

С. Записка секретариата: будущая работа в области нового
международного экономического порядка (A/CN.9/277)
[Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
ВВЕДЕНИЕ	I - 7
I. ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМЫ БУДУЩЕЙ РАБОТЫ	8 - 59
А. Договоры о промышленном сотрудничестве	8 - 22
В. Совместные предприятия	23 - 32
1. Строительство промышленных объектов, осуществляемое совместными предприятиями	24 - 31
2. Правовые аспекты совместных предприятий в целом	32
С. Встречная торговля	33 - 43
D. Закупки	44 - 59
1. Введение	44 - 45
2. Подходы к закупкам	46 - 51
3. Характер законов, регулирующих закупки	52 - 55
4. Возможная работа	56 - 59
II. ВЫВОДЫ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕЙ РАБОТЫ	60 - 61

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей одиннадцатой сессии (1978 год) Комиссия включила в свою программу работы тему, озаглавленную "Правовые последствия нового международного экономического порядка", и придала первоочередное значение рассмотрению этого вопроса. Комиссия также учредила Рабочую группу по новому международному экономическому порядку 1/. На своей двенадцатой сессии (1979 год) Комиссия рассмотрела возможные вопросы, по которым она могла бы начать работу, и просила свою Рабочую группу подготовить рекомендации по конкретным темам, которые могут соответствующим образом составить часть программы работы Комиссии 2/.

2. На своей первой сессии (1980 год) Рабочая группа постановила рекомендовать Комиссии провести работу в области согласования, унификации и обзора договорных положений, обычно встречающихся в международных договорах в области промышленного развития, таких как договоры, касающиеся научных исследований и разработок, консультирования, проектирования, поставок и строительства крупных промышленных объектов (включая контракты "под ключ" или "продукция на руки"), передачу технологии (включая предоставление лицензий), обслуживания и эксплуатации, технической помощи, аренды, совместных предприятий и промышленного сотрудничества в целом.

3. На своей тринадцатой сессии (1980 год) Комиссия одобрила высказанное Рабочей группой мнение о том, что вышеуказанные темы имеют особое значение для развивающихся стран и для работы Комиссии в контексте нового международного экономического порядка. Комиссия приветствовала рекомендации Рабочей группы и просила Генерального секретаря осуществить подготовительную работу в отношении контрактов на поставку и строительство крупных промышленных объектов и договоров о промышленном сотрудничестве 3/.

4. На своей четырнадцатой сессии (1981 год) Комиссия постановила, что следует подготовить правовое руководство, в котором были бы выявлены правовые вопросы, связанные с контрактами на поставку и строительство крупных промышленных объектов, и предлагались бы возможные решения для оказания помощи сторонам, в частности из развивающихся стран, в их переговорах. Она также просила Генерального секретаря представить на одной из будущих сессий предварительное исследование по вопросу о конкретных чертах договоров о промышленном сотрудничестве после подготовки правового руководства по договорным положениям, относящимся к контрактам на поставку и строительство крупных промышленных объектов 4/.

5. На своих второй и третьей сессиях Рабочая группа по новому международному экономическому порядку рассмотрела положения, которые должны содержаться в контрактах на поставку и строительство крупных промышленных объектов, а на своих четвертой-восьмой сессиях рассматривала проекты глав правового руководства (ниже именуемого "руководством"). Ожидается, что на своей девятой сессии (в 1987 году) Рабочая группа рассмотрит все проекты глав руководства, пересмотренные секретариатом в свете комментариев Рабочей группы, и, таким образом, выполнит свой мандат. Ожидается также, что руководство будет представлено на утверждение Комиссии на ее двадцатой сессии (1987 год).

6. На своей второй сессии (1981 год) Рабочая группа рассмотрела записку секретариата, озаглавленную "Положения, относящиеся к промышленному сотрудничеству" 5/. В этой записке секретариат отметил, что он не располагает средствами для одновременного рассмотрения как контрактов на поставку и строительство крупных промышленных объектов, так и договоров о промышленном сотрудничестве. Он также отметил, что несмотря на вербальную ноту Генерального секретаря от 31 октября 1980 года, в которой к государствам-членам Комиссии была обращена просьба направить копии договоров о промышленном сотрудничестве и другие соответствующие материалы, по состоянию на дату издания этой записки не было получено ни одного договора. Можно упомянуть о том, что ни одного договора не было получено и до настоящего времени. Секретариат также отметил, что многие из вопросов, связанных с промышленным сотрудничеством, которые были определены как возможные темы для исследования (см. пункт 21, ниже), также возникают в связи с контрактами на поставку и строительство крупных промышленных объектов. С учетом этих соображений Рабочая группа согласилась с тем, что изучение договоров о промышленном сотрудничестве следует отложить.

7. Учитывая, что работа Комиссии над руководством близится к завершению, а также ввиду того, что с момента рассмотрения Комиссией на тринадцатой сессии вопроса о возможной программе работы в контексте нового международного экономического порядка прошло уже шесть лет, Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о своей будущей работе в этой области. В настоящем докладе содержатся замечания в отношении некоторых возможных тем, которые Комиссия, вероятно, пожелает рассмотреть.

I. ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМЫ БУДУЩЕЙ РАБОТЫ

A. Договоры о промышленном сотрудничестве 6/

8. Существует несколько различных видов договоров о промышленном сотрудничестве. Вместе с тем некоторые черты являются общими для большинства видов таких договоров:

- а) сделки, отраженные в этих договорах, содержащие элементы, аналогичные таким хорошо известным категориям, как купля-продажа или аренда товаров, содержат также дополнительные элементы, создающие набор обязательств, который не подпадает под признанные категории в большинстве правовых систем. В частности, предусматриваемые механизмы выплаты вознаграждения за выполненные обязательства часто являются нетрадиционными;
- б) сделки носят сложный характер и состоят из ряда взаимосвязанных и взаимозависимых обязательств. Сделки иногда включают более двух сторон;
- в) сделки рассчитаны на несколько лет (в некоторых случаях на двадцать-тридцать лет);
- д) взаимосвязь и взаимозависимость обязательств сторон, а также их долгосрочный характер вызывают необходимость тесного сотрудничества между сторонами при осуществлении договоров, а также необходимость проявления взаимного доверия для того, чтобы эти договоры выполнялись успешно.

9. Весьма трудно указать, какие виды договоров могут считаться договорами о промышленном сотрудничестве. Исследования, проведенные по этому вопросу Европейской экономической Комиссией (ЕЭК), выявили шесть основных категорий: предоставление лицензий с оплатой производимой продукцией; поставка комплектных предприятий и производственных линий с оплатой производимой продукцией; совместное производство и специализация; субподряды; совместные предприятия; совместное участие в торгах и совместное строительство или аналогичные проекты 7/. Можно отметить, что сотрудничество может охватывать такие области, как передача технологий, производство товаров или эксплуатация природных ресурсов. Различные категории договоров могут частично охватывать одни и те же вопросы. Так, например, совместное предприятие может быть создано для совместного участия в торгах и совместного строительства. Перечень этих категорий нельзя считать исчерпывающим.

10. В рамках каждой из вышеупомянутых категорий заключаемое соглашение в целом будет приводиться в соответствие с конкретными потребностями сторон. Так, например, в случае выдачи лицензий с оплатой производимой продукцией стороны могут договориться о том, что лицензиар будет передавать лицензиату усовершенствования, внесенные в технологию после даты выдачи лицензии. Может быть предусмотрено и еще более тесное сотрудничество за счет включения положений о совместных научно-исследовательских разработках в области лицензированного процесса. В случае поставки комплектных предприятий или производственных линий с оплатой производимой продукцией (что обычно называется соглашением об обратных закупках; (см. пункт 35, ниже), может предусматриваться уплата не только продукцией данного предприятия, но и другими изделиями, произведенными заказчиком, приобретающим данное предприятие.

II. Заключение субподрядов, то есть наем одним предприятием другого для производства товаров, необходимых первому предприятию для выполнения контрактов на поставки, заключенных с третьими сторонами (см. пункт I7, ниже), зачастую перерастает в совместное производство и специализацию при наличии совместной системы сбыта. Тема субподрядов охватывает производство и поставки товаров субподрядчиком и включает также предоставление услуг (например, в тех случаях, когда персонал субподрядчика больше подходит для управления некоторыми проектами, осуществляемыми подрядчиком. Что касается производства и поставок товаров, субподрядчик может лишь осуществлять переработку или конечную обработку материалов, поставляемых подрядчиком, или может сам закупать новые материалы и изготавливать товары в соответствии с проектами или технологией, предоставляемыми подрядчиком. В случае совместного производства и специализации (см. пункт I7, ниже) дополнения к основным соглашениям могут включать сотрудничество в проведении научных исследований и разработок в области производства, а также совместное послепродажное обслуживание. Что касается совместных предприятий, то в связи с различиями в законодательстве, регулирующем такие предприятия, их структура в различных странах, а также деятельность, которую могут осуществлять эти предприятия, могут варьироваться.

12. Договоры о промышленном сотрудничестве обычно заключаются между двумя сторонами. Вместе с тем иногда заключаются трехсторонние соглашения. При таких трехсторонних соглашениях одна из сторон иногда представляет развивающуюся страну. Такие договоры, как двусторонние, так и трехсторонние, могут относиться лишь к государствам сторон (например, в случае специализации производства в соответствующих странах) или же к какой-либо третьей стране (например, в случае создания в третьей стране совместного предприятия или совместного участия в торгах на строительство объекта в третьей стране).

13. На протяжении двух последних десятилетий договоры о промышленном сотрудничестве были одной из характерных черт торговли между социалистическими странами Восточной Европы и развитыми странами с рыночной экономикой, в частности западноевропейскими странами. В результате этого такие договоры были широко изучены и отражены в исследованиях, подготовленных ЕЭК 8/. Некоторые из этих исследований включают рассмотрение трехсторонних договоров о промышленном сотрудничестве. Они также затрагивают аспекты финансирования, относящиеся к таким договорам, и охватывают некоторые правовые вопросы, возникающие в связи с этими договорами 9/. Следует отметить отсутствие сопоставимых исследований двусторонних договоров о промышленном сотрудничестве между предприятиями из развитых и развивающихся стран.

14. При принятии решения относительно того, следует ли провести работу в области договоров о промышленном сотрудничестве, необходимо изучить два вопроса. Во-первых, имеют ли эти договоры большое значение в торговле между развитыми и развивающимися странами, и, во-вторых – в том случае, если ответ на этот вопрос является положительным, – какие правовые трудности возникают в связи с такими договорами, устранению которых способствовала бы работа Комиссии. Что касается первого вопроса, то, в то время как в торговле между Востоком и Западом на протяжении последних двух десятилетий эти договоры играли важную роль, их фактическое или потенциальное значение для торговли между Севером и Югом определить не просто 10/. В последующих пунктах приводится имеющаяся в настоящее время у секретариата информация в отношении каждой из основных категорий договоров о промышленном сотрудничестве.

15. Существуют данные, свидетельствующие о заключении между предприятиями развитых и развивающихся стран контрактов на поставку комплектных предприятий и производственных линий с оплатой продукцией, производимой на этих предприятиях. Тот факт, что поставщик предприятия из развитой страны должен принимать в уплату производимую продукцию, создает для него стимул поставить соответствующее предприятие и подготовить персонал заказчика в области эксплуатации поставленного предприятия. Для заказчика из развивающейся страны он создает стимул эксплуатировать предприятие таким образом, чтобы производить высококачественную продукцию, которая будет приниматься в счет платежа и будет конкурентоспособной на международных рынках 11/. Гораздо меньше сведений существует о практике предоставления предприятиями развитых стран лицензий предприятиям развивающихся стран с уплатой в виде поставок производимой продукции 12/.

16. Предприятия развивающихся стран зачастую являются сторонами трехсторонних договоров о промышленном сотрудничестве, заключаемых в целях совместного участия в торгах и совместного строительства 13/. В таком случае предприятие из развивающейся страны будет членом консорциума контрагентов. Как правило, такое предприятие будет поставлять местную рабочую силу и местное оборудование и материалы и иногда обеспечивать, кроме того, услуги по строительству и гражданским строительным работам. Такие поставки, как правило, будут дешевле поставок из какого-либо внешнего для развивающейся страны источника, а на оплату таких поставок может быть использована местная валюта, являющаяся частью средств, выделенных на осуществление проекта. В тех случаях, когда проект расположен в отдаленном районе или когда работы необходимо проводить в чрезвычайно сложных условиях, участие предприятия развивающейся страны может быть необходимым. Другие организации уже проделали определенную работу над договорными условиями, необходимыми для создания консорциумов, и над условиями распределения ответственности между их членами, и, как представляется, в работе Комиссии над этим вопросом особой необходимости нет 14/.

17. Как представляется, международные субподряды имеют определенное значение для промышленного развития развивающихся стран, и этот вопрос широко обсуждался 15/. "Субподряды заключаются в изготовлении субподрядчиками частей, компонентов или полуфабрикатов в соответствии со спецификациями, установленными фирмой-принципалом. Материалы обычно поставляются принципалом, который, как правило, предоставляет также в различной степени техническую помощь и в дополнение к ней иногда финансовую поддержку" 16/. Практика заключения субподрядов между предприятиями из развитых и развивающихся стран в различных отраслях промышленности

расширилась. Тем не менее, как представляется, в качестве факторов, препятствующих заключению субподрядов, не следует рассматривать правовые трудности, связанные с их составлением 17/. Основная причина этого, возможно, заключается в том, что главные компоненты субподряда хорошо известны в международной коммерческой практике: определение характера и качества товара, установление графика поставок, указание цены и вида платежа, а также определение вопросов, касающихся перевозки. Заключение субподрядов между сторонами иногда перерастает в специализацию и совместное производство; например, может заключаться соглашение, согласно которому каждая из двух сторон специализируется в производстве различных компонентов товара. Затем одна из сторон осуществляет сборку этих компонентов для производства полного изделия или же стороны обмениваются этими компонентами и каждая из сторон осуществляет производство полного изделия. Степень развития практики таких соглашений, заключенных в настоящее время между предприятиями развитых и развивающихся стран, пока еще не ясна 18/.

18. Таким образом, имеющиеся в настоящее время в распоряжении секретариата материалы свидетельствуют о том, что из широко признанных категорий договоров о промышленном сотрудничестве в настоящее время изучению может заслуживать поставка комплектных предприятий и производственных линий с уплатой продукцией этих предприятий. Рассмотрение этой категории договоров имеет два дополнительных преимущества. Во-первых, это можно рассматривать как естественное продолжение проведенного Комиссией исследования по вопросу о контрактах на строительство промышленных объектов. Во-вторых, такая форма сделок рассматривается как одна из форм встречной торговли, и ниже (см. раздел С) высказывается мнение о том, что дальнейшее рассмотрение практики встречной торговли может быть оправданным.

19. Соответственно, выводы этого обзора договорной практики можно кратко обобщить следующим образом. Как представляется, некоторые формы договоров о промышленном сотрудничестве в настоящее время не играют важной роли в торговле между предприятиями развитых и развивающихся стран. Другие формы, имеющие определенное значение, по-видимому, не вызывают крупных правовых проблем, которые оправдывали бы необходимость проведения Комиссией соответствующей работы.

20. Принимая решение по вопросу о работе в этой области, Комиссия, возможно, пожелает также рассмотреть возможные результаты этой работы. Высказывалось мнение (A/CN.9/191), что можно было бы разработать общие условия и рекомендовать их для использования сторонами договоров той или иной конкретной категории. Одним из примеров такого вида документов являются Общие условия специализации и кооперации производства между организациями стран-членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), принятые в 1979 году Исполнительным комитетом СЭВ. Эти Общие условия состоят из подробных правил, регулирующих данный вид промышленного сотрудничества и касающихся, в частности, прав и обязанностей сторон (раздел IV), ответственности сторон (раздел V), исков (раздел VI), арбитража (раздел IX) и применимого права (раздел X).

21. Высказывалось также мнение о том, что данная работа может привести к выработке типовых положений по определенным вопросам. В числе этих вопросов предлагались такие, как взаимозависимость составных частей сделок в области промышленного сотрудничества, последствия обстоятельств непреодолимой силы, последствия изменения обстоятельств, прекращение действия и расторжение договора, применимое право и урегулирование споров 19/. Такие типовые условия должны сопровождаться пояснительными текстами, и нет уверенности в том, что какое-либо единое типовое условие по какому-либо конкретному вопросу будет пригодным для всех категорий договоров о промышленном сотрудничестве. Разработка любых общих условий или типовых положений потребует значительного времени и средств.

22. В этих условиях высказывается мнение, что целесообразнее отложить работу в данной области на определенное время до уточнения необходимости в такой деятельности. К секретариату можно обратиться с просьбой провести обзор дальнейшего развития практики договоров о промышленном сотрудничестве в торговле между развитыми и развивающимися странами 20/ и представить доклад Комиссии на одной из будущих сессий, если, по мнению секретариата, работа в этой области была бы полезной.

В. Совместные предприятия

23. На некоторых прошедших сессиях Рабочей группы по новому международному экономическому порядку и сессиях Комиссии высказывалось мнение о том, что следует провести работу в области совместных предприятий. Они считали, что эта работа должна касаться строительства промышленных объектов, предпринятого совместными предприятиями. Другие считали, что эта работа должна быть ориентирована на правовые аспекты совместных предприятий в целом.

1. Строительство промышленных объектов, осуществляемых совместными предприятиями

24. Совместное предприятие можно определить как объединение двух или более лиц в целях осуществления какого-либо проекта, и такое предприятие связано в той или иной степени с объединением финансовых ресурсов и других активов участвующих лиц и с распределением ими контроля и управления деятельностью, а также прибылей и убытков от этого предприятия.

25. При строительстве промышленных объектов совместные предприятия зачастую создаются для одной из двух целей. Во-первых, два или более предприятий могут объединиться в качестве совместного предприятия для строительства промышленного объекта в качестве подрядчика для заказчика. Таким образом, такие проекты совместных предприятий ограничиваются сооружением объектов. Выше высказывалось мнение о том, что, по-видимому, нет необходимости в проведении работы в области совместных предприятий, создаваемых для этой цели 21/. Во-вторых, создание совместного предприятия двумя или более лицами в целях строительства промышленного объекта может также включать совместную эксплуатацию и управление этим объектом, совместный сбыт продукции этого объекта и распределение прибылей и убытков, связанных с этим предприятием. Такие совместные предприятия часто создаются между компаниями развивающихся и развитых стран.

26. Совместные предприятия второго типа являются привлекательными, поскольку они направлены на удовлетворение обычных потребностей двух сторон при осуществлении промышленных проектов. Партнер такой ассоциации из развивающейся страны часто получает от партнера из развитой страны технологию, навыки в области управления и сбыта, а также капитал. Право собственности на сооружаемый объект обычно принадлежит партнеру из развивающейся страны.

Партнер из развитой страны часто получает доступ к рынку развивающейся страны и иногда использует преимущества с точки зрения затрат и гарантированных поставок сырьевых материалов за счет производства в развивающейся стране. Предприятия из развитых стран могут рассматривать вопрос о создании совместных предприятий также в том случае, когда прямые капиталовложения в развивающуюся страну либо невозможны, либо не представляются выгодными. Распределение рисков, связанных с таким предприятием, является для каждой из сторон стимулом для точного выполнения своих обязательств.

27. Высказывалось мнение о том, что ценность Руководства можно повысить, если включить в него (возможно, в виде приложения) рассмотрение договорных соглашений, которые могут заключаться для строительства промышленных объектов при организации совместных предприятий второго типа. В зависимости от таких факторов, как возможности партнера в области строительства, источник проекта промышленного объекта, любые императивные правовые нормы, применимые в стране, где сооружается этот объект, а также возможности партнеров по совместному предприятию в области поставок оборудования и материалов, необходимых для сооружения объекта, могут заключаться различные договорные соглашения. Еще одним фактором, который может влиять на договорные соглашения, является то, создают ли партнеры в целях осуществления совместного проекта корпоративный орган, в котором они будут иметь акции (обычно называемый совместным акционерным предприятием), или же их ассоциация основана исключительно на договорных соглашениях (такое предприятие обычно называется договорным совместным предприятием).

28. Если ни одна из сторон не располагает возможностями в области строительства, строительные работы необходимо поручить одной или нескольким третьим сторонам. Контракты на сооружение объекта заключаются с такими сторонами либо совместным корпоративным органом, в том случае, если такой орган создается, либо одним из партнеров по совместному предприятию. Если проект сооружаемого объекта должен быть обеспечен партнером из развитой страны, то заключить такой контракт, возможно, будет удобнее именно ему, поскольку он может более эффективно осуществлять контроль за строительством. В некоторых развивающихся странах императивные правовые нормы предусматривают, что определенные аспекты строительных работ (например, строительство зданий и гражданские строительные работы) должны поручаться местным подрядчикам. Некоторые виды оборудования и материалов могут быть поставлены одной из сторон или обеими сторонами, если для них это будет дешевле, чем воспользоваться внешними источниками. Независимо от того, нанимается ли один подрядчик или несколько подрядчиков, контракты, заключенные с этими третьими сторонами, будут относиться к типу контрактов, рассматриваемых в Руководстве (см. главу II "Выбор метода заключения контракта") 22/.

29. В некоторых случаях одна или обе стороны могут располагать определенными возможностями в области строительства, которые они пожелают использовать. В частности, иностранный партнер, предоставляющий проект и технологию для объекта, может также располагать возможностями по строительству объекта. В таких случаях совместный корпоративный орган или партнер из развивающейся страны, как правило, заключают контракт с партнером из развитой страны на строительство объекта. Партнер из развитой страны может сам построить весь объект или же, неся ответственность за все строительные работы, он может построить лишь часть объекта и заключить с другими сторонами субподряды на строительство остальных его частей. Тем не менее, контракт, заключенный с партнером из развитой страны, также будет относиться к категории контрактов, рассматриваемых в Руководстве. Независимо от того, заключит ли партнер из развитой страны контракт на строительство объекта с совместным корпоративным органом или же с партнером из развивающейся страны, этому корпоративному органу или партнеру из развивающейся страны потребуются договорные гарантии того, что партнер из развитой страны осуществит строительство своевременно и без дефектов.

30. Вполне возможно, что условия заключенного с партнером из развитой страны контракта на осуществление строительных работ будут несколько отходить от обычной коммерческой практики в связи с существованием взаимного доверия между двумя договаривающимися сторонами (например, может быть ниже объем заранее оцененных убытков или штрафных неустоек за задержку строительства, могут быть более продолжительными сроки, предусматриваемые для устранения дефектов). Более существенное отклонение может касаться условий платежа за строительные работы. Платеж, причитающийся партнеру из развитой страны, может осуществляться, например, в форме предоставления ему безвозмездно акционерного капитала в совместном корпоративном органе. Вместе с тем характер значительного большинства положений, включенных в контракт на строительство, а также их функции останутся теми же, что и при заключении контракта с какой-либо третьей стороной. Приведенная в Руководстве трактовка положений контракта будет иметь отношение к этому случаю.

31. Таким образом, представляется, что заказчик из развивающейся страны, который осуществляет строительство промышленного объекта в рамках соглашения о совместном предприятии, может в достаточной степени воспользоваться руководящими принципами, изложенными в Руководстве, и что включение в него приложения, касающегося вопросов строительства, осуществляемого совместными предприятиями, может быть неоправданным.

2. Правовые аспекты совместных предприятий в целом

32. Как отмечается в подготовленном ранее исследовании Генерального секретаря (A/CN.9/I9I), "проведенные ЮНИДО исследования показывают, что невозможно отобрать какое-либо совместное предприятие, которое можно было бы назвать типовым или соглашение о котором могло бы служить прототипом для других соглашений. Учитывая этот вывод и уже проделанную работу, Комиссия, возможно, пожелает прийти к заключению, что в настоящее время не следует приступать к работе над договорами о совместных предприятиях" 23/. Представляется, что эта рекомендация сохраняет свою действенность и в настоящее время 24/.

С. Встречная торговля 25/

33. На своей одиннадцатой сессии (1978 год) Комиссия в решении относительно ее новой программы работы постановила включить в качестве приоритетного пункта тему, касающуюся международных бартерных и товарообменных сделок 26/. На рассмотрении двенадцатой сессии Комиссии находился доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Международная бартерная торговля или товарообмен" 27/. Комиссия пришла к выводу, что существует слишком много различных форм сделок бартерного типа, чтобы можно было регулировать их за счет единообразных норм. Вместе с тем она постановила просить секретариат включить в число подготавливавшихся тогда исследований в отношении договорной практики рассмотрение положений, имеющих особое значение при сделках бартерного типа. Комиссия также просила секретариат обратиться к другим организациям системы Организации Объединенных Наций, занимающимся проведением исследований по таким сделкам, и представить ей доклад о работе, проделанной этими организациями 28/.

34. На рассмотрении семнадцатой сессии (1984 год) Комиссии находился доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Текущая деятельность международных организаций в области бартерных сделок и сделок бартерного типа" 29/. Ряд делегаций отметили, что они придают большое значение этому вопросу и что дальнейшее его рассмотрение было бы полезным. Было согласовано, что в свете доклада о новых событиях в этой области, который должен быть представлен секретариатом на одной из последующих сессий, Комиссия, возможно, рассмотрит вопрос о том, следует ли ей предпринимать конкретные шаги в этой области 30/.

35. Согласованного определения встречной торговли не существует. Вместе с тем, следующие типы сделок, как правило, рассматриваются как форма встречной торговли, хотя используемая ниже терминология для определения таких сделок не является общепринятой:

а) компенсация: сделка, при которой существует прямой обмен товарами между сторонами. Стоимость товаров может быть примерно равной, и платежи наличными стороны не производят. Сделка такого вида часто называется бартером или полной компенсацией. В некоторых случаях товары, которые должны быть поставлены каждой из сторон, не являются равными по стоимости, и сторона, поставляющая товары меньшей стоимости, возмещает разницу в стоимости путем платежа наличными. Это иногда называется частичной компенсацией. Такая компенсационная сделка, как правило, отражается в одном контракте. Компенсация в некоторых случаях может включать более двух сторон. При этом могут заключаться два взаимосвязанных контракта, по которым А в стране X должен поставить товары В в стране Y, и в ответ С в стране Y должен поставить товары D в стране X;

б) встречная закупка: сделка между двумя сторонами, при которой первая сторона соглашается закупить товары на определенную стоимость у второй стороны, и в ответ вторая сторона соглашается осуществить встречную закупку товаров на определенную стоимость у первой стороны. Внешне эти два контракта обычно представляются независимыми, и взаимозависимость этих двух закупок создается и определяется третьим соглашением между сторонами (часто называемым протоколом). Расчеты по каждой сделке производятся наличными. Одна из основных целей сделок такого вида заключается в том, чтобы сбалансировать расходы каждой стороны в конвертируемой валюте. Обычно предусматривается, что обязательство по обратным закупкам может осуществлять лицо, обязавшееся организовать закупки какой-либо третьей стороной. Если стоимость встречной закупки ниже стоимости закупки, разница в стоимости компенсируется за счет уплаты наличными;

с) соглашение об обратных закупках: сделка, при которой одна сторона поставяет другой производственное предприятие и производственные линии, а платеж за это производится продукцией данного предприятия. Такая сделка обычно отражается в одном долгосрочном контракте.

36. Рассмотрение вопросов о встречной торговле иногда включает также другие типы сделок. В некоторых случаях две стороны могут заключить межправительственное клиринговое соглашение по которому товары, поставленные каждой страной другой стране, не оплачиваются, а оцениваются в установленной расчетной единице. В согласованное время подводится баланс между стоимостью поставок, и страна-дебитор погашает сальдо. Такая система иногда называется встречной торговлей в рамках клиринговых соглашений. В некоторых случаях страна, являющаяся кредитором или дебитором на момент подведения баланса, может неофициально использовать какую-либо третью сторону для урегулирования сальдо. Эта третья сторона закупит товары у страны-дебитора и передаст вырученные средства стране-кредитору. Такой тип сделок иногда называется торговлей на условиях "свитч".

37. Существуют самые различные мнения относительно доли встречной торговли в международной торговле. Вместе с тем, как представляется, за последние несколько лет число развивающихся стран, ведущих встречную торговлю с развитыми странами, возросло 31/. Со стороны развивающихся стран этот рост был вызван целым рядом таких причин, как нехватка конвертируемой валюты для традиционного финансирования импорта, стремление продавать нетрадиционные товары за счет использования возможностей партнера из развитой страны в области сбыта путем включения этих товаров в перечень товаров, которые должны приниматься во встречной торговле, представление встречной торговле как о средстве обеспечения надежного и долгосрочного рынка сырьевых товаров, включенных в перечень товаров, подлежащих принятию во встречной торговле, а также желание получить сравнительные преимущества перед другими поставщиками того или иного товара путем установления требования о закупках данного товара в виде цены за импорт некоторых товаров. Предприятия из развитых стран обычно заинтересованы во встречной торговле, поскольку экспорт некоторых товаров возможен лишь при наличии соглашения о том, что платеж должен осуществляться товарами встречной торговли. Кроме того, если существует значительная конкуренция за получение какого-либо особо выгодного контракта, предприятие может взять на себя обязательство о встречной торговле для получения сравнительного преимущества. Как представляется в определенных размерах встречная торговля ведется и между развивающимися странами.

38. Рост встречной торговли вызвал изменения в организационной, коммерческой и правовой областях. В некоторых развитых странах правительствами и частным коммерческим сектором был создан ряд учреждений, которые, непосредственно не участвуя во встречной торговле, предоставляют консультации и информацию торговцам, желающим заключить сделки о встречной торговле. В некоторых случаях эти учреждения идут дальше информационного и консультативного обслуживания и оказывают помощь предприятиям в заключении сделок встречной торговли (например, путем нахождения покупателей товаров, предлагаемых во встречной торговле) 32/. Кроме того, появились торговые фирмы, проявляющие особый интерес к встречной торговле и располагающие соответствующим опытом в этой области. Они ищут покупателей товаров, предлагаемых во встречной торговле, предоставляют консультации по вопросам финансирования и таким образом способствуют заключению сделок встречной торговли. В некоторых развивающихся странах правительства приняли определенные меры в области встречной торговли (например, путем установления правил, предусматривающих, что некоторые виды импортных товаров могут оплачиваться лишь товарами встречной торговли, или запрещающих предлагать некоторые товары во встречной торговле, или же путем издания административных инструкций государственным торговым учреждениям, требующих изучения возможностей встречной торговли при заключении определенных контрактов).

39. Среди международных организаций работу в области встречной торговли продолжает Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) 33/. В качестве дальнейшего шага в этой работе секретариат ЕЭК предложил Группе экспертов ЕЭК по международной договорной практике в промышленности подготовить руководство по составлению контрактов на компенсационные сделки в торговле между Востоком и Западом 34/. Высказывалось мнение о том, что это руководство могло бы содержать главным образом следующие элементы:

"а) широкий перечень типов контрактов и договорных положений, применяемых при компенсационных сделках различного вида;

б) указание договорных положений, "в наибольшей степени соответствующих практическим потребностям", которые применяются для того, чтобы избежать или преодолеть трудности, возникающие при компенсационной торговле;

с) рекомендации в отношении положений как по существу, так и по форме, которые, как свидетельствует международный опыт, целесообразно включать в компенсационные контракты, с разбивкой по их типам".

Группа экспертов отложила принятие решения по этому предложению до своей двадцать восьмой сессии (21-23 июля 1986 года), и секретариату ЕЭК было предложено подготовить новую записку по правовым аспектам компенсационных сделок 35/.

40. В своем ранее подготовленном докладе секретариат ЮНСИТРАЛ высказал мнение о том, что большинство исследований по вопросу о встречной торговле как правил указывают на то, что проблемы, встречающиеся при таких сделках, являются проблемами скорее экономического и финансового, чем правового характера. Тем не менее в докладе указываются некоторые договорные положения, которые должны быть тщательно составлены таким образом, чтобы обеспечить эффективность сделки и избежать споров между сторонами. Таковыми являются положения, определяющие характер, качество и цену товара, предлагаемого для встречной закупки, положения, допускающие переуступку обязательств по встречной закупке, штрафные неустойки за неисполнение обязательств любой стороной, а также соглашения, определяющие характер взаимозависимости обязательств двух сторон, участвующих в сделках встречной торговли. Работа, проделанная ЕЭК, привлекла внимание к другим важным договорным положениям, включаемым в сделки встречной торговли, таким как: положения, определяющие методы пересмотра цены, в тех случаях, когда поставки должны осуществляться на протяжении длительного периода времени; положения, дающие первоначальному экспортеру право выполнить свои обязательства по встречной торговле путем закупок от иного лица, нежели сторона экспортного контракта; положения, ограничивающие рынки, на которых могут продаваться товары, являющиеся предметами встречной торговли; положения, определяющие график осуществления обязательств по встречной торговле; положения, определяющие условия платежа; положения, предусматривающие характер представления доказательства об осуществлении обязательств по встречной торговле (например, путем писем об освобождении от ответственности); положения, предусматривающие гарантии осуществления обязательств любой из сторон, а также положения о прекращении действия договора. Другими упоминаемыми положениями являются положения об освобождении от ответственности, положения, касающиеся выбора права, и положения, предусматривающие урегулирование споров.

41. Основными источниками имеющейся в настоящее время в распоряжении секретариата информации о встречной торговле являются опубликованные материалы 36/. На основе этих материалов трудно с уверенностью сказать, насколько полезной будет работа, ориентированная на правовые вопросы, и трудно определить оптимальные формы такой работы. Одно из соображений в пользу проведения такой работы заключается в том, что некоторые информированные круги считают, что даже предприятия, занятые в торговле между Востоком и Западом, где встречная торговля является обычным явлением на протяжении уже целого ряда лет, ощущают необходимость проведения обзора и анализа договорной практики и правовых вопросов. Для развивающихся стран такая необходимость является гораздо более значительной. Против этого можно возразить, что многие из положений, упомянутых выше, широко используются в международных сделках и что их составление при сделках встречной торговли может не вызвать весьма серьезных трудностей. Более того, нет уверенности в том, что практика встречной торговли между Севером и Югом включает договорные механизмы или правовые вопросы, не существующие в настоящее время во встречной торговле между Востоком и Западом. Накопленная за ряд лет информация и анализ торговли между Востоком и Западом могут оказаться полезными для предприятий, занимающихся торговлей между Севером и Югом. Вместе с тем неясно, в какой степени эту информацию и результаты анализа можно получить в развивающихся странах. В целом представляется, что работа Комиссии над правовыми проблемами, возникающими в связи с соглашениями о встречной торговле, может быть полезной для развивающихся стран.

42. Если, по мнению Комиссии, можно будет провести работу в области встречной торговли, она могла бы в качестве первого шага просить секретариат провести обзор договорных положений, встречающихся в соглашениях о встречной торговле, и правовых трудностей, возникающих в связи с такими положениями. Этот обзор мог бы быть направлен, в частности, на уточнение правовых трудностей, стоящих перед развивающимися странами, участвующими во встречной торговле, и определение возможных средств устранения этих трудностей. Ввиду отсутствия в развивающихся странах соответствующей информации и анализа практики встречной торговли этот обзор сам по себе, вероятно, будет иметь большое значение. Дальнейшая работа может осуществляться в форме подготовки правового руководства или составления типового закона, если обзор покажет, что такая работа является возможной и будет полезной.

43. Работа, предлагаемая в предыдущем пункте, близка по характеру работе, которую секретариат ЕЭК предложил провести в области встречной торговли между Востоком и Западом Группе экспертов ЕЭК по международной договорной практике в промышленности (см. пункт 39, выше). Если на своей предстоящей двадцать восьмой сессии (21-23 июля 1986 года) Группа экспертов ЕЭК примет решение о выполнении предложенной ей работы, можно будет провести консультации между секретариатами с целью координации деятельности. Потребуется также сотрудничество с другими заинтересованными международными организациями 37/, а также с коммерческими организациями, занимающимися встречной торговлей.

D. Закупки

I. Введение

44. Термин "закупки" не имеет общепринятого значения. Иногда закупки считаются частью более широкого процесса, известного под названием управления поставками 38/. Этот термин обычно применяется к процедурам закупки товаров и услуг в коммерческих масштабах правительствами, правительственными органами или частными предприятиями, и он иногда используется в отношении деятельности, осуществляемой после заключения контракта. Например, можно указать, что функции деятельности по закупкам заключаются в следующем:

- "а) определение вида и количества товаров и услуг, которые должны быть приобретены;
- б) изучение рынка и установление контактов с потенциальными поставщиками;
- в) размещение заказа или контракта, включая проведение переговоров по определению условий;
- д) контроль за поставками и выполнением обязательств;
- е) принятие необходимых мер в случае несоответствующего исполнения обязательств;
- ф) платеж; и
- г) урегулирование споров" 39/.

45. Вместе с тем обычно термин "закупки" используется лишь для обозначения видов деятельности, указанных в подпунктах (a), (b) и (c), выше, и в настоящем исследовании применяется данное ограниченное определение закупок. С традиционной правовой точки зрения рассматриваемая область относится к заключению контракта. На прошлых сессиях Рабочей группы по новому экономическому порядку высказывалось мнение о том, что следует провести работу в этой области.

2. Подходы к закупкам

46. Международные закупки товаров и услуг составляют необходимую часть большинства проектов промышленного развития, осуществляемых развивающимися странами. Эффективная процедура закупок, приводящая к отбору наиболее экономически выгодного поставщика, имеет кардинальное значение для успешного осуществления проекта. В связи со строительством промышленных объектов иногда высказывается мнение о том, что выбор соответствующего поставщика имеет не меньшее значение, чем составление эффективного контракта на сооружение объекта, поскольку при таком выборе существенно снижается возможность возникновения трудностей в ходе осуществления проекта, приводящих к правовым коллизиям между сторонами.

47. Учитывая значение закупок, этот вопрос зачастую рассматривается с различных, но иногда частично совпадающих точек зрения. Многие проекты в области промышленного развития в развивающихся странах финансируются международными кредитными учреждениями (МКУ), ведущим из которых является Всемирный банк. МКУ стремятся обеспечить, чтобы закупки с использованием заемствуемых у них денежных средств использовались в соответствии с определенными условиями. Эти условия изложены в руководствах по закупкам, изданных различными МКУ 40/, и они включаются также в соглашения о займах между МКУ и заемщиками.

48. Многие МКУ преследуют следующие цели: обеспечение экономии и эффективности при закупках; предоставление наиболее широкому кругу поставщиков возможностей на равных основаниях конкурировать в области поставок требуемых товаров и услуг; и, в качестве учреждений по вопросам развития, содействие росту фирм-поставщиков из страны заемщика. Некоторые МКУ предусматривают, что в определенных обстоятельствах приобретаемые товары или услуги должны быть поставлены из стран-членов данного МКУ или закуплены в одной из стран-членов. Эти условия отражены в процедурах закупок, установленных МКУ. В частности, почти все МКУ требуют, чтобы при закупках, как правило, проводились международные конкурентные торги.

49. Международные закупки правительственными учреждениями рассматривались также в ходе Токийского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ). В ходе обсуждения было признано, что существует "необходимость установить согласованные международные рамки прав и обязанностей в отношении законов, постановлений, процедур и практики, касающихся правительственных закупок, с целью достижения большей либерализации и расширения мировой торговли и улучшения международной основы для ведения мировой торговли" 41/. Это обсуждение привело к принятию разработанного ГАТТ "Соглашения о правительственных закупках" (далее именуемого "Соглашением"). Соглашение применимо к закупкам товаров, но применяется также к закупкам услуг, связанных с поставкой товаров, если стоимость таких услуг не превышает стоимости самих товаров. Вместе с тем, Соглашение не применяется к контрактам на предоставление услуг как таковым. Для того чтобы Соглашение было применимым к договору о закупках, стоимость приобретаемых товаров и услуг должна составлять 150 000 СПЗ или более 42/. Одна из основных целей Соглашения заключается в том, чтобы при закупках, осуществляемых правительством, являющимся стороной Соглашения, не было дискриминации в отношении товаров или поставщиков из других государств, являющихся сторонами Соглашения 43/, а другая его цель заключается в выяснении законов, постановлений и практики, касающихся правительственных закупок. Соглашение также предусматривает, что при осуществлении и применении Соглашения его сторонам следует учитывать потребности развивающихся стран в области развития, финансов и торговли, и с этой целью в него включен ряд положений 44/. Соглашение благоприятствует оптимальной эффективной международной конкуренции при проведении торгов и содержит подробные правила, которые должны соблюдаться при проведении таких торгов 45/.

50. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) рассмотрело вопрос о закупках с точки зрения экономической интеграции стран-членов Сообщества. "Свободное движение товаров и услуг между государствами-членами Европейского сообщества является одним из фундаментальных принципов Римского договора, которым было учреждено Сообщество. Таким образом, для государственных поставок также должна быть гарантирована аналогичная свобода движения,

даже если управление такими поставками регулируется специальными процедурами. В связи с этим необходимо координировать эти процедуры и "прояснить" их, для обеспечения того, чтобы поставщикам была гарантирована полная информация и равный режим при проведении торгов за получение таких контрактов. Это позволит также устранить такие барьеры для свободного движения товаров и услуг, как исключение ненациональных торгов, и будет способствовать развитию нормальной конкуренции в Европе" 46/.

51. Во многих странах, включая некоторые развивающиеся, существуют законы, регулирующие правительственные закупки. Эти законы направлены на достижение различных целей, например, на обеспечение широкого выбора поставщиков, соблюдение справедливости в процессе выбора, на выполнение других правительственных правил и постановлений (например, регулирующих расходы в иностранной валюте или вопросы финансовой отчетности), а также на обеспечение преимуществ для национальных фирм, участвующих в торгах.

3. Характер законов, регулирующих закупки

52. Законы и постановления, регулирующие закупки, формулируются таким образом, чтобы отразить широкий круг альтернативных видов политики. Требование, согласно которому, за исключением случая чрезвычайных обстоятельств, закупки должны осуществляться на основе международных конкурентных торгов, отражает политику, направленную на то, чтобы интересы предприятия, осуществляющего закупку, наилучшим образом удовлетворялись за счет обеспечения максимально широкого выбора поставщиков. Требование о том, чтобы объявления с предложением принять участие в торгах рассылались на глобальной основе и чтобы все потенциальные читатели этого объявления имели приблизительно одинаковое время для представления своих заявок, отражает желание предоставить участникам торгов равные возможности. Требование о том, чтобы определенные преимущества предоставлялись участникам торгов из страны предприятия, осуществляющего закупки, отражает политику содействия местной промышленности. Требование, согласно которому торги должны проводиться открыто, отражает политику обеспечения гласности в качестве гарантии против несправедливой практики при предоставлении заказов. Круг связанных с этим вопросов политики весьма широк, и в рамках основных вопросов иногда существуют так называемые "подвопросы": согласно одному мнению, после представления заявок на торгах на основе разосланных на международном уровне приглашений участвовать в них с указанием критериев получения заказов с участниками торгов не следует проводить каких-либо переговоров после открытия этих торгов, а контракт должен присуждаться тому из участников, который представил соответствующее предложение с самой низкой в соответствии с указанными критериями ценой. Согласно другому мнению, после открытия торгов можно проводить переговоры, поскольку проведение переговоров с участниками, представившими соответствующие заявки, может привести к предложению еще более благоприятных условий для предприятия, осуществляющего закупки.

53. Законы и постановления, регулирующие закупки, отражают также процедурный характер закупок и содержат условия, которые необходимы для упорядоченного проведения закупок. Так, например, они содержат требования в отношении формы представления заявок на торгах, числа экземпляров представляемых заявок, времени открытия торгов и процедуры, применяемой при открытии. Такие правила лишь в незначительной степени содержат элементы политики. Вместе с тем другие процедурные правила могут отражать стремление к обеспечению эффективности или справедливости при закупках, например, правила, согласно которым после открытия торгов лицо, открывающее торги, должно поставить свои инициалы на каждой странице каждой заявки, с тем чтобы не допустить возможности последующих подделок.

54. В то время как законы и постановления, регулирующие закупки, определяют конкретные аспекты процедур закупок, эти процедуры действуют также в рамках применимой правовой системы. Таковой системой обычно является правовая система страны предприятия, осуществляющего закупки. Эта правовая система может налагать обязанности по соблюдению добросовестности в ходе переговоров, определять, в какой мере могут быть отозваны или изменены заявки, или же определять момент времени, в который заключается контракт между участниками торгов и предприятием, осуществляющим закупки.

55. Рассмотрение правовых норм, регулирующих закупки, в ряде выбранных для этой цели развивающихся стран дает разнообразную картину. В некоторых странах существуют нормы, регулирующие закупки, которые исторически составляли часть правовой системы, преобладающей в этой стране, в то время как в других странах эти нормы появились недавно. В некоторых странах существуют нормы, включающие подробные положения, охватывающие многие процедурные аспекты; в других странах существуют нормы, касающиеся лишь некоторых элементов процедуры торгов, а характер исполнения этих процедур в значительной степени оставляется

на усмотрение предприятия, осуществляющего закупки, в то время как в отдельных странах, как представляется, вообще не существует каких-либо норм. В этих последних странах процедура закупки, как представляется, устанавливается для каждого конкретного случая. Во многих странах существует традиция выдачи крупных контрактов на основе конкурентных торгов, однако в некоторых странах предпочтение отдается выдаче контрактов на основе лишь одних переговоров или на основе сочетания торгов и переговоров. В целом создается впечатление, что нормы и практика в области закупок складываются из норм, содержащихся в существующих традиционных правовых системах, и общепринятых элементов процесса конкурентных торгов 47/. К настоящему времени Соглашение признано лишь очень немногими развивающимися странами 48/.

4. Возможная работа

56. Ввиду важности значения этого вопроса для развивающихся стран Комиссии предлагается провести работу в области закупок. Эта работа могла бы быть проведена в два этапа. На первом этапе можно было бы провести исследование по основным вопросам, возникающим в связи с закупками. Основные вопросы, которые должны быть рассмотрены, будут включать выбор метода закупок осуществляющим их предприятием, документы, которые должны быть подготовлены для применения того или иного метода, вопросы, связанные с представлением заявок на торгах (включая обязательства сторон после представления заявки), правовые вопросы, связанные с оценкой заявок, и заключение контракта на основе принятого решения. При рассмотрении этих вопросов в исследовании можно было бы указать широко применяемые процедуры, четкую политику, направленную в поддержку или против тех или иных конкретных процедур, и, насколько это возможно, в нем можно было бы показать, каким образом эти вопросы регулируются нормами и практикой в области закупок в развивающихся странах. Такое исследование было бы полезным, поскольку в нем содержалась бы информация для правительств и правительственных органов в отношении соответствующих соображений политики, и оно позволило бы им провести переоценку адекватности своих норм и практики.

57. Что касается областей закупок, подлежащих рассмотрению, исследование могло бы быть направлено главным образом на закупки различного рода промышленных объектов, а также проектов инфраструктуры и общественных сооружений, таких как порты и больницы. Такая ориентация исследования была бы оправдана в связи с важностью подобных проектов для развивающихся стран. Вопрос о возможности охватить в этом исследовании и закупки только товаров, можно оставить на усмотрение секретариата.

58. В качестве второго этапа работы - в зависимости от того, насколько это будет необходимо согласно выводам проведенного исследования, - можно было бы сформулировать нормы, регулирующие закупки. Такие нормы могли бы служить образцом для правительств, государственных организаций и частных предприятий в развивающихся странах при выработке норм, соответствующих их потребностям.

59. Секретариат уже предпринял некоторые исследования в области закупок с целью составления главы руководства, касающейся заключения контрактов на строительство промышленных объектов 49/. По мнению секретариата, было бы нежелательно расширять охват этой главы таким образом, чтобы включить исследования, аналогичные тому, о котором говорится в предыдущем пункте. Предусмотренное исследование будет отличаться по своему подходу от исследования, проведенного в связи с составлением проекта главы руководства, в том смысле, что проект главы в первую очередь направлен на предоставление заказчику промышленного объекта консультаций в отношении составления контракта. Более того, данный конкретный проект главы потребовалось бы расширить в такой степени, что это вызвало бы несбалансированность между этой главой и другими проектами глав руководства. Кроме того, дальнейшие исследования в области закупок, необходимые для достижения целей, указанных в предыдущем пункте, привели бы к задержке завершения разработки руководства. Вместе с тем можно отметить, что, поскольку секретариат в связи с работой над руководством уже собрал материалы в отношении закупок, он сможет приступить к работе по этому вопросу сразу же после завершения работы над руководством.

II. ВЫВОДЫ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕЙ РАБОТЫ

60. Изложенные в настоящей записке выводы в отношении будущей работы в области нового международного экономического порядка можно кратко обобщить следующим образом. В отношении договоров о промышленном сотрудничестве (раздел А, выше) предлагается отложить работу до тех пор, пока не будет более точно установлена необходимость в ней (пункты 18-21, выше).

Что касается совместных предприятий (раздел В, выше), высказывается мнение о том, что в тех случаях, когда какое-либо предприятие из развивающейся страны объединяется с предприятием из развитой страны в совместное предприятие, цели которого включают строительство промышленного объекта, руководство обеспечит достаточную помощь для предприятия из развивающейся страны (пункты 27-30, выше). В отношении правовых аспектов совместных предприятий в целом отмечается, что формы соглашений о совместном предприятии являются самыми различными, и, следовательно, трудно предусмотреть, какую работу Комиссия могла бы с пользой провести в этой области (пункт 31, выше).

61. Отмечается, что в настоящее время встречная торговля (раздел С, выше) составляет все более значительную часть торговли многих развивающихся стран, и предлагается провести работу для уточнения и разрешения трудностей правового характера, стоящих перед развивающимися странами в этой области (пункт 41, выше). Отмечается также, что закупки (раздел D, выше) являются областью, имеющей большое значение для развивающихся стран, и что проведение исследования по основным вопросам, возникающим в связи с закупками, могло бы быть полезным. На более позднем этапе после проведения такого исследования можно было бы сформулировать типовые нормы, регулирующие закупки (пункты 55-58, выше).

СНОСКИ

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее одиннадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать третья сессия, Дополнение № 17 (A/33/17), пункт 71.

2/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двенадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать четвертая сессия, Дополнение № 17 (A/34/17), пункт 100.

3/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тринадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/35/17), пункт 143.

4/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее четырнадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать шестая сессия, Дополнение № 17 (A/36/17), пункт 84.

5/ A/CN.9/WG.V/WP.5.

6/ Более подробное описание этих договоров содержится в работе Международные контракты в области промышленного развития: исследование Генерального секретаря, пункты 106-140 (A/CN.9/I91). Их характеристика дается также в Руководстве по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.76.II.E.I4, а также в работе Промышленное сотрудничество между Востоком и Западом (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.79.II.E.25).

7/ Руководство по составлению международных договоров о промышленном сотрудничестве (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.76.V.E.I4), стр. 2. В исследовании Генерального секретаря (A/CN.9/I91) совместные предприятия выделяются в отдельную категорию.

8/ См., например, Аналитический доклад о промышленном сотрудничестве между странами ЕЭК (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.73.II.E.II); Промышленное сотрудничество между Востоком и Западом (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.79.II.E.25); "Перспективы расширения промышленного сотрудничества между Востоком и Западом (TRADE/AC.21/R.3 и Add.I).

9/ Промышленное сотрудничество между Востоком и Западом, часть В, глава I; "Правовые, организационные и финансовые аспекты трехстороннего промышленного сотрудничества: обзор опыта Югославии за последние годы" (TRADE/R.470); "Трехстороннее сотрудничество, включающее встречную торговлю между европейскими и развивающимися странами", доклад, представленный Джоном Р.Миктоном в ходе работы Международного семинара по встречной торговле, организованного совместно Международной ассоциацией государственных торговых организаций развивающихся стран и объединением "Генералэкспорт", Белград, Югославия, 1985 год.

10/ В связи со значением опыта в области промышленного сотрудничества между Востоком и Западом для промышленного сотрудничества между развитыми и развивающимися странами участники второго совещания (1981 год) Специальной группы экспертов ЮНКТАД/ЮНИДО по торговым и связанным с торговлей аспектам соглашений о промышленном сотрудничестве отметили следующее: "Некоторые эксперты отметили, что многие аспекты торгового и промышленного сотрудничества между Востоком и Западом можно применить к аналогичному сотрудничеству между предприятиями в развивающихся и развитых странах, в том числе на межправительственном уровне. В этой связи Группа отметила ряд соглашений о промышленном и торговом сотрудничестве, которое социалистические страны заключили со многими развивающимися странами. Вместе с тем некоторые эксперты отметили, что, хотя опыт сотрудничества между Востоком и Западом и служит полезной основой для сотрудничества с развивающимися странами, пожалуй, не всегда уместно экстраполировать или переносить многие виды практики торгового и промышленного сотрудничества между Востоком и Западом на развивающиеся страны ввиду различия между этими странами, например, в смысле природных ресурсов, соответствующей инфраструктуры и в целом различий в уровнях промышленного или экономического развития" (ID/WG.337/9/Rev.I, пункт 58).

II/ Не существует надежных данных о распространенности таких сделок, хотя каждая сделка имела бы большое значение. Такая категория сделок рассматривается также в качестве одной из разновидностей встречной торговли. Согласно одной из публикаций, основанной на предоставленном рядом предприятий Соединенных Штатов данных об их встречной торговле на международном уровне, эта категория составляет 9% общего числа заключенных сделок в области встречной торговли. (Stephen F. Jones, North-South Countertrade. Barter and reciprocal trade with developing countries (London, Economist Intelligence Unit, 1984) Chap.3). Миктон, касаясь этого вида сделок, включающих трехстороннее сотрудничество, указывает: "Такой вид трехстороннего сотрудничества чаще всего встречается в настоящее время; как правило, он включает предоставление инженерных услуг, монтаж и обслуживание капитального оборудования (иногда и то, и другое) партнерами из стран СЭВ и западных стран в обмен на встречные поставки продукции сооружаемых таким образом предприятий в развивающихся странах. Осуществляемые в результате этого проекты могут вызвать создание новых промышленных отраслей, расширение экспорта, развитие ресурсов или иным образом способствовать экономическому развитию страны" (см. сноску 9, выше).

12/ Такая практика не отмечается в подготовленном Всемирной организацией интеллектуальной собственности Руководстве по лицензированию для развивающихся стран, издание ВОИС № 620 (Женева, 1977 год).

13/ См. материалы, указанные в сноске 9, выше.

14/ Более подробное описание этого вида ассоциации см. в проекте главы III - "Процедура заключения контракта" - правового руководства по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов, A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2. Вопросы, относящиеся к группам фирм, действующих в качестве контрагентов, обсуждаются в подготовленном ЕЭК Руководстве по составлению международных договоров между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.79.II.E.22). Руководящие принципы и типовые формы таких совместных предприятий разработаны также Международной европейской федерацией строительства (МЕФС) и Организацией связи между европейскими металлообрабатывающими отраслями (ОРГАЛИМЕ). Определенная работа была проделана также национальными ассоциациями: например, Японская ассоциация экспортеров оборудования разработала Соглашение о совместном предприятии для участия в торгах и осуществления проектов "под ключ".

15/ На протяжении ряда лет ЮНИДО уделяла определенное внимание этим сделкам; см. например, Субподряды в целях модернизации экономики (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.74.II.B.12); Г.К.Парути "Международные субподряды: один из подходов к экономическому и техническому сотрудничеству между развивающимися странами" (ID/WG.308/3). В 1986 году ЮНИДО опубликует новое исследование "Мелкие и средние предприятия, некоторые основные вопросы развития", в котором, в частности, будут рассматриваться вопросы субподрядов.

16/ "Связанное с торговлей промышленное сотрудничество между фирмами развивающихся и развитых стран: формы и вопросы политики" (TD/B/C.2/212), глава I, В, "Международные субподряды", пункт 28. Подробное рассмотрение субподрядов в отношении некоторых развивающихся стран содержится в документе Субподряды в промышленности: одна из новых форм капиталовложений (Париж, Организации экономического сотрудничества и развития, 1980 год).

17/ В исследовании ОЭСР, где рассматривается практика международных субподрядов по отношению к Гаити, Марокко, Тунису, Шри-Ланке и странам Карибского бассейна, не отмечаются правовых трудностей, возникающих в связи с практикой таких контрактов.

18/ "Можно предположить, что в перспективе преобладающими формами договорной практики в отношениях между Севером и Югом будут формы, существующие в настоящее время в отношениях между фирмами развитых стран, независимо от их социально-экономических систем, то есть специализация, совместное производство, совместный сбыт, совместные научные исследования и проектно-конструкторские разработки, а также аналогичные соглашения. Фактически такие формы сотрудничества уже существуют, однако имеющаяся информация является настолько недостаточной, что невозможно высказать какого-либо мнения относительно их сравнительного значения" (TD/B/C.2/212), глава I, С, "Связанное с торговлей промышленное сотрудничество...", пункт 50.

19/ A/CN.9/I91, пункт I39.

20/ Трудности получения соответствующей информации о договорной практике ощущают и другие организации, располагающие потенциально большими возможностями сбора информации о торговой практике. "Соображения, высказанные в главе I относительно субподрядов, в равной мере применимы к положению дел в области информации о других формах сотрудничества: конкретные исследования проводятся редко, а в тех случаях, когда они проводятся, они, как правило, основываются на различных методологиях, в связи с чем зачастую международное сопоставление и обобщение становятся практически невозможными. Настоятельно необходимым представляется провести в качестве первого шага систематический обзор соглашений о сотрудничестве, применяемых в ряде отобранных стран. Такой обзор, проведенный с использованием унифицированной методологии, должен обеспечить базисную информацию относительно основных форм таких соглашений, расширения сферы охвата, увеличения числа и распределения по секторам, относительно того, каким образом эти соглашения действуют в конкретных секторах и отраслях, а также относительно участвующих в них сторон. Этот обзор должен обеспечить основу для подробного изучения отдельных категорий соглашений и для определения условий их максимально эффективного использования развивающимися странами" (TD/B/C.2/212, пункт II8, "Связанное с торговлей промышленное сотрудничество...").

21/ "Связанное с торговлей промышленное сотрудничество...".

22/ Эти соглашения отмечены также в Руководстве по заключению соглашений о создании совместных промышленных предприятий в развивающихся странах (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.7I.II.B.23).

23/ Это заключение подтверждается в одном из последующих исследований ЮНКТАД "Связанное с торговлей промышленное сотрудничество". "Договорные совместные предприятия включают целый ряд различных специальных соглашений или соглашений на более постоянной основе, причем единственной их общей чертой является прибыль и распределение рисков" (пункт 81); "Существует указание на то, что в связи с гибкостью договорных совместных предприятий, при которых в зависимости от целей партнеров могут быть приняты практически любые правила, такая форма сотрудничества становится все более привлекательной для фирм как из развитых, так и из развивающихся стран" (пункт 83) (подчеркнуто нами); "Что касается акционерной формы совместного предприятия, то следует четко понимать, что не существует какой-либо единой модели, даже в рамках одного конкретного сектора" (пункт 84).

24/ В дополнение к руководящим принципам и руководствам, о которых говорится в документе A/CN.9/I91, ЮНИДО с того времени издала "Руководство по созданию совместных промышленных предприятий в развивающихся странах" (UNIDO/IS.361). На своей сессии, проходившей в Аруше, Танзания, в 1986 году, Афро-азиатский консультативно-правовой комитет постановил провести подробное исследование вопроса о совместных предприятиях.

25/ В различных докладах, представленных Комиссии, эта тема называлась международной бартерной торговлей или международным товарообменом, или же бартерными сделками или сделками бартерного типа. В настоящее время в международной практике широко принят термин "встречная торговля".

26/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее одиннадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать третья сессия, Дополнение № I7 (A/33/I7), пункты 67-69.

27/ A/CN.9/I59.

28/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двенадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать четвертая сессия, Дополнение № I7 (A/34/I7), пункты 2I и 22.

29/ A/CN.9/253.

30/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее семнадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать девятая сессия, Дополнение № I7 (A/39/I7), пункт I32.

31/ См. Countertrade. Developing country practices (Paris, Organization for Economic Co-operation and Development, 1985); Primary Commodities: Countertrade and Co-operation Among Developing Countries (Yugoslavia, Research Centre for Co-operation with Developing Countries, 1984); Jones, op.cit.; "Международный семинар по встречной торговле" (см. сноску 9, выше). Секретариат Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана отметил, что он проводит изучение возможностей расширения торговли, таких как использование положительных аспектов встречной торговли и других компенсационных соглашений (E/ESCAP/TRADE/MMT/L.I от 14 марта 1986 года).

32/ "Краткосрочные компенсационные сделки в торговле между Востоком и Западом. Организационные меры, направленные на оказание помощи экспортерам, имеющим обязательства по встречной торговле, в некоторых странах региона ЕЭК" (TRADE/R.499/Add.I).

33/ После опубликования обзора работы других организаций, содержащегося в документе "Текущая деятельность международных организаций в области заключения бартерных сделок и сделок бартерного типа" (A/CN.9/253), секретариат ЕЭК подготовил следующие исследования: "Краткосрочные компенсационные сделки в торговле между Востоком и Западом" (TRADE/R.499); "Организационные меры, направленные на оказание помощи экспортерам, имеющим обязательства по встречной торговле, в некоторых странах региона ЕЭК" (TRADE/R.499/Add.I); "Договорные черты сделок встречной торговли в торговле между Востоком и Западом" (TRADE/GE.I/R.33/Add.I).

34/ "Предложение относительно руководства по составлению компенсационных контрактов в торговле между Востоком и Западом" (TRADE/GE.I/R.33). Это предложение было представлено на двадцать седьмой сессии Группы, Женева, 9-11 декабря 1985 года.

35/ Доклад двадцать седьмой сессии (TRADE/GE.I/67), пункт I6. Новая записка содержится в документе TRADE/GE.I/R.34.

36/ Опубликованные работы по встречной торговле нелегко разделить на документы, касающиеся коммерческих вопросов, и документы, затрагивающие правовые вопросы. Секретариат нашел очень мало статей по встречной торговле в правовых журналах. Весьма много статей и заметок опубликовано в коммерческих журналах, изданных в Северной Америке, Западной Европе и Восточной Европе. Вполне вероятно, что очень мало такой литературы имеется в развивающихся странах. Документы ЕЭК получить легче, хотя изучению их читателями в развивающихся странах препятствует то, что они полностью ориентированы на торговлю между Востоком и Западом. В докладе "Международного семинара по встречной торговле (см. сноску 9, выше) указывается: "Нехватка информации в отношении практики встречной торговли и потребностей развивающихся стран является широко распространенной проблемой".

37/ Секретариат получил сообщение от Международного центра государственных предприятий в развивающихся странах (МЦГП), Любляна, Югославия, о том, что этот Центр изучает обзор договорной практики с конкретным рассмотрением сделок об обратных закупках. ЮНИДО также подготовила исследование об экономических аспектах сделок об обратных закупках, озаглавленное "Финансирование международной купли-продажи промышленных предприятий за счет обратных закупок" (UNIDO/EX.99).

38/ См. документ Управление поставками. Меры по улучшению использования оборудования и материальных ресурсов в развивающихся странах (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 78.II.N.5). В этом исследовании деятельность по регулированию поставок рассматривается как включающая политику и планирование в области поставок; планирование и стандартизацию в области закупок; закупки; управление запасами; управление в области морских перевозок и деятельности портов; хранение, распределение и обслуживание; а также использование и утилизацию отходов.

39/ Gösta Westring, International Procurement. A Training Manual (International Trade Centre, UNCTAD/GATT; UNITAR; World Bank, 1985), part A.1.1.

40/ См. например, Руководство по закупкам в рамках займов Международного банка реконструкции и развития и кредитов Международной ассоциации развития (1984 год); Руководство по закупкам товаров и строительных услуг в рамках займов Межамериканского банка развития (1982 год); Руководство по закупкам в рамках займов Азиатского банка развития (1981 год); Руководство по закупкам в рамках займов, предоставляемым Фондом международного

развития Организации стран-экспортеров нефти (1982 год); Правила процедуры при закупках товаров и услуг заемщиками Африканского фонда развития (1976 год); Руководство Фонда развития Саудовской Аравии для заемщиков по закупкам товаров и услуг и требования в отношении представления технических докладов (1979 год). Межамериканский банк развития и Всемирный банк опубликовали также документы Закупка товаров: подборка документов, представляемых на торгах (1983 год) и Закупка промышленных объектов: подборка документов, представляемых на торгах (1985 год).

41/ Преамбула к Соглашению о правительственных закупках, Женева, 12 апреля 1979 года.

42/ Статья I, I (a).

43/ Соглашение применяется не ко всем правительственным закупкам, а лишь к закупкам, осуществляемым органами правительств, перечисленных в приложении к Соглашению.

44/ Статья III.

45/ Статья V.

46/ Public supply contracts in the European Community, (Brussels, Office for Official Publications of the European Communities, sect. 2, 1982). Политика, отраженная в цитированном отрывке, была введена в силу Директивой Совета от 26 июля 1971 года по вопросу о координации процедур выдачи государственных контрактов (Official Journal of the European Communities, No. 11, 1971), и выдачи государственных контрактов на поставки (Official Journal of the European Communities, Nos. 20, and L13). ЕЭС является стороной Соглашения ГАТТ, равно как и отдельные государства-члены ЕЭС.

47/ Как было отмечено, "было трудно найти какие-либо современные исследования, показывающие методы закупок, применяемые в развивающихся странах (Westring, op.cit., sect. A.2.3.2.)

48/ Можно напомнить, что в любом случае Соглашение применяется лишь к закупкам товаров и услуг, связанных с поставками товаров.

49/ Глава III "Процедура заключения контракта".