтобы встречные закупки осуществлялись в направлении какого-либо определенного региона. Кроме того, в соглашении о встречной торговле может быть указан необходимый минимальный удельный вес местных затрат. Такие условия могут предусматривать, что определенные элементы данного товара должны производиться на местной основе или что стоимость местных элементов должна составлять определенную часть общей стоимости. В некоторых случаях требования в отношении удельного веса местных затрат содержатся в государственных правилах.

## 3. Принцип идентифицирования поставщика

7. Стороны могут договориться о том, что экспортер обязан выполнить обязательство по встречной торговле путем закупок товара у каких-либо других лиц, помимо импортера. Такая практика обычно применяется при косвенных компенсационных сделках (см. главу II, пункт 13). В таких случаях приемлемость контрактов на поставку желательно определять на основе идентифицирования поставщиков, у которых следует закупать товар. Соглашение о встречной торговле может содержать перечень приемлемых поставщиков или же устанавливать критерии, которыми покупатель должен руководствоваться при выборе поставщика. Можно, например, предусмотреть, что выбранный поставщик должен являться представителем определенного сектора экономики, контролировать предприятия определенного размера, иметь конкретную производственную программу, располагаться в конкретном регионе или же принадлежать местным деловым кругам. Если определяется несколько приемлемых поставщиков, то покупателю может быть предоставлено право распределять закупки среди различных поставщиков или же разработать конкретную структуру закупок у конкретных поставщиков. Определение приемлемых поставщиков отнюдь не означает, что эти поставщики взяли на себя какие-либо обязательства по поставке товара для встречной торговли. В некоторых случаях импортер может предоставить заверения в том, что приемлемые поставщики готовы провести переговоры о заключении контракта на поставку или же дать обещание оказать помощь покупателю в выявлении поставщика, желающего заключить контракт на поставку. (Об участии третьих лиц в качестве поставщиков см. главу VIII, пункт ...). В соглашении о встречной торговле могут быть предусмотрены последствия для обязательства по встречной торговле, если ни один из приемлемых поставщиков не выражает готовности заключить контракт на поставку.

## 4. Принцип идентифицирования покупателя

8. Определенный ограничительный элемент, который в некоторых случаях проявляется при определении приемлемых контрактов на поставку, связан с идентифицированием покупателя. В соглашении о встречной торговле может, например, предусматриваться, что в качестве выполнения обязательства будут учитываться лишь закупки, осуществленные той стороной, которая обязалась закупить товар, или конкретными третьими лицами (например, третьими лицами из определенной страны или географического региона). Об ограничениях в отношении участия третьих сторон в качестве покупателей см. главу VIII, пункт .

## 5. Неприемлемые закупки

9. Стороны могут договориться о том, что при определенных обстоятельствах закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости в соответствии с соглашением о встречной торговле, будут учитываться как выполнение обязательства по встречной торговле. Например, неприемлемые закупки могут быть учтены, если добросовестные усилия покупателя по выявлению приемлемых товаров, производимых приемлемыми поставщиками или в географических регионах или секторах экономики, определенных в соглашении о встречной торговле, оказались безуспешными. В соответствующем положении покупателю может быть предложено представить доказательства в отношении предпринятых им усилий по осуществлению закупок в соответствии с соглашением о встречной торговле (об аналогичном случае, связанном с просьбой одной из сторон продлить срок выполнения обязательства, см. пункты 23-26 ниже). Можно договориться, что для того, чтобы закупки удовлетворяли требованиям приемлемости и учитывались как выполнение обязательства, необходимо конкретное заблаговременное согласие той стороны, перед которой взято обязательство. Для поддержки усилий, связанных с выполнением требований в отношении происхождения товара, действие исключения из этого правила может быть ограничено в соглашении о встречной торговле более поздними этапами срока выполнения обязательства. Кроме того, стороны могут договориться о том, что закупки, учитываемые как выполнение обязательства, но не удовлетворяющие критериям приемлемости, будут учитываться в неполном объеме стоимости таких закупок (см. пункты 14-15 ниже).

### С. Стадия выполнения обязательства

10. В соглашении о встречной торговле желательно указать конкретные события, которые должны произойти для того, чтобы обязательство по встречной торговле можно было считать выполненным. Стороны могут выбрать один из двух основных подходов. В соответствии с первым подходом обязательство по встречной торговле считается выполненным после заключения контракта на поставку. В таких случаях при нарушении обязательства в соответствии с контрактом на поставку могут быть использованы средства правовой защиты, предусмотренные в соответствии с таким контрактом на поставку. Стороны могут договориться о том, что, если контракт на поставку не выполняется по вине одной из сторон, сумма невыполненного контракта может быть, по желанию другой стороны, вновь включена в обязательство по встречной торговле.

11. В соответствии со вторым подходом обязательство считается выполненным на согласованной стадии исполнения контракта на поставку. Например, можно договориться о том, что обязательство покупателя считается выполненным, когда открыт аккредитив или когда средства переведены поставщику, а соответствующее обязательство поставщика считается выполненным, когда товар поставлен или передан в распоряжение покупателя согласованным способом. В таких случаях при нарушении обязательств в соответствии с контрактом на поставку сторона, не нарушившая обязательств, может прибегнуть к использованию средств правовой защиты не только в связи с невыполнением обязательств по контракту на поставку, но также в связи с нарушением соглашения о встречной торговле, если обязательство по встречной торговле остается невыполненным.

12. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о последствиях для обязательств по встречной торговле в связи с незаключением или невыполнением контракта на поставку. Можно, например, договориться о том, что если это произошло по вине одной из сторон, подлежащее выполнению обязательство по встречной торговле другой стороны может быть, по желанию этой другой стороны, считаться выполненным в объеме неакцептованной оферты или неисполненного контракта (см. главу XIII, "Взаимосвязь обязательств", пункт ).

D. Сумма зачета обязательств

13. Во многих встречных торговых сделках полная закупочная цена контракта на поставку вычитается из подлежащего выполнению обязательства по встречной торговле (сумма, вычитаемая из подлежащего выполнению обязательства по встречной торговле, именуется ниже "зачетом обязательства"). В некоторых случаях стороны договариваются о том, что сумма зачета обязательства по контракту на поставку должна быть отличной от закупочной цены. Одна из причин такого подхода может быть обусловлена желанием сторон производить зачет обязательства по отдельным затратам (например, на перевозку и страхование), которые не включены в закупочную цену, или же исключить из зачета обязательства определенные расходы, включаемые в закупочную цену. Поставщик может согласиться с зачетом таких элементов затрат, если, например, они связаны с закупкой в стране поставщика услуг, необходимых для выполнения контракта на поставку.

14. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что закупки должны зачитываться как выполнение обязательства по встречной торговле по различным ставкам в зависимости от вида закупаемого товара. Например, зачет обязательства может предоставляться по ставке 50 процентов стоимости закупки для одного вида товара и 150 процентов для другого. Такая изменяющаяся ставка зачета обязательства может оказаться весьма удобной для поставщика, который желает стимулировать закупки товара определенного вида. В отношении компенсационных сделок соглашение о встречной торговле может предусматривать зачет инвестиций или передачи технологии на сумму, превышающую сумму притока капитала за счет таких инвестиций или же денежную стоимость передаваемой технологии (например, по ставке 150 процентов). При косвенных компенсационных сделках и обратных закупках соглашение о встречной торговле может предусматривать предоставление в определенном объеме зачета обязательства в отношении экспортных поставок помимо поставок встречному импортеру с производственных предприятий, поставленных экспортером. Зачет обязательства может также производиться в отношении определенной части стоимости продаж покупателям из страны встречного экспортера.

15. В соглашении о встречной торговле могут также предусматриваться различные ставки зачета обязательства на основе идентификации личности поставщика, географического происхождения товара или личности покупателя. Цель такого положения состоит в том, чтобы сориентировать данного покупателя на определенных поставщиков или определенные регионы или же обеспечить реализацию соответствующих товаров на определенных рынках.

16. Могут быть также предусмотрены различные ставки зачета обязательства в зависимости от сроков осуществления закупок. В соответствии с такой системой покупатель может выполнить обязательство по встречной торговле, закупив меньшее количество товара, если контракт на поставку был заключен на ранних этапах срока выполнения обязательства по встречной торговле. Цель такого подхода состоит в том, чтобы стимулировать покупателя выполнять его обязательство не на более поздних, а на более ранних этапах срока выполнения обязательства. В подобных случаях особенно важно указать в соглашении о встречной торговле момент предоставления зачета обязательства (например, при размещении заказа или при осуществлении платежа).

## Е. Срок выполнения обязательства по встречной торговле

### 1. Продолжительность срока выполнения

17. Сторонам следует указать в соглашении о встречной торговле продолжительность срока, в течение которого обязательство по встречной торговле должно быть выполнено (именуемое ниже "сроком выполнения"). В соглашении о встречной торговле продолжительность срока выполнения можно определить, указав, что срок выполнения начинается в определенную дату и истекает в определенную дату.

18. Другой метод состоит в том, чтобы обусловить начало срока выполнения обязательств, определенным событием, указанным в соглашении о встречной торговле, и установить соответствующую продолжительность срока выполнения. Такой подход может оказаться весьма желательным в самых различных обстоятельствах. Например, если заключение соглашения о встречной торговле предшествует вступлению в силу экспортного контракта, стороны могут договориться о том, что период выполнения начнется лишь с момента вступления в силу экспортного контракта. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле существует неопределенность относительно наличия товаров для встречной торговли или относительно способности покупателя использовать или реализовать их, стороны могут договориться о том, что срок выполнения начнется после завершения определенных подготовительных мероприятий (например, идентификации товара, инспекции со стороны покупателя, технической аттестации предприятия по производству данного товара, достижения соглашения с какой-либо третьей страной, выступающей покупателем, или завершения совместных конъюнктурных исследований). Если экспортер желает обеспечить исполнение экспортного контракта на ранних этапах или завершить его исполнение до начала исполнения обязательства по встречной торговле, стороны могут указать в соглашении о встречной торговле, что начало срока исполнения определяется конкретным событием в процессе исполнения экспортного контракта, например, открытием аккредитива, поставкой определенной части товара или осуществлением платежа. При обратных закупках соответствующим моментом может быть начало производства продукции для обратной закупки на оборудовании, поставленном в соответствии с экспортным контрактом. Для избежания неопределенности в отношении того, выполнены ли условия, определяющие начало срока выполнения, в соглашении о встречной торговле желательно с максимальной точностью определить такие условия и соответствующие обязательства сторон.

19. При определении продолжительности срока выполнения сторонам следует учитывать целый ряд факторов. Один из факторов - масштабы и вид планируемой сделки. Так, например, если обязательство по встречной торговле является крупномасштабным и предусматривает целый ряд поставок, для выполнения такого обязательства по встречной торговле обычно необходимо выделять больший срок, чем для относительно небольших сделок. Если в соглашении о встречной торговле товар для встречной торговли определяется в общих формулировках, то может потребоваться более продолжительный срок выполнения, с тем чтобы обеспечить необходимое время для идентифицирования соответствующего товара для встречной торговли. На продолжительность срока выполнения может повлиять качество товара для встречной торговли. Чем выше качество, тем больше вероятность того, что покупатель сможет самостоятельно их реализовать или использовать, что потребует менее продолжительного срока выполнения.

20. В некоторых случаях продолжительность срока выполнения устанавливается таким образом, что он истекает после даты, на которую необходимо осуществить платеж в соответствии с экспортным контрактом. Подобный подход обеспечивает

экспортеру время для выполнения обязательства по встречной торговле после наступления срока платежа по экспортному контракту. В таких случаях импортер заинтересован в том, чтобы в соглашении о встречной торговле были предусмотрены эффективные санкции за нарушение обязательства по встречной торговле.

21. Стороны могут договориться о том, что срок выполнения для поставки в одном направлении должен иметь такую же продолжительность, как и срок выполнения для поставки в другом направлении. Подобный подход может оказаться целесообразным, если очередности поставок в обоих направлениях не придается особого значения (например, встречная торговля осуществляется в рамках зачетного счета (глава IX, "Платеж", пункты 35-52) или же свидетельского счета (пункты 38-44 ниже)). Подобный подход может также оказаться целесообразным при встречных закупках, когда встречный импортер готов приступить к исполнению обязательств по встречной торговле, не ожидая платежа по экспортному контракту.

22. Срок выполнения должен быть достаточно продолжительным для учета всех трудностей, с которыми может столкнуться поставщик в процессе поставки товара для встречной торговли. Если товар не поставлен своевременно, то покупатель может возразить против использования поставщиком средств правовой защиты в связи с невыполнением обязательства по встречной торговле, заявив, что такое невыполнение было обусловлено отсутствием товара. Если покупатель имеет право выбрать товар из списка приемлемых товаров для встречной торговли, то при расчете продолжительности срока выполнения следует учитывать продолжительность срока, необходимого для поставки каждого из товаров, включенных в такой перечень.

## 2. Продление срока выполнения

23. В некоторых случаях странам может потребоваться более продолжительный срок выполнения обязательства по встречной торговле, чем это предусмотрено в соглашении о встречной торговле. Покупатель, например, может столкнуться с непредвиденными трудностями в связи с использованием или реализацией подлежащего закупке товара. У поставщика же могут возникнуть проблемы в связи с обеспечением своевременной поставки согласованного товара.

24. В нормах законодательства, применимых в отношении соглашения о встречной торговле, может предусматриваться возможность продления срока, установленного для выполнения договорных обязательств данной стороны в том случае, если возможность выполнения обязательства ограничивается обстоятельствами, не зависящими от воли данной стороны. Стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле оговорки в отношении таких ситуаций (об освобождающих оговорках и оговорках об обстоятельствах непреодолимой силы см. главу XIII, пункты                   ).

25. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрена возможность продления срока выполнения обязательства в том случае, если сторона, желающая получить такое продление, предпринимала добросовестные усилия для выполнения этого обязательства. В этом положении желательно указать, каким образом покупатель может подтвердить добросовестные усилия. При косвенной компенсационной сделке можно, например, предусмотреть, что покупатель должен будет подтвердить, что он установил определенное количество контактов с потенциальными поставщиками в поисках приемлемого товара для встречной торговли. В соглашении о встречной торговле может быть также предусмотрено, что поставщик имеет право на продление срока выполнения, если он не смог поставить товар в силу обстоятельств, указанных в соглашении о встречной

торговле. К такого рода обстоятельствам могут относиться, например, задержка с получением заказа от покупателя или изменение спецификаций покупателя. Стороны могут договориться о том, что одна из сторон может просить о продлении срока выполнения лишь в том случае, если эта сторона выполнила определенную часть своего обязательства по встречной торговле.

26. Если выполнение обязательства по встречной торговле подкрепляется гарантией, то желательно, чтобы стороны предусмотрели возможность продления срока действия гарантии в связи с продлением срока выполнения (см. главу XII "Обеспечение выполнения обязательств", пункты 33 и 34).

### 3. Промежуточные сроки срока выполнения

27. В тех случаях, когда выполнение обязательства по встречной торговле предусматривает осуществление многочисленных поставок в течение продолжительного периода времени, стороны, возможно, пожелают разделить срок выполнения на промежуточные сроки. Срок выполнения продолжительностью в пять лет можно, например, разделить на пять годовых промежуточных сроков, определив часть общего обязательства, подлежащую выполнению в течение каждого промежуточного срока. Такой подход облегчает для сторон планирование поставок и сбыт товаров для встречной торговли и помогает избежать значительных задержек в выполнении обязательств, в результате которых стороны могут оказаться не в состоянии на более позднем этапе срока выполнения выполнить остающуюся часть обязательств по встречной торговле.

28. Соглашение о встречной торговле может предусматривать гибкий подход к недостаткам в выполнении обязательства по каждому отдельному промежуточному сроку, разрешая переносить всю или часть задолженности по обязательствам на следующий промежуточный срок. В таком случае покупатель будет обязан выполнить в течение следующего промежуточного срока ту часть обязательства, которая установлена для данного промежуточного срока, а также часть обязательства, перенесенную с предыдущего промежуточного срока. По неперенесенной части обязательства могут быть применены санкции за невыполнение обязательства по встречной торговле (см. главу XI, "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки", и главу XII, "Обеспечение выполнения обязательства"). Такая гибкость позволит покупателю определить количество подлежащих закупке товаров в течение данного промежуточного срока с учетом различных обстоятельств, например, краткосрочных конъюнктурных колебаний. Тем не менее, чрезмерная гибкость может отрицательно повлиять на интересы поставщика, если поступления от реализации товара в течение каждого промежуточного срока должны использоваться для осуществления платежа в соответствии с контрактом на поставку в обратном направлении.

29. Для того чтобы учесть возможность превышения объема выполненных обязательств в течение данного промежуточного срока по сравнению с необходимым уровнем, стороны могут договориться о том, что некоторые или все дополнительные закупки будут вычитаться из обязательства, подлежащего выполнению в течение следующего промежуточного срока. В противном случае стороны могут договориться о том, что выполнение обязательства сверх нормы в течение одного промежуточного срока не оказывает воздействия на объем обязательств для следующего промежуточного срока.

30. Стороны, возможно, пожелают установить предельные сроки в течение срока выполнения обязательства для завершения различных мероприятий, связанных с выполнением обязательства по встречной торговле. Стороны, например, могут указать предельные сроки представления образцов товара для встречной торговли, размещения заказов, поставки товара или открытия аккредитива.



Г. Контроль и регистрация выполнения обязательства по встречной торговле

31. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о согласовании процедур контроля и регистрации хода осуществления мероприятий по выполнению обязательства по встречной торговле. Такие договоренности могут оказаться особенно полезными при долгосрочных встречных торговых сделках, предусматривающих несколько поставок в одном или в обоих направлениях.

1. Обмен информацией

32. Стороны, возможно, пожелают согласовать процедуры обмена информацией о ходе осуществления мероприятий по выполнению обязательства по встречной торговле. Такие процедуры могут оказаться весьма полезными, в частности, при "косвенных компенсационных" сделках (глава II, "Введение", пункт 13), поскольку в данном случае обязательство по встречной торговле берется в пользу лица, которое не выступает поставщиком товара для встречной торговли, и поэтому потенциальные поставщики не являются сторонами соглашения о встречной торговле. Система обмена информацией может также оказаться полезной, если стороны осуществляют взаимную торговлю в значительных объемах, особенно если лишь часть такой торговли ведется в соответствии с соглашением о встречной торговле.

33. Стороны могут включить в соглашение о встречной торговле руководящие принципы, касающиеся содержания, периодичности и сроков обмена информацией. Соответствующая информация может охватывать, например, заключенные контракты, которые считаются приемлемыми и могут быть учтены как выполнение обязательства (особенно если такие контракты заключены с третьими лицами), осуществленные поставки, платежи, произведенные в соответствии с согласованными процедурами, а также планируемые поставки на предстоящие промежуточные сроки срока выполнения обязательства. Кроме того, стороны соглашения о встречной торговле могут в некоторых случаях счесть целесообразным проведение периодических совещаний для оценки хода осуществления мероприятий по выполнению взаимных обязательств. Такие совещания могут быть использованы для рассмотрения состояния заключенных контрактов и контрактов, по которым ведутся переговоры, а также для обсуждения возможных изменений в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле могут быть решены такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний и представительство обеих сторон.

34. При особенно сложных сделках, требующих постоянного контроля и координации, стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле создание совместного координационного комитета. Целесообразно, чтобы стороны согласовали такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний, представительство обеих сторон, процедуры отчетности о результатах таких совещаний и круг ведения комитета. Круг ведения подобного комитета обычно должен предусматривать оценку хода осуществления сделки, анализ возникающих проблем и рассмотрение возможных решений, создание рабочих групп по конкретным проблемам и обсуждение предложений об изменении соглашения о встречной торговле.

2. Подтверждение выполнения обязательства по встречной торговле

35. Стороны могут договориться о том, что покупатель имеет право получать от стороны, перед которой он несет обязательство по встречной торговле, письменное подтверждение относительно выполнения обязательства по встречной торговле. Такое подтверждение может даваться в форме заявления поставщика

(в некоторых случаях именуемого "освобождающим письмом"). Стороны могут договориться о том, что освобождающее письмо является условием осуществления платежа в соответствии с контрактом на поставку, который был заключен в целях выполнения обязательства по встречной торговле (например, в условиях аккредитива можно предусмотреть, что освобождающее письмо должно являться одним из тех документов, которые представляются банку для получения платежа). Выполнение обязательства по встречной торговле может быть также подтверждено за счет включения в контракт на поставку положения о том, что данный контракт заключается в целях выполнения обязательства по встречной торговле.

36. Письменное подтверждение выполнения обязательства необходимо для избежания разногласий, которые могут возникнуть после исполнения определенного контракта на поставку в отношении того, следует ли учитывать данный контракт, как выполнение обязательства по встречной торговле. Письменное подтверждение может также оказаться весьма полезным для той стороны, которая желает предъявить (например, в ходе переговоров о заключении другого соглашения о встречной торговле) материалы о выполнении обязательства по встречной торговле.

37. Если письменное подтверждение предусматривается при многосторонней сделке (см. главу VIII, "Участие третьих сторон", пункты ), то в соглашении о встречной торговле желательно указать, должно ли выполнение обязательства подтверждаться поставщиком товара или стороной, в пользу которой взято данное обязательство. При отсутствии такого указания между покупателем и стороной, в пользу которой взято обязательство, могут возникнуть разногласия относительно значимости заявления той или иной третьей стороны, выступающей поставщиком, относительно того, что контракт на поставку означает выполнение обязательства по встречной торговле, или же значимости соответствующего положения в контракте на поставку с третьей стороной, выступающей поставщиком.

### 3. Свидетельские счета

38. Стороны могут договориться о том, что их взаимные поставки товара должны регистрироваться в их собственных бухгалтерских книгах или в книгах банка или какого-либо контролирующего органа. В настоящем документе для такого рода бухгалтерских книг используется термин "свидетельский счет", который часто применяется в практике. Свидетельский счет не является механизмом расчетов. Он используется лишь для регистрации заключения, выполнения и стоимости контрактов на поставки, в то время как все финансовые и платежные операции осуществляются независимо. При использовании свидетельского счета стороны берут на себя обязательство по встречной торговле на определенную стоимость, а затем заключают контракты на поставки в двух направлениях, устраняя при этом необходимость устанавливать обязательства по встречной торговле в отношении каждого отдельного контракта на поставку. Свидетельские счета можно вести по целому ряду сторон на одном конце или на обоих концах торговой сделки. Свидетельский счет может оказаться особенно полезным при долгосрочных встречных торговых сделках для контроля за нарастанием объема закупок в обоих направлениях и тем самым оказания помощи сторонам в решении вопросов, связанных с возникающими в торговле дисбалансами.

39. Использование свидетельского счета может регламентироваться государственными правилами. Такие правила могут определять методы функционирования свидетельского счета и предусматривать ведение такого счета определенным контролирующим органом, например, центральным банком или банком для внешней торговли. Если свидетельский счет ведется контролирующим органом, то покупатель может получить доступ к более широкому кругу товаров для

встречной торговли и торговых партнеров, чем в отсутствие свидетельского счета, который ведется контролирующим органом. Государственные правила могут также предусматривать выдачу разрешений на открытие свидетельских счетов. Выдача таких разрешений может быть предусмотрена лишь в отношении встречных торговых сделок, объем которых превышает определенный минимальный показатель, и лишь для тех сторон, которые уже хорошо известны в данной стране. В некоторых случаях разрешение на открытие свидетельского счета содержит ограничительную оговорку о том, что закупки у третьих сторон не будут учитываться в качестве выполнения обязательства по встречной торговле; такое ограничение может быть предусмотрено в том случае, если разрешение на открытие свидетельского счета мотивировано стремлением наладить долгосрочные торговые связи с какой-либо определенной страной. Перечень товаров для встречной торговли может ограничиваться теми товарами, которые были согласованы сторонами или которые представляют интерес для контролирующего органа.

40. Если стороны обладают свободой выбора в отношении открытия свидетельского счета, то они могут принять решение о ведении такого счета самостоятельно или же привлечь для этих целей какой-либо банк или банки. При этом могут быть использованы самые различные структуры в зависимости от того, ведется ли данный счет одной или обеими сторонами, или же одним или двумя банками по поручению этих сторон. Одной из сторон или одним из банков на каждом конце сделки могут быть, например, открыты параллельные счета, на которых обязательства поставщиков учитываются по кредиту, а обязательства покупателей - по дебиту. Каждый из этих параллельных счетов может, в свою очередь, состоять из двух бухгалтерских книг, в одной из которых учитываются заключенные контракты на поставки в каждом из направлений, а в другой - платежи. Если ведение свидетельских счетов поручается банку, то стороны, возможно, пожелают привлечь те банки, через которые осуществляются платежи по контрактам на поставки.

41. В соглашении о встречной торговле следует конкретно указать ту документацию, которая необходима для открытия записей на свидетельском счете (например, копии контрактов, свидетельство об открытии аккредитивов или отгрузочные документы). Такие документарные требования должны соответствовать положениям соглашения о встречной торговле, касающимся той стадии, на которой обязательство по встречной торговле считается выполненным (см. пункты 10-12 выше). В целях сведения к минимуму объема административной работы стороны, возможно, пожелают с максимальной точностью согласовать требования свидетельских счетов в отношении документации с требованиями соответствующих государственных органов, контролирующих осуществление встречной торговой сделки.

42. Целесообразно, чтобы стороны рассмотрели в соглашении о встречной торговле вопрос об отклонениях от согласованного соотношения между стоимостью поставок в обоих направлениях. Рекомендуется договориться о том, что в ходе срока выполнения обязательства объемы поставок могут отклоняться от согласованного соотношения, которое должно быть достигнуто при завершении срока выполнения обязательства или в определенные моменты времени в течение срока выполнения обязательства. Кроме того, стороны могут договориться о том, что такие отклонения в течение срока выполнения обязательства, не должны превышать определенных пределов. Например, в течение срока выполнения обязательства стоимость поставок в одном направлении должна составлять не менее 60 и не более 120 процентов стоимости поставок в обратном направлении. Можно также договориться о том, чтобы в случае незаключения какой-либо из сторон контракта на поставку, необходимого для достижения согласованного соотношения, будут применяться соответствующие санкции (см. главу XI,

"Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки", и главу XII, "Обеспечение выполнения обязательств"). В соглашении о встречной торговле желательно определить пределы незначительных отклонений от такого соотношения, при котором санкции применяться не будут.

43. Для сведения к минимуму погрешностей и расхождений в показателях свидетельского счета стороны могут договориться о проведении в определенные моменты времени проверки информации, занесенной на счет.

44. Если ведение свидетельского счета возложено на два банка, то технические особенности ведения счета могут быть уточнены в межбанковском соглашении. Стороны встречной торговой сделки определенным образом заинтересованы в том, каким должно быть содержание такого межбанковского соглашения, хотя обычно они не являются его сторонами. Поэтому желательно, чтобы стороны проконсультировались с банками для обеспечения приемлемости свидетельского счета, открываемого банками, для таких сторон.