

III. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная встречная торговля: предварительное исследование правовых вопросов в области международной встречной торговли:
доклад Генерального секретаря
(A/CN.9/302) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-3
I. КОНЦЕПЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	4-27
A. Описание предмета исследования	4-7
a) Определение сделки встречной торговли	4-5
b) Коммерческие цели международной встречной торговли	6
c) Объем встречной торговли в рамках международной торговли ...	7
B. Сфера исследования	8-14
a) Правительственное регулирование	9-11
b) Частное право	12-14
C. Универсальный характер рассмотрения вопросов	15-19
D. Терминология	20-25
a) Стороны во встречной торговле	22-23
b) Контракты во встречной торговле	24
c) Предмет встречной торговли	25
E. Источники информации	26-27
II. ДОГОВОРНЫЕ ПОДХОДЫ К ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	28-40
A. Бартерный контракт	30-34
B. Согласованные контракты	35-37
C. Единый контракт	38-39
D. Соглашение о встречной торговле	40
III. ЗАПОЛНЕНИЕ НЕПОЛНОГО КОНТРАКТА	41-62
A. Условия контракта, которые необходимо дополнять	46-49
B. Методы дополнения контрактов	50-62
a) Ссылка на стандарт	53-54
b) Определение условий стороной контракта	55-57
c) Соглашение о проведении переговоров	58-61
d) Определение условий третьим лицом	62

	<u>Пункты</u>
IV. ПОЛОЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ, КАСАЮЩИЕСЯ СОДЕРЖАНИЯ КОНТРАКТОВ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАКЛЮЧЕНЫ	63-89
A. Вид товаров	64-68
B. Качество товаров	69-71
C. Количество товаров	72
D. Объем обязательства по встречной торговле	73-75
E. Цена на товары	76-89
a) Методы установления цены	76-83
b) Некоторые вопросы, которые должны быть урегулированы в положении о стандартной цене	84-87
c) Валюта и способ платежа	88-89
V. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ЭКСПОРТНЫМ КОНТРАКТОМ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВОМ ПО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И КОНТРАКТОМ НА ВСТРЕЧНЫЙ ЭКСПОРТ	90-110
A. Невыполнение экспортного контракта	93-95
B. Невыполнение обязательства по встречной торговле	96-100
C. Встречный экспорт и прекращение обязательства по встречной торговле	101-105
a) Наличие встречного экспорта	101
b) Отсутствие встречного экспорта	102-105
D. Порядок составления контрактов для отражения в них желаемой взаимосвязи	106-110
VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	111-113
Примечания	

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей одиннадцатой сессии (1978 год) Комиссия решила включить в свою программу работы вопрос о международном бартере и товарообмене (A/33/17, пункты 67-69) 1/. На своей двенадцатой сессии (1979 год) Комиссия на основе доклада Генерального секретаря, озаглавленного "Международная бартерная торговля или товарообмен" (A/CN.9/159), согласилась с той точкой зрения, что сделки бартерного типа приняли слишком многие различные формы, что не позволяет их регулирование путем единообразных правил. Однако она просила свой секретариат включить в исследования, проводимые по вопросу о практике заключения договоров, вопрос о рассмотрении положений, имеющих особое значение для сделок бартерного типа. Комиссия также просила секретариат установить контакты с другими организациями в рамках системы Организации Объединенных Наций, которые осуществляют исследования по таким сделкам, и представить ей доклад о работе, проводимой этими организациями (A/34/17, пункты 21 и 22). На своей семнадцатой сессии (1984 год) Комиссия обсудила доклад Генерального секретаря о деятельности международных организаций в области сделок бартерного типа (A/CN.9/253). В ходе этой дискуссии ряд делегаций отметили, что они придают большое значение этому вопросу и что дальнейшее его рассмотрение было бы полезным. Было выражено единодушное мнение, согласно которому в свете доклада о новых явлениях в этой области, который должен быть подготовлен секретариатом, Комиссия может рассмотреть вопрос о том, следует ли ей предпринимать конкретные шаги в этой области (A/39/17, пункт 132).

2. На своей девятнадцатой сессии (1986 год) Комиссия на основе записки секретариата (A/CN.9/277) рассмотрела свою будущую деятельность в области нового международного экономического порядка. В связи с этим обсуждением Комиссия решила, что секретариату следует представить Комиссии на ее будущей сессии предварительное исследование по вопросу о встречной торговле (термин, применяемый вместо бартерной торговли и аналогичных терминов для отражения современной международной практики) (A/41/17, пункт 243).

3. Настоящий доклад содержит предварительное исследование правовых вопросов в области встречной торговли, подготовленное по просьбе Комиссии. В пунктах 111-113 обсуждается вопрос о том, следует ли Комиссии заниматься в будущем этим вопросом, и если да, то каким образом.

I. КОНЦЕПЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

A. Описание предмета исследования

a) Определение сделки встречной торговли

4. Сделка встречной торговли, как она обычно понимается, является комплексной сделкой, в рамках которой одна сторона поставляет или обеспечивает поставку товаров или других экономических ценностей другой стороне, и в свою очередь первая сторона соглашается закупать или обеспечивать закупки у другой стороны или у какой-либо стороны, указанной этой другой стороной, товары или другие экономические ценности, с тем чтобы достичь согласованного соотношения взаимных поставок.

5. Хотя многие сделки встречной торговли заключаются во взаимной закупке товаров, другие сделки предусматривают предоставление услуг или продажу какого-либо предприятия или аналогичной производственной единицы при обязательстве закупить некоторую часть или всю соответствующую продукцию (что обычно называется обратной закупкой) или закупить готовые изделия в большом стоимостном объеме с обязательством, что определенная часть комплектующих элементов будет изготавливаться в стране покупателя (обычно это называется компенсацией).

б) Коммерческие цели международной встречной торговли

6. Участие во встречной торговле может преследовать ряд различных коммерческих целей. Среди наиболее важных можно назвать следующие: во-первых, встречная торговля может быть механизмом финансирования в том смысле, что полученные или ожидаемые доходы от экспорта используются для финансирования импорта. Обычно это происходит в том случае, когда импорт должен оплачиваться в конвертируемой валюте, а в стране импортера такой валюты не хватает. Во-вторых, сторона, которая испытывает трудности в сбыте своей продукции, может, связав свой импорт с экспортом, обеспечить рынки для своей продукции. В-третьих, встречная торговля может быть использована в качестве средства промышленного развития, например, когда она становится частью какого-либо соглашения о промышленном сотрудничестве (например, о совместном производстве, производственной специализации или совместном предприятии) или когда она привлекает иностранные капиталовложения или технологию в области, представляющие интерес для импортера.

с) Объем встречной торговли в рамках международной торговли

7. Во всех экономических, общественных и политических системах существуют экономические условия, содействующие вступлению сторон в сделки встречной торговли. В результате значительная доля международной торговли приходится на использование таких сделок. Встречная торговля в течение ряда лет является характерной чертой товарообмена между социалистическими странами Восточной Европы и развитыми странами Запада. Встречная торговля применяется также в товарообмене между развитыми странами, в частности, в секторах, где производится высокотехнологичная и дорогостоящая продукция. В последнее десятилетие растущая нехватка иностранной валюты, необходимость сохранить или получить доступ на международные рынки и стремление стимулировать промышленное развитие привели к тому, что встречная торговля в большей степени стала применяться развивающимися странами. Представляется, что современное положение таково, что:

"в настоящее время встречная торговля распространена между развивающимися странами, между развитыми и развивающимися странами и между развитыми странами. Кроме того, она ведется независимо от наличия или отсутствия институциональной основы, т.е. правительственных соглашений" 2/.

В. Сфера исследования

8. Существуют два вида правовых вопросов, которые возникают в связи со сделками встречной торговли. Один вид вопросов касается правительственного регулирования в области встречной торговли. Другой вид касается вопросов частного права.

а) Правительственное регулирование

9. Правительственное регулирование встречной торговли может осуществляться через правовые положения, которые предусматривают, например, чтобы некоторые виды импорта оплачивались только в рамках соглашения о встречной торговле или чтобы некоторые виды местной продукции запрещалось использовать во встречной торговле или чтобы государственные торговые учреждения изыскивали возможность осуществления встречной торговли при ведении переговоров о заключении некоторых видов контрактов. Другие такие положения могут относиться к институциональным рамкам, на основе которых должна осуществляться встречная торговля. Например, для государств с планируемой экономикой характерно, что только ограниченное число предприятий получает разрешение на заключение сделок встречной торговли и что министерства, отвечающие за определенный сектор, имеют полномочия санкционировать любую сделку встречной торговли.

10. Такие правовые положения во многих случаях предназначаются только для одной договаривающейся стороны и часто непосредственно не относятся к содержанию или правовым последствиям контракта, заключенного этой стороной. В других случаях это регулирование может повлиять на контракт, например, путем ограничения свободы сторон в отношении содержания какого-либо условия контракта.

11. Такое правительственное регулирование находится под значительным влиянием национальной политики, проводимой правительством, и мало вероятно, что можно достичь унификации или согласования таких правовых положений. Поэтому в настоящем докладе не делается попытки проанализировать содержание этих правовых положений. Однако в настоящем исследовании упоминается о таких положениях всякий раз, когда они оказывают влияние на договорные отношения сторон.

b) Частное право

12. Вопросы частного права могут возникать либо в связи с каким-либо контрактом, касающимся одного из элементов сделки встречной торговли, например, индивидуальные поставки товаров или услуг в соответствии с этой сделкой, либо в связи с общим соглашением о встречной торговле, которое объединяет эти элементы. Если положения контрактов, регулирующие отдельные элементы сделок встречной торговли, принимают форму, соответствующую предмету этого элемента, например, контракты на продажу, строительство, лицензии, предоставление услуг или производство работ и рабочую силу, то общее соглашение о встречной торговле является договором, в соответствии с которым стороны согласуют элементы контрактов, регулирующих отдельные элементы данной сделки, и взаимосвязь между этими элементами.

13. Большинство вопросов частного права, возникающих в связи с контрактами, регулирующими отдельные элементы какой-либо сделки встречной торговли, аналогичны тем, которые возникают в связи с аналогичными контрактами, заключенными в качестве отдельных и независимых сделок. Поэтому необходимо рассматривать в данном исследовании эти правовые вопросы только в той мере, в какой они возникают в контексте сделки встречной торговли.

14. С другой стороны, соглашение о встречной торговле вызывает появление вопросов, которые имеют типичный характер или особенно важны для встречной торговли и которые решаются с помощью методов, разработанных в практике встречной торговли. Настоящее исследование будет сосредоточено в первую очередь на этих вопросах.

c. Универсальный характер рассмотрения вопросов

15. При обсуждении вопросов частного права в области международной встречной торговли возникает вопрос о том, следует ли их рассматривать в качестве универсального явления или существуют региональные особенности, которые требуют дифференцированного подхода. По этому вопросу можно сделать несколько замечаний.

16. Во-первых, существует широкая практика встречной торговли в различных промышленных секторах между государствами Восточной Европы с централизованным плановым хозяйством и западными государствами с рыночной экономикой. Для сделок между Востоком и Западом характерно, что во многих случаях используются аналогичные подходы и решения в области контрактов и что эти сходства часто характерны для нескольких стран. Это в значительной степени связано с тем, что встречная торговля имеет традицию в Восточной Европе, что встречная торговля в Восточной Европе ведется небольшим числом специализированных внешнеторговых организаций и что сделки встречной торговли контролируются компетентными административными органами и вопросы встречной торговли между Востоком и Западом относительно часто рассматриваются в публикациях коммерческого и правового характера.

17. Во-вторых, встречная торговля реже используется в торговле между сторонами из развитых стран с рыночной экономикой, чем в межрегиональной торговле, и эти сделки имеют тенденцию к тому, чтобы не представлять собой обыкновенный товарообмен. Многие сделки встречной торговли, которые заключаются между сторонами из развитых стран с рыночной экономикой, предусматривают продажу специализированной высокотехнологичной продукции очень высокой стоимости (например, электростанция или самолет). Такие сделки встречной торговли во многих случаях принимают форму прямой или косвенной компенсационной сделки.

Тем не менее представляется, что вопросы частного права или решения, принимаемые в рамках сделок встречной торговли между сторонами из развитых стран с рыночной экономикой, независимо от того, идет ли речь о простом товарообмене или о его компенсационной разновидности, по сути дела не отличаются от тех, которые возникают в рамках межрегиональной встречной торговли.

18. В-третьих, даже если встречная торговля со сторонами из развивающихся стран представляет собой явление, которое по сравнению со встречной торговлей в некоторых других регионах не имеет такую давнюю традицию, как отмечается в одной специализированной публикации:

"Примечательной особенностью распространения ВТ (встречная торговля) во всем мире является легкость, с которой концепции, разработанные для весьма регламентированных условий встречной торговли Восточной Европы, были перенесены на менее регулируемую экономику стран третьего мира" 3/.

Представляется, что одной причиной этого является тот факт, что многие стороны в промышленно развитых странах, которые приобрели опыт в рамках встречной торговли между Востоком и Западом, особенно международные торговые компании, в последние годы расширили свои операции на развивающиеся страны. Возможно, большее значение имеет тот факт, что основные причины участия во встречной торговле и основное сочетание интересов сторон в таких контрактах не дает представления о региональных особенностях, а контракты не выявляют правовые вопросы, которые существенно отличаются от тех вопросов, которые возникают в области встречной торговли в других регионах.

19. Заключение, которое должно быть сделано в настоящем докладе, охватывающем договорные аспекты встречной торговли, должно касаться встречной торговли как универсального явления, вызывающего общие правовые вопросы.

D. Терминология

20. В работах по международной встречной торговле единообразная терминология для обозначения различных видов встречной торговли не используется. Отсутствие единообразия может быть следствием различного использования коммерческих терминов или использования различных критериев классификации практики встречной торговли. Это проявляется в использовании одного и того же термина для обозначения различных видов практики встречной торговли или различных терминов для одного и того же вида практики. Терминами, которые часто используются либо в качестве синонима встречной торговли, либо для описания различных видов встречной торговли являются бартерная торговля, возмещение, встречная закупка, компенсация, встречная поставка и сделки с переуступкой. Нет необходимости проводить в настоящем докладе различия между ними в целях описания и анализа затрагиваемых правовых вопросов.

21. Однако в целях настоящего доклада необходимо определить некоторые термины, которые в нем используются. Учитывая глобальную сферу настоящего доклада и отражение в нем различных форм встречной торговли, используемые в нем термины являются широкими, с тем чтобы они могли охватить встречную торговлю в различных экономических или региональных контекстах. Кроме того, учтен тот факт, что сделки встречной торговли не ограничиваются взаимной куплей-продажей товаров, а могут включать другие виды контрактов.

а) Стороны во встречной торговле

22. Для обозначения сторон во встречной торговле были выбраны следующие выражения: термин экспортер или встречный импортер означает лицо, которое поставяет (например, экспортирующее) товары или услуги и которое обязано закупать в обмен (например, осуществлять встречный импорт) другие товары или услуги; термин импортер или встречный экспортер означает лицо, закупающее (например, импортирующее) товары или услуги и

имеющее право поставлять в обмен (например, осуществлять встречный экспорт) другие товары. Следует отметить, что во многих случаях импортер и встречный экспортер являются одним и тем же лицом и это может также относиться к экспортеру и встречному импортеру. Однако случается также, что экспортер назначает другое лицо для выполнения обязательства по встречному импорту или импортер соглашается, чтобы другое лицо осуществляло встречный экспорт вместо импорта.

23. Термин экспортер используется в некоторых работах для обозначения более мощной в экономическом или технологическом отношении стороны во встречной торговле, а термин импортер – для обозначения более слабой стороны. Причина такого использования заключается в том, что во многих случаях сторона, которая осуществляет экспорт первой и берет на себя обязательство осуществить встречный импорт позднее, является стороной из развитой страны, т.е. предположительно более сильной, в то время, как сторона, которая импортирует первой и обеспечивает себе право на осуществление встречного экспорта позднее, является стороной из развивающейся страны, т.е. предположительно более слабой стороной. Однако в растущем числе случаев, особенно во встречной торговле с наименее развитыми странами, первой экспортирует сторона из развивающейся страны, поскольку она может не получить разрешение на импорт товаров до тех пор, пока она не получит необходимую конвертируемую валюту за счет экспорта. Поэтому для четкого определения значения терминов в настоящем докладе следует подчеркнуть, что термин экспортер означает только то, что экспортер является поставщиком в соответствии с первым контрактом, который должен быть заключен. По этой же причине термин импортер означает другую сторону первого контракта. Термины встречный импортер и встречный экспортер означают стороны второго контракта. Хотя экспортный контракт и контракт на встречный экспорт редко заключаются одновременно, но когда это происходит, в контексте настоящего доклада не имеет значения, какая сторона имеется в виду как экспортер и какая как импортер.

b) Контракты во встречной торговле

24. Контракты, которые заключаются сторонами, обозначаются в соответствии с наименованиями сторон, т.е. экспортный и импортный контракт для первого заключенного контракта и контракт на встречный экспорт и контракт на встречный импорт для второго заключенного контракта. В настоящем докладе эти контракты обычно упоминаются в единственном числе, даже если таких контрактов может быть несколько для обеих сторон сделки встречной торговли. Аспект встречной торговли в сделке, которая предусматривает обязательство заключать в будущем контракты на экспорт и встречный экспорт и обеспечивает связь между этими двумя контрактами, присутствует в соглашении о встречной торговле. Это соглашение обычно приводится в отдельном документе, но термин соглашение о встречной торговле используется в настоящем докладе для этого набора обязательств, даже если они включаются в экспортный контракт.

c) Предмет встречной торговли

25. Предметом контрактов встречной торговли могут быть готовые изделия, производственное оборудование, промышленные предприятия, технология или различные услуги, как перевозка товаров, обслуживание туристов или техническое обслуживание и ремонт. С целью охвата всех таких объектов для упрощения будет использован термин товары.

E. Источники информации

26. В предыдущем докладе Комиссии было отмечено, что, несмотря на растущее в последние годы число исследований, посвященных международной встречной торговле, "недостаточное количество применяемых на практике договоров бартерного типа затрудняет проведение анализа различных видов условий, встречающихся в подобных договорах" (A/CN.9/253, пункт 20). Аналогичные явления отмечали другие организации. Например, как отметили секретариат ЮНКТАД, "не следует удивляться тому, что фактическую информацию получить трудно. Систематической отчетности о встречной торговле не существует, и стороны, как правило, не стремятся обнародовать информацию" (TD/B/C.7/82, пункт 9).

27. Секретариат Комиссии подготовил настоящее исследование на основании различных источников. Одним источником является подборка контрактов встречной торговли, сделанная по просьбе Генерального секретаря, который просил государства - члены Организации Объединенных Наций предоставить секретариату Комиссии соответствующие материалы о контрактах, и аналогичные просьбы секретаря Комиссии к ряду лиц в различных регионах мира. Информация была также получена из работ, касающихся или затрагивающих правовые вопросы международной встречной торговли. Кроме этого, сотрудники секретариата провели неофициальные консультации с отдельными лицами, которые имеют опыт в этой области торговли.

II. ДОГОВОРНЫЕ ПОДХОДЫ К ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

28. Предварительный вопрос для сторон какой-либо сделки встречной торговли заключается в том, как составить контракты по экспорту и встречному экспорту в рамках данной сделки. В частности, следует решить вопрос о том, будут ли аспекты экспорта и встречного экспорта сделки включены в окончательные контракты, заключаемые одновременно, либо следует сначала заключать экспортный контракт, с тем чтобы контракт на встречный экспорт заключался окончательно на более позднем этапе.

29. Типичные варианты в рамках этого вопроса можно разбить на последующие группы: бартер, согласованные контракты, единый контракт и соглашение о встречной торговле.

A. Бартерный контракт

30. Бартерные контракты в строгом правовом смысле обмена товаров на товары иногда используются в международной торговле. Стороны, торгующие сырьевыми материалами, могут покупать и продавать расположенные в различных частях мира эквивалентные объемы товара, с тем чтобы обеспечить поставки ближе к месту окончательного назначения или доставки своим клиентам, экономя таким образом на транспортных издержках. Бартерные контракты в строгом правовом смысле иногда также используются в сделках встречной торговли для обмена различными видами товаров. Представляется, что основной причиной является избежание или сокращение перевода средств в связи с поставками по контракту.

31. В использовании бартера в сделках встречной торговли существуют трудности. Для заключения бартерного контракта необходимо, чтобы стоимость обмениваемых товаров была сопоставимой, что, в свою очередь, подразумевает, что качество и количество этих товаров должно быть точно определено на момент заключения этого контракта. Однако такая точность контракта в отношении будущих поставок в обоих направлениях во многих случаях невозможна с коммерческой точки зрения. Кроме этого, если в данном контракте не указывается стоимость товаров в денежном выражении, то трудно обеспечить удовлетворительную денежную компенсацию в случае, когда одна сторона поставляет товары, не соответствующие контракту, и стороне, не выполнившей обязательство, трудно на практике исправить это положение за счет выполнения обязательства. Даже если можно подсчитать денежную компенсацию в связи либо с наличием справочной цены в контракте, либо с существованием достаточно объективного стандартного уровня цены, присуждение денежной компенсации может противоречить основной цели заключения бартерного контракта.

32. Поскольку поставка товаров является компенсацией за поставку товаров в другом направлении, любая непоставка или ненадлежащая поставка может дать основание для невыполнения взаимной поставки. Поскольку редко существует возможность обеспечить одновременные поставки по двум встречным закупкам, то такая тесная взаимосвязь между поставками может вместо эффективного стимулирования договорной дисциплины оказывать разрушающее воздействие на запланированные поставки, особенно поскольку может оказаться более сложным договориться об обеспечении исполнения в бартерном контракте, нежели в контракте купли-продажи. Например, бартер ограничивает использование документарного аккредитива, обычно используемого в международной купле-продаже товаров для обеспечения того, чтобы одно обязательство исполнялось в качестве условия выполнения встречного обязательства.

33. Что касается других видов обеспечения, которые могут быть использованы в бартере, как, например, банковская гарантия, механизм использования гарантии в контексте бартера будет более громоздким, чем в рамках прямой сделки. Причина этого заключается в том, что гарантийная оговорка в бартерном контракте во многих случаях предусматривает гарантии обоих обязательств на осуществление поставки. Если обе гарантии предоставляются по требованию, то какая-либо сторона, нарушая данный контракт, вполне может помешать другой стороне воспользоваться своей гарантией, угрожая воспользоваться в свою очередь ее гарантией. Хотя аналогичные ситуации со сложной гарантией могут возникнуть в сделках купли-продажи, они не в такой мере присущи основной сделке.

34. В связи с этими трудностями бартерные контракты относительно редко используются в качестве юридической формы международной встречной торговли.

В. Согласованные контракты

35. Две стороны могут заключить два независимых контракта, не связанных друг с другом, из которых один - на поставку товаров в одном направлении, а второй - на поставку товаров в другом направлении. Связь между этими контрактами заключается только в том, что желание заключить один контракт зависит от заключения другого контракта. Однако поскольку эта связь не отражена в контрактах, то обязательства в соответствии с каждым контрактом действуют независимо.

36. Согласованные контракты могут являться предпочтительным методом в случае, когда аспект встречной торговли в рамках данной сделки может объясняться постоянством коммерческих связей между сторонами или когда оба контракта могут заключаться одновременно. Поскольку каждый контракт заключается и регулируется отдельно, существуют все обычные методы обеспечения их выполнения. Трудность, возникающая в связи с поставкой товаров в одном направлении, может решаться в контексте только этого контракта, не обязательно оказывая влияние на выполнение обязательств по другому контракту.

37. Однако согласованные контракты не получили широкого распространения для заключения сделок встречной торговли. Сутью сделки встречной торговли является необходимость или желание установить связь между импортом и экспортом товаров. Поэтому, если два согласованных контракта не могут быть заключены одновременно, требуется определенный механизм для стимулирования или создания необходимости в заключении последующего контракта. Даже если два согласованных контракта могут быть заключены одновременно, одна сторона может пожелать иметь определенный механизм для обеспечения связи между выполнением в соответствии с этими двумя контрактами.

С. Единый контракт

38. Метод, о котором, возможно, пишется больше, чем он используется на практике, заключается во включении обоих соглашений о купле-продаже в единый контракт. Такой контракт отличается от бартерного контракта тем, что обе поставки товаров оцениваются с точки зрения их стоимости в денежном выражении и обычно упоминаются обязательства о взаимной оплате этих поставок. Этот контракт отличается от использования согласованных контрактов в том смысле, что договорные обязательства о поставке и оплате излагаются в одном и том же документе и очевидно связаны друг с другом.

39. Хотя в прошлом использование этого метода рассматривалось в качестве средства обеспечения существования и выполнения обязательства по встречной торговле, он связан со многими техническими трудностями. Помимо необходимости упомянуть о всех таких договорных обязательствах, как описание товаров, количество и качество, о которых было упомянуто в связи с бартерным и согласованным контрактами, трудности, которые вызваны установлением тесной взаимосвязи между различными договорными обязательствами и которые были описаны в связи с бартерным контрактом, возникают также в случае единого контракта

купли-продажи, хотя возможно и не совсем в такой степени. В связи с этими трудностями официальные учреждения по финансированию экспорта и кредитному страхованию обычно по меньшей мере с неохотой финансируют или страхуют такие сделки.

D. Соглашение о встречной торговле

40. В связи с этими трудностями большинство сделок встречной торговли характеризуется существованием соглашения о встречной торговле, в которое включается столько подробностей об обязательстве по встречной торговле, сколько может быть согласовано. В зависимости от той степени, в которой стороны готовы заключить окончательные контракты на экспорт и встречный экспорт по отдельным аспектам, можно использовать одну из трех основных моделей.

а) Соглашение о встречной торговле можно заключить до заключения любого окончательного экспортного контракта. В соглашении о встречной торговле можно указать в денежном выражении общую стоимость закупок, которые должны быть осуществлены в каждом направлении, указать в общем смысле вид товаров, которые подлежат закупке, указать валюту, в которой будет выражена цена товаров и будет произведен платеж, и указать методы платежа. При выборе этой модели одно общее положение будет заключаться в том, что оплата должна быть произведена на блокируемый счет, который может быть использован только для платежа по встречному импорту. Такое положение не только снижает проблемы в отношении расходования иностранной валюты, но также стимулирует экспортера к заключению контрактов на встречный импорт, с тем чтобы направить эти товары для использования или перепродажи, а это позволяет обеспечить валюту для оплаты его собственного экспорта в соответствии с данным соглашением.

б) Экспортный контракт и соглашение о встречной торговле могут заключаться одновременно. Соглашение о встречной торговле может включаться в экспортный контракт, хотя на практике это случается редко. Оно может включать все упомянутые выше обязательства за исключением обязательства заключить экспортный контракт.

с) Соглашение о встречной торговле, контракты на экспорт и встречный экспорт могут заключаться одновременно. В этом случае соглашение о встречной торговле будет включать только те согласованные сторонами положения, которые связывают контракты на экспорт и встречный экспорт. Если соглашение о встречной торговле содержится в том документе, что и один или оба контракта, то полученный таким образом документ будет относиться к категориям согласованного или единого контракта, рассмотренным выше.

III. ЗАПОЛНЕНИЕ НЕПОЛНОГО КОНТРАКТА

41. Одна из основных правовых проблем во встречной торговле возникает в связи с тем, что обычно стороны не знают, какие товары необходимо поставить для выполнения обязательства по встречной торговле, и они могут даже не знать точный характер товаров, которые должны быть поставлены по экспортному контракту. В результате типичной особенностью соглашений о встречной торговле является то, что обычно они не включают точное описание всех действий, требуемых сторонами, а скорее устанавливают рамки, на основании которых стороны должны договориться о недостающих в контракте условиях на более позднем этапе. Если такое последующее соглашение не достигается, то результатом отсутствия определенности в условиях контракта может быть невозможность определить, произошло ли нарушение данного соглашения, и, таким образом, потерпевшая сторона может иметь ограниченные средства или не иметь таковых для получения компенсации.

42. В рамках соглашения о встречной торговле могут быть применены различные подходы в отношении характера обязательства о заключении последующего контракта. С одной стороны, существуют случаи, когда стороны договариваются только о том, что какая-либо сторона закупит у другой стороны неуказанные товары, стоимость которых может быть приведена в денежном выражении. Представляется, что такие открытые обязательства используются

только в случаях, когда импортер имеет основание ожидать от экспортера выполнения обязательства по коммерческим причинам и когда для импортера не имеет значения более конкретное указание товаров, которые должны быть проданы в качестве эквивалента по встречной сделке.

43. Один вариант обязательства, в котором указывается только стоимость будущего контракта, а не товары, присутствует в модели встречной торговли, предусматривающей наличие оборотного документа, который называется международным торговым сертификатом (МТС). МТС дает держателю право продавать товары до объема, указанного в МТС, какой-либо стороне в стране, выдавшей МТС, без импортной лицензии, и он является гарантией со стороны выдавшего его учреждения о наличии конвертируемых средств для их оплаты. Осуществление сделки встречной торговли начинается экспортом товаров из страны, которая требует осуществления встречного экспорта в качестве условия для импорта товаров. МТС выдается экспортеру каким-либо учреждением, например, центральным банком. Это учреждение выдает такой документ для стимулирования экспорта этого конкретного вида товаров. Экспортер передает МТС иностранному импортеру, который может свободно использовать этот документ сам или передать его другой стороне. Такая модель представляет собой средство развития встречной торговли путем увеличения количества ее сторон 4/.

44. С другой стороны, существуют случаи, в которых стороны определяют руководящие принципы для заключения окончательного контракта на экспорт или встречный экспорт, и по мере того, как эти руководящие принципы приобретают более конкретные формы, данное соглашение о встречной торговле приобретает такую форму, при которой поставка товаров становится юридически обязательной.

45. Однако типичными являются промежуточные ситуации. В типичном случае соглашение о встречной торговле обеспечивает определенную степень точности некоторых условий будущего контракта, с тем чтобы этот неполный контракт был дополнен и стал юридически обязательным.

А. Условия контракта, которые необходимо дополнять

46. Можно различить два вида условий будущего контракта. К одному из них относятся существенные условия, которые должны присутствовать в данном контракте, с тем чтобы он был юридически обязательным. Другим видом являются условия, которые не имеют существенного характера для данного контракта, с тем чтобы он был юридически обязательным, но которые рассматриваются сторонами как необходимые или полезные для выполнения данного контракта.

47. Для сделок встречной торговли характерно, что наиболее важные в экономическом отношении условия, которые, вероятно, останутся неопределенными в соглашении о встречной торговле, являются также условиями, которые имеют существенный характер для заключения юридически обязательного контракта. Например, в соответствии со многими правовыми системами существенными условиями контракта купли-продажи, который типичен для встречной торговли, являются условия, касающиеся описания, количества и цены товаров. Рекомендуется, чтобы соглашение о встречной торговле включало бы как можно больше таких условий и давало бы как можно более четкое руководство в отношении методов определения других условий. Такое руководство поможет сторонам в их будущих усилиях по заключению дополненного контракта. Такое руководство может быть также достаточно четким, чтобы самому служить для определения любых недостающих условий данного контракта.

48. Однако значительное большинство всех условий, которые могут присутствовать в контракте о международной купле-продаже товаров, не являются существенными для заключения какого-либо юридически обязательного контракта. Тем не менее, они включаются в типичные контракты в связи с их действительно важным значением для надлежащего исполнения данного контракта и, в некоторых случаях, для любой реальной возможности

исполнения контракта вообще. Это в большей степени верно для международных, нежели внутренних контрактов на куплю-продажу, и представляется, что еще в большей степени верно в отношении сделок встречной торговли. Общие правовые нормы, включая Конвенцию Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) (Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже товаров), предлагают те юридически несущественные условия, которые не предусматриваются сторонами в их контракте или контрактах. Тем не менее сторонам следует уделять особое внимание тому, чтобы были предусмотрены все условия, необходимые для нормальных взаимоотношений по контракту.

49. В случае сделок встречной торговли, в рамках которых некоторые товары не определены на время заключения соглашения о встречной торговле, эти условия будущих контрактов на экспорт или встречный экспорт, которые могут быть согласованы, во многих случаях включаются в это соглашение о встречной торговле. Например, в соглашении о встречной торговле может предусматриваться метод платежа, даже если товары и их цены могут оставаться неопределенными.

В. Методы дополнения контрактов

50. Если в соглашении о встречной торговле какое-либо условие контракта остается неоговоренным, этот контракт может быть дополнен на основе норм применимого законодательства, предусматривающего какое-либо стандартное положение или руководящие принципы для дополнения контракта. Например, во многих правовых системах может предусматриваться решение на случай, когда стороны не установили цену на товары, их качество или сроки, в которые данный контракт должен быть исполнен. Например, решение может заключаться в том, что соответствующей ценой будет цена, "которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли", или что товары должны быть "пригодны для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется", или чтобы договор выполнялся - "в разумный срок после заключения договора" (статьи 55, 35(2a) и 33(c) Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже товаров).

51. Тем не менее, такое дополнение контракта на основании применимого законодательства может быть источником трудностей в осуществлении соглашения о встречной торговле. Например, такая трудность может возникнуть в связи с расхождениями между правовыми системами в отношении методов дополнения, роли суда, арбитража или сторон в определении недостающего условия, судебного контроля за дополнением данного условия или случаев, в которых можно прибегать к такому дополнению.

52. Учитывая такие трудности, стороны в сделках встречной торговли во многих случаях предусматривают в соглашениях о встречной торговле какое-либо стандартное положение или руководящие принципы для дополнения контракта. Можно различать следующие согласуемые в договорном порядке пути определения недостающего условия контракта: 1) ссылка на какое-либо стандартное положение; 2) определение его какой-либо стороной контракта; 3) соглашение о проведении переговоров; 4) определение его каким-либо третьим лицом 5/. В международной встречной торговле товары, поставляемые по встречному экспорту, и цены являются наиболее важными вопросами, которые остаются неопределенными в соответствии с соглашением о встречной торговле.

а) Ссылка на стандарт

53. Обычно правовые системы признают в качестве действующего какое-либо положение о том, что цена или другое условие контракта могут определяться путем ссылки на какой-либо стандарт, например, формулу, тариф, котировку, ставку, показатель, статистические данные или некоторые другие показатели, которые не находятся под влиянием воли ни одной из сторон 6/.

54. Утверждение о том, что правовые системы обычно признают устанавливаемые договором стандарты, является безоговорочным в тех случаях, когда применение этого стандарта предусматривает расчет или другой объективный метод согласования данного условия контракта. Однако в тех случаях, когда применение стандарта требует вынесения суждения или волевого решения, позиция различных правовых систем в меньшей степени определена и единообразна в том, что применение какого-либо стандарта, в определенной степени требующее вынесения суждения или волевого решения, может в соответствии с некоторыми правовыми системами рассматриваться в качестве слишком неопределенного для разработки какого-либо условия контракта 7/.

b) Определение условия стороной контракта

55. Во многих правовых системах наблюдается сильная тенденция к признанию действительности положений, дающих возможность какой-либо стороне контракта определять какое-либо условие какого-либо обязательства. Однако утверждать о наличии этой тенденции следует с оговорками 8/.

56. В отношении определения количества товаров, которые должны быть поставлены в соответствии с каким-либо контрактом, правовые системы в целом признают, что в принципе этот вопрос можно оставить на усмотрение какой-либо стороны, но это разрешение должно быть ограничено или считаться ограниченным, разумным или добросовестным определением в контексте тех условий, которые согласованы сторонами 9/.

57. Многие правовые системы признают полномочия, предоставленные какой-либо стороне по установлению цены, если она действует в соответствии с такими понятиями, как разумность, добросовестность или справедливость. В соответствии с некоторыми правовыми системами четко не оговоренное разрешение будет рассматриваться как подразумевающее критерий разумности. Другие правовые системы требуют ограничения свободы определения цены более определенным критерием 10/.

c) Соглашение о проведении переговоров

58. Во многих случаях соглашения о встречной торговле включают положения, содержащие обязательство сторон провести переговоры с целью достижения соглашения по одному или большему числу условий контракта. Такие обязательства могут касаться любых вопросов контракта, включая цену, качество или количество товаров или сроки поставки.

59. Любое соглашение о проведении переговоров, которое не приводит к последующему заключению соглашения, обычно не может быть защищено решением какого-либо суда или арбитража в связи с его неопределенностью в отношении содержания соглашения, которое должно быть достигнуто 11/. Тем не менее, любая сторона, нарушившая соглашение о проведении переговоров, может нести ответственность за любой ущерб, вызванный этим нарушением. Однако для установления факта нарушения обязательства о проведении переговоров должно быть основано на четких условиях.

60. Для повышения эффективности положений, касающихся будущего соглашения, стороны могут включать в них различные дополнительные элементы. Такими элементами могут быть, в частности, следующие:

a) положение о "максимальных усилиях" или "добросовестности", создающее критерии, которые должны соблюдаться в ходе переговоров;

b) более конкретные руководящие принципы, как, например, положение о том, что никакого ненадлежащего ущерба не должно возникать для какой-либо стороны в связи с заключением контракта, что соответствующий контракт должен быть заключен на основе преобладающих рыночных условий или что данный контракт должен содействовать определенным конкретным коммерческим целям какой-либо стороны;

с) процедура, которую стороны должны соблюдать при ведении переговоров; эта процедура может, например, определять сторону, которая должна вносить предложение о контракте, сроки его представления, рассматриваемые в нем вопросы или форму или средства его передачи;

д) виды товаров, которые будут предметом переговоров или которыми переговоры будут ограничиваться;

е) ссылка на какой-либо стандарт, возможно, гибкий в определенных пределах, от которого предложение о заключении контракта не может отходить; такой стандарт может относиться к таким вопросам, как цена, качество или условия поставки;

ф) срок, в пределах которого соглашение должно быть достигнуто и за пределами которого переговоры следует считать безрезультатными;

г) случаи, в которых какая-либо сторона будет рассматриваться как больше не связанная обязательством вести переговоры или как нарушившая это обязательство; такие ситуации могут возникать, например, когда встречный экспортер не принял ни одно из предложений, которые отвечают согласованным условиям, или когда какая-либо сторона не внесла такого предложения;

h) последствия безрезультатных переговоров; возможными решениями могут быть, например, продление срока, в ходе которого обязательство по встречной торговле должно быть выполнено, или введение в действие положения контракта о штрафах или заранее оцененных убытках. Эта оговорка может также предусматривать дифференциацию последствий в зависимости от причины невозможности достичь соглашения.

61. Хотя никакая процедура переговоров или руководящие принципы применительно к результату, который должен быть достигнут, не могут обеспечить успех, особенно если одна сторона не желает успешного завершения переговоров, они могут повысить вероятность того, что две стороны, которые ведут переговоры добросовестно, успешно их завершат. Кроме того, чем конкретнее положение о переговорах, тем легче, в случае неудачи переговоров, будет выявить, что другая сторона действовала недобросовестно. Как было указано выше, положение о переговорах может проводить различие между последствиями безрезультатных переговоров в зависимости от причины невозможности достичь соглашения. Даже если последствия невозможности достичь соглашения в связи с недобросовестным поведением одной из сторон не указаны в данном контракте, в соответствии с некоторыми правовыми системами недобросовестное ведение переговоров может явиться основанием для судебного иска с целью возмещения ущерба. Однако сторона, требующая возмещения ущерба, во многих случаях столкнется с трудностями в количественном определении этого ущерба. Поэтому вероятность того, что какое-либо соглашение о проведении переговоров можно сделать обязательным за счет обычных юридических средств, является незначительной.

д) Определение условия третьим лицом

62. В целом правовые системы признают право сторон приходить к соглашению о том, что какое-либо условие какого-либо обязательства будет установлено каким-либо третьим лицом 12/. Однако в правовых системах существуют расхождения в отношении такого соглашения. Например, если в некоторых правовых системах признается, что арбитражу или даже суду может быть поручено установление какого-либо условия контракта, другие системы допускают определение условия контракта только в том случае, если это происходит не в рамках арбитражного или судебного разбирательства. Другие расхождения касаются случаев, когда стороны не могут прийти к соглашению о лице, которое должно дополнить контракт, или случаев, когда указанное лицо не выполняет этого. В этих случаях, в соответствии с некоторыми правовыми системами, стороны не могут прибегнуть к процедуре назначения и замены этого лица и должны согласиться с последствиями того факта, что данное условие обязательства не определено. В соответствии с другими правовыми системами суд в

некоторых случаях может назначить третье лицо в соответствии с процедурой, аналогичной процедуре назначения арбитра, или, если недостающим условием является уровень цены, рассматривать данный случай, как если бы существовало соглашение о разумной цене. Существуют также различные подходы в правовых системах в отношении существования и степени контроля суда за решением, принимаемым третьей стороной 13/.

IV. ПОЛОЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ, КАСАЮЩИЕСЯ СОДЕРЖАНИЯ КОНТРАКТОВ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАКЛЮЧЕНЫ

63. В случаях, когда какое-либо соглашение о встречной торговле не определяет непосредственно суть какого-либо условия встречного экспорта, а предусматривает какую-либо процедуру для выработки такого условия, то это соглашение может содержать существенные руководящие принципы в отношении этого условия. Такие руководящие принципы могут касаться, в частности, вида возможных товаров для встречного экспорта, их качества, количества и цены.

A. Вид товаров

64. Если стороны какой-либо сделки встречной торговли не берут на себя обязательства на поставку конкретного вида товаров по встречному экспорту, то руководящие принципы в отношении возможного встречного экспорта во многих случаях выражаются в форме прилагаемого к соглашению о встречной торговле или содержащегося в нем перечня, где указываются товары, которые могут быть закуплены для выполнения обязательства о встречной торговле. Такой перечень составляется встречным экспортером или должностными лицами страны встречного экспортера. В первом случае в нем могут указываться товары, которые встречный экспортер производит или которыми он торгует. Во втором случае этот перечень может включать другие товары, экспорт которых соответствующие должностные лица хотели бы обеспечить в рамках сделок встречной торговли. Этот перечень может также исходить от встречного импортера, который таким образом оговаривает номенклатуру товаров, по которой он готов осуществить встречный импорт. Этот перечень может также быть результатом согласования точек зрения обеих сторон в отношении будущего встречного экспорта.

65. Характер этого перечня может выходить за рамки простого перечисления товаров. Например, в нем может указываться структура встречного экспорта. Кроме этого, в некоторых видах сделок встречной торговли, как, например, в косвенных компенсационных сделках, могут даваться указания в отношении регионов в рамках страны встречного экспорта, из которых товары на определенную сумму должны поставиться по встречному импорту, или предприятий, которые будут признаны в качестве встречных экспортеров, или минимального объема торговли, который должен быть осуществлен каждым из этих предприятий. В сделках встречной торговли могут также встречаться перечни, определяющие структуру встречного экспорта. Такой перечень может, например, указывать процентное соотношение товаров, которые должны быть закуплены у импортера в рамках встречного импорта, и товаров, которые могут закупаться у других поставщиков.

66. Другая категория руководящих принципов может касаться происхождения товаров встречного экспорта. Например, может быть предусмотрено, что любые такие товары должны быть местного происхождения или могут происходить только от конкретных поставщиков. Поскольку в стоимость промышленных изделий может включаться значительная импортная доля или доля стоимости, созданная другими поставщиками, то в этих руководящих принципах во многих случаях указываются критерии для определения происхождения товаров.

67. Хотя простой перечень с отражением различных возможностей в отношении встречного экспорта без ограничения сторон какими-либо конкретными товарами сам по себе не дает основы для юридически обязательного контракта в связи с недостатком определенности, такой перечень в соглашении о встречной торговле может быть частью обязательного договорного обязательства. Например, импортер может дать гарантию, что некоторые или все из перечисленных товаров будут готовы для отгрузки, если стороны придут к соглашению об условиях поставки.

68. Весьма вероятно, что такая гарантия будет предоставляться или будет разумно подразумеваться на основании условий соглашения о встречной торговле, когда импортер производит или продает данный вид товаров. Вероятно, импортер воздержится от предоставления такой гарантии, и она не будет разумно подразумеваться на основании условий соглашения о встречной торговле, когда возможный встречный экспорт включает широкий ассортимент товаров или когда эти товары поставляются не самим импортером, а каким-либо предприятием, которое этот импортер не контролирует.

В. Качество товаров

69. Заинтересованность в качестве товаров, предлагаемых для встречного экспорта, является одной из основных проблем сделок встречной торговли. Если характер товаров не известен на время заключения соглашения о встречной торговле или о нем имеются только самые общие данные, невозможно предусмотреть четкие определения качества. Определение качества может быть ограничено такими широкими обобщениями, как, например, качество, обеспечивающее возможность сбыта или экспорта или высшее качество. Любое более четкое определение требуемого качества будет оговариваться в контракте на экспорт или встречный экспорт, в котором содержится описание конкретных товаров, подлежащих поставке. Эта процедура во многих случаях вполне удовлетворительна, если товары, предлагаемые для встречного экспорта, являются сырьевыми товарами или готовыми изделиями с высокостандартизированными уровнями качества.

70. Однако, если экспортер утверждает, что предложенные для встречного экспорта товары такого низкого качества, что он не может ни использовать их, ни перепродать, или что их стоимость ниже той цены, за которую они предлагаются, то условие качества, составленное в общих терминах, может не представлять собой соответствующее средство для определения того, предлагает ли встречный экспортер товары, которые соответствуют обязательству по встречной торговле. Если экспортер имеет выбор в отношении товаров для встречного экспорта, то разногласия в отношении соответствия определенных товаров требуемому качеству могут не носить серьезного характера. Однако, если импортер настаивает, что предложенные товары должны быть приняты к встречному экспорту, то ставится под сомнение вся сделка встречной торговли. Может оказаться невозможным прийти к соглашению о последующих контрактах на экспорт и встречный экспорт, и обе стороны могут считать, что другая сторона недобросовестна. Влияние на один аспект сделки встречной торговли возможного нарушения контракта в других ее аспектах обсуждается ниже (раздел V).

71. Особая проблема возникает в связи с товарами, которые должны поставляться по встречному экспорту в рамках сделки о встречных поставках, когда экспортер поставил какой-либо промышленный объект, например фабрику, и согласился закупать некоторую часть или всю произведенную продукцию в течение определенного срока. Степень, в которой товары могут быть описаны, по крайней мере частично зависит от номенклатуры продукции, которая будет производиться этим объектом. Шахта может производить только ту руду, которая содержится в ней. Фабрика может, как правило, производить ассортимент продукции. Конкретные виды продукции могут меняться в период действия обязательства о компенсации. Кроме этого, во многих случаях спецификации качества на готовые изделия должны быть более четкими, чем для товаров, в большей степени характеризующихся видовыми признаками.

С. Количество товаров

72. Если в обязательстве о встречной торговле речь идет об одном конкретном виде товаров, то количество таких товаров обычно указывается в соответствующем положении соглашения о встречной торговле, которое определяет сферу обязательства по встречной торговле, или может быть рассчитано на его основе. Если в соглашении о встречной торговле предусматриваются несколько возможностей в отношении вида товаров для встречного экспорта, то количество каждого возможного вида товаров во многих случаях указывается в соглашении о встречной торговле. В таком случае количество товаров для

встречного экспорта, указанное в одном или более контрактах на встречный экспорт, должно соответствовать тому положению соглашения о встречной торговле, которое определяет объем обязательства по встречной торговле. В соглашении о встречной торговле может также указываться процедура, с помощью которой встречный экспортер или встречный импортер будут определять точное количество каждого вида товаров, которые должны быть поставлены.

Д. Объем обязательства по встречной торговле

73. Во многих случаях объем обязательства по встречной торговле имеет стоимостное выражение. Эта стоимость может быть выражена в качестве процентной доли от стоимости экспортных товаров или в абсолютном выражении; в этих случаях в соглашении о встречной торговле может содержаться разъяснение в отношении того, являются ли некоторые расходы, например фракт, страхование, государственные сборы или стоимость финансирования, частью этой стоимости. Однако в некоторых случаях обязательство по встречной торговле может быть количественно выражено путем упоминания конкретного количества данного вида товаров для встречного экспорта.

74. В сделках встречной торговли с последовательными поставками (например, в сделках по встречным поставкам), в долгосрочных сделках или в сделках, в рамках которых расходы встречного экспортера по финансированию не определены на момент заключения соглашения о встречной торговле (например, в связи с соглашением о кредите с колеблющимся уровнем процентной ставки), в некоторых случаях предусматриваются положения об увеличении или сокращении обязательства по встречной торговле в зависимости от движения цен или стоимости финансирования. В случае поставки средств производства может быть согласовано, что это обязательство возрастает пропорционально затратам на запасные части или техническую помощь.

75. В ряде случаев, когда экспортер делает предварительные закупки у импортера, руководящие принципы в отношении объема встречного экспорта могут включать понятие, которое во многих случаях выражается термином "дополнительность". Основным принципом заключается в данном случае в том, что закупками встречного импортера, которые будут рассматриваться в качестве выполнения его обязательств о встречной торговле, будут считаться только те, которые превышают обычные или традиционные количества, закупаемые встречным импортером у встречного экспортера или в стране встречного экспортера. Если сделка заключается между двумя отдельными предприятиями, то вопрос о дополнительном характере может быть решен путем достижения соглашения о количестве, которое должно рассматриваться в качестве обычной или традиционной закупки. Однако, если данное соглашение дает встречному импортеру определенную свободу в выборе товаров или поставщика, то положение о дополнительнойности может быть более подробным. Оно может основываться на таких данных, как торговая статистика, индексы и тренды, или же можно предоставить возможность какому-либо третьему лицу или органу определить закупки, которые следует считать дополнительными.

Е. Цена на товары

а) Методы установления цены

76. Проблемы установления цены в соглашении о встречной торговле аналогичны тем, которые существуют в отношении качества товаров. Если товары, которые должны быть поставлены по контрактам экспорта и встречного экспорта, известны, то может указываться окончательная цена. Если эти товары должны быть поставлены в какой-либо срок в будущем, то вместо этого могут быть использованы какой-либо стандарт или процедура для определения цены, особенно в случае готовых изделий. Если товары, которые должны быть поставлены по контракту на экспорт или встречный экспорт, не известны, то могут быть предусмотрены какой-либо стандарт или процедура для установления цены. Некоторые стандарты или процедуры, которые могут быть использованы для установления цены, и их конкретные виды использования в сделках встречной торговли приводятся ниже.

77. Рыночная котировка цены на товары стандартного качества. В случаях, когда осуществляется регулярное представление данных о ценах на товары стандартного качества, как, например, в международной торговле, стороны могут связать уровень цены по будущим поставкам по встречному экспорту с такой стандартной ценой. Этот метод может также использоваться в случаях, когда стандартное положение касается составной части товаров, предназначенных для встречного экспорта, при условии, что цена этой составной части находится в постоянной взаимосвязи с ценой на конечный продукт.

78. Издержки производства. Стороны могут договориться о том, чтобы цена в рамках встречного экспорта основывалась на производственных издержках определенного производителя. В таком случае может быть целесообразным оговорить в соответствующем положении контракта такие вопросы, как элементы норматива издержек, увеличение и снижение справочных издержек, которые следует учитывать при корректировке цены на встречный экспорт, или изменение издержек, которое учитывать не следует.

79. Цена перепродажи встречным импортером. Другой возможностью является согласование того, что цена встречного экспортера будет пропорциональна цене, взимаемой встречным импортером со своих клиентов. Вопросы, которые могут возникать в такой ситуации, могут включать: урегулирование любых расхождений между ценами, взимаемыми с клиентов; издержки, которые образуют справочную цену, и метод проверки информации о ценах перепродажи.

80. Положение о режиме наибольшего благоприятствования. Когда встречный экспортер поставляет товары по встречному экспорту нескольким клиентам, стороны могут рассчитывать на то, что встречный экспортер назначит встречному импортеру наиболее выгодную цену. В таком положении могут указываться способы определения наиболее благоприятствуемого клиента в отношении соответствующих товаров и может рассматриваться вопрос о соответствии между справочной ценой и ценой в рамках встречного экспорта.

81. Конкурентная цена. Положение о цене может быть увязано с ценой конкурента, производящего товары, подобные тем, которые будут поставляться по встречному экспорту. В таком положении может указываться, как определяется производитель, цена которого принимается за справочную, какие элементы включаются в справочную цену или исключаются из нее, а также характер получения информации о цене.

82. Средняя цена. Цена в рамках встречного экспорта может исчисляться как средняя величина из нескольких сопоставимых цен. Такой подход получил на практике широкое признание. В положении такого типа могут указываться следующие данные: число котировок, которые должны быть получены каждой стороной; субъекты, страны или регионы, от которых котировки могут или должны быть получены; качество или количество товаров, относительно которых должны быть составлены эти котировки; метод обеспечения сопоставимости котировок цен; любая формула исчисления средней цены или процедура, которой надлежит следовать, если котировки отсутствуют.

83. Формула исчисления цены может быть основана на единой стандартной цене. Однако стороны могут использовать одновременно два или более стандартов различными путями. Например, положение об исчислении цены может предусматривать, что цена определяется на основе одного стандарта, но при этом должно проводиться сравнение с ценами, установленными в соответствии с другими стандартами. Если разница в результате достигает какой-либо согласованной суммы или процента, может быть установлена процедура для корректировки цены, подлежащей уплате. Другая возможность заключается в том, чтобы обеспечить исчисление цены в соответствии с двумя или более формулами при наличии формулы исчисления средней величины или определения окончательной цены. Если товары в рамках встречного экспорта еще не определены, возможным вариантом может быть установление различных положений о цене.

b) Некоторые вопросы, которые должны быть урегулированы в положении о стандартной цене

84. В любых вышеупомянутых случаях стороны иногда устанавливают временные рамки для различных этапов процедуры установления цены и указывают момент, когда положение о цене вводится в действие. Детали такого положения будут зависеть, среди прочего, от того, будет ли цена определяться только один раз или же периодически. Данное положение может быть увязано с размещением заказа, завершением составления контракта на встречный экспорт или с поставкой товаров.

85. Другим вопросом, который может быть рассмотрен на практике, является возможность того, что структура стандартной цены может не совпадать со структурой цены в рамках встречного экспорта. Например, эти две цены могут различаться в зависимости от того, должен ли покупатель нести, помимо согласованной суммы, расходы, связанные с транспортировкой, страхованием или уплатой государственных сборов или же эти расходы должен нести продавец. Когда такая разница существует, положение о цене может содержать формулу для обеспечения сопоставимости цен в этих двух случаях.

86. Количество товаров также может являться фактором, влияющим на цену. Когда соглашение о встречной торговле предусматривает поставку товаров в количестве, которое выходит за количественные пределы, в рамках которых применяется стандартная цена, может потребоваться, чтобы формула исчисления цены обеспечивала корректировку.

87. Кроме того, стороны могут согласиться отразить в формуле исчисления цены коммерческий риск той или иной стороны. Примерами таких рисков могут служить риск, связанный с перепродажей товаров встречным импортером, или риск какой-либо стороны, связанный с тем, что цена, которая будет определена, будет менее благоприятной по сравнению с ценой свободного рынка. Данный фактор риска может быть отражен в положении о цене путем указания процентной доли, на которую должна быть увеличена или уменьшена стандартная цена.

c) Валюта и способ платежа

88. Обычно цена на товары при экспорте и встречном экспорте устанавливается в одной валюте, которая может быть валютой одной из двух заинтересованных стран или валютой третьей страны, особенно третьей страны, имеющей свободно конвертируемую валюту, используемую в международной торговле. Выбор валюты, в которой будет сделан платеж, может зависеть от способа платежа.

89. Если платеж за одну или несколько поставок производится в рамках специального соглашения об экспортном кредите или экспортных кредитных гарантиях, цена в отношении конкретного элемента сделки и, возможно, в отношении всей сделки может назначаться в определенной валюте. Если платеж по отдельным элементам сделки будет производиться на заблокированный счет, используемый только для импорта в соответствии с соглашением о встречной торговле, валюта, в которой устанавливается цена на товары, принимает форму расчетной единицы. Наиболее важным техническим фактором при выборе соответствующей валюты является то, насколько просто могут быть установлены цены в данной валюте и насколько просто могут быть урегулированы взаимные расчеты при завершении сделки в рамках встречной торговли.

V. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ЭКСПОРТНЫМ КОНТРАКТОМ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВОМ ПО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И КОНТРАКТОМ НА ВСТРЕЧНЫЙ ЭКСПОРТ

90. Поскольку экономические потребности, определяющие вступление во встречную торговлю, можно удовлетворить лишь в том случае, если и контракт на экспорт и контракт на встречный экспорт заключаются и выполняются, как было предусмотрено, их можно рассматривать как один, хотя и составной контракт. В качестве универсального правила можно установить, что полное невыполнение одной стороной ее договорных обязательств в рамках договора купли-продажи дает право другой стороне не выполнять своих обязательств и делает возможным официальное расторжение контракта. В качестве универсального правила

может также действовать норма, в соответствии с которой невыполнение обязательств и расторжение контракта не допускаются, когда невыполнение обязательств другой стороной не носит достаточно серьезного характера.

91. При договорах простой купли-продажи эти нормы приводят к выводу о том, что покупатель не обязан платить за товары, если они вообще не поставлены или имеют достаточно серьезные дефекты, но он обязан принять и оплатить их, если они поставлены с менее серьезными дефектами. Отдельно стоит вопрос о том, может ли покупатель задержать платеж той или иной части цены ввиду имеющихся дефектов.

92. Один из вопросов, часто поднимаемых при обсуждении правовых аспектов встречной торговли, заключается в том, применим ли этот пример с договором простой купли-продажи к сделкам по встречной торговле. Как правило, высказывается мнение о том, что с правовой точки зрения ответ зависит от составления контрактов сторонами, т.е., что этот вопрос контролируется сторонами контракта.

А. Невыполнение экспортного контракта

93. Как правило, экспортер прежде всего заинтересован в выполнении экспортного контракта. В случае невыполнения этого контракта у него не будет оснований, чтобы желать заключить или выполнить контракт на встречный экспорт. Импортёр же в большинстве случаев заинтересован в выполнении как экспортного контракта, так и контракта на встречный экспорт. Поэтому, даже в случае невыполнения экспортного контракта, импортёр, как правило, будет желать выполнения контракта на встречный экспорт.

94. По всей видимости, наиболее распространенным на практике решением является установление взаимосвязи двух обязательств; обязательство по встречной торговле прекращается, если экспортный контракт не вступает в силу или не выполняется. Наиболее часто это предусматривается в оговорке в соглашении о встречной торговле, а не в оговорке в экспортном контракте.

95. Вместе с тем существуют сделки, в которых условия контракта не предусматривают такой зависимости обязательства по встречной торговле от выполнения экспортного контракта. В случаях, когда экспортный контракт и контракт на встречный экспорт включаются в отдельные и независимые соглашения, логично будет считать, что обязательство по встречной торговле сохраняет свою силу независимо от выполнения экспортного контракта. Менее убедительным может быть аналогичное заключение в связи с ситуацией, когда обязательство по встречной торговле содержится в соглашении по встречной торговле, но отсутствует указание о зависимости обязательства по встречной торговле от выполнения экспортного контракта.

В. Невыполнение обязательства по встречной торговле

96. В случае невыполнения обязательства по встречной торговле возникает вопрос о том, может ли импортёр временно приостановить или задержать платежи по экспортному контракту. В пользу отрицательного ответа говорит то обстоятельство, что размер цены экспортного контракта зачастую значительно превышает размер понесенного импортёром ущерба в результате отсутствия встречного экспорта. В подобной ситуации задержку платежей по экспортному контракту на том основании, что обязательство по встречной торговле не выполняется, можно считать недостаточно обоснованной.

97. Кроме того, риск неосуществления платежа значительно возрастет в случае, если импортёр, возможно, откажется производить платеж в связи с препятствием, влияющим на выполнение соглашения о встречной торговле. Риск такой задержки платежа может вызвать для экспортёра дополнительные трудности в поисках лица, которое бы было готово финансировать экспорт или обеспечить страхование риска неплатежа, поскольку такой риск представляет собой постороннее обстоятельство по отношению к экспортному контракту и заинтересованным финансовым учреждениям трудно провести его оценку.

98. Вместе с тем возможность задержки платежа по экспортному контракту до выполнения обязательства по встречной торговле представляет собой эффективный стимул для выполнения этого обязательства экспортером. Кроме того, выполнение контракта на встречный экспорт может иметь особенно важное значение для импортера в качестве источника получения финансовых средств для оплаты товаров по экспортному контракту. Взаимосвязь вышеуказанных соображений во многих случаях определяет использование в отношении этой проблемы одного из следующих двух подходов.

99. В основе одного из подходов лежит предпочтение, которое отдается заинтересованности экспортера в сохранении независимости его требования о выплате экспортной цены, установленной в обязательстве по встречной торговле. Такая независимость, как правило, обеспечивается путем оформления экспортного контракта и соглашения о встречной торговле в виде отдельных документов. Кроме того, в экспортном контракте либо отсутствует упоминание о контракте на встречный экспорт, либо содержится прямое указание на то, что экспортный контракт должен выполняться независимо от выполнения контракта на встречный экспорт. В этом случае заинтересованность импортера в наличии гарантий выполнения обязательства по встречной торговле, как правило, обеспечивалась бы оговоркой в соглашении о встречной торговле, предусматривающей выплату штрафной неустойки или заранее оцененных убытков, возможно обеспеченную банковской гарантией, с тем чтобы учесть возможность того, что экспортер может не выполнить своего обязательства по встречной торговле.

100. В основе другого подхода лежит предпочтение, которое отдается заинтересованности импортера в том, чтобы не допустить выплаты экспортеру экспортной цены до выполнения им обязательства по встречной торговле. В соответствии с этим подходом импортер обычно депонирует на счет сумму в размере экспортной цены и для высвобождения денег со счета будет требоваться соблюдение согласованных в контракте условий. Такой механизм основывается на том принципе, что деньги могут использоваться лишь для оплаты товаров по встречному экспорту. В качестве альтернативы соответствующие условия контракта могут предусматривать, что в определенных обстоятельствах деньги выдаются экспортеру после вычета любой причитающейся импортеру суммы штрафной неустойки или заранее оцененных убытков. Вместе с тем следует отметить, что с учетом затрат, связанных с блокированием денежных средств на счете, вероятность применения такого механизма уменьшается по мере удлинения срока, предусмотренного для выполнения обязательства по встречной торговле.

С. Встречный экспорт и прекращение обязательства по встречной торговле

а) Наличие встречного экспорта

101. С целью обеспечения того, чтобы произведенные экспортером закупки у импортера засчитывались в выполнение обязательства по встречной торговле, в соглашении о встречной торговле и в контракте на встречный экспорт могут содержаться перекрестные ссылки. Любые положения в соглашении о встречной торговле, относящиеся к содержанию контрактов на встречный экспорт, будут иметь значение при установлении того, следует ли относить произведенную экспортером закупку к контракту на встречный экспорт и считать выполнением обязательства по встречной торговле. В таких положениях, например, могут указываться вид, качество или происхождение товаров, структура встречного экспорта или отражаться концепция дополненности. Кроме того, в контракте на встречный экспорт или в документе, сопровождающем его выполнение (например, документ, подтверждающий получение товаров по встречному экспорту, счет-фактура или взаимно согласованный счет, подтверждающий поставки по экспорту или встречному экспорту), может предусматриваться, что стоимость контракта должна засчитываться в счет выполнения обязательства по встречной торговле. Иногда стороны также договариваются, что в числе документов, представляемых для получения платежа по аккредитиву, должно быть заявление лица, производящего встречный экспорт, о том, что платежом выполняется или сокращается обязательство по встречной торговле лица, осуществляющего встречный импорт.

в) Отсутствие встречного экспорта

102. Обязательство по встречной торговле обычно прекращается выполнением контракта на встречный экспорт. Может также возникать вопрос, возможно ли, и, если да, то при каких обстоятельствах, прекращение обязательства по встречной торговле, даже в том случае, если не заключается контракт на встречный экспорт, или даже, если лицо, осуществляющее встречный экспорт, не выполнило поставки согласно заключенному контракту на встречный экспорт.

103. В случае неуспеха переговоров по заключению контракта на встречный экспорт в первую очередь может напрашиваться вывод о том, что обязательство по встречной торговле сохраняет свою обязательную силу до выполнения встречного экспорта. При наличии доказательства того, что импортер действовал в соответствии с согласованной процедурой проведения переговоров и что существо его предложений по контракту соответствует согласованным принципам, то, вероятно, можно сделать заключение, что экспортер не выполнил своего обязательства по встречной торговле. Вместе с тем, если имеется доказательство, что любая подобная процедура или основополагающие принципы нарушались импортером, то можно сделать вывод о том, что экспортер более не обязан продолжать переговоры в отношении контракта на встречный экспорт.

104. Другая ситуация, связанная с возможными разногласиями в отношении того, должно ли прекращаться или сокращаться обязательство по встречной торговле, может возникнуть в том случае, когда лицо, осуществляющее встречный экспорт, не выполняет поставки по условиям контракта на встречный экспорт. В этом случае может выдвигаться довод о том, что, поскольку встречный экспортер нарушил свое обязательство по выполнению поставок, обязательство по встречному импорту теряет свою обязательную силу для экспортера. Может выдвигаться другой влекущий за собой более далеко идущие последствия довод о том, что невыполнение поставок по контракту на встречный экспорт, независимо от того, несет ли встречный экспортер ответственность за это или нет, влечет за собой прекращение обязательства по встречной торговле.

105. Во избежание подобных разногласий стороны иногда включают в соглашение о встречной торговле или в контракт на встречный экспорт положения, касающиеся последствий невыполнения поставки товаров в рамках контракта на встречный экспорт для обязательства по встречной торговле. Иногда такие положения также охватывают последствия невыполнения поставок в случае, когда встречный экспортер может доказать, например, что такое невыполнение было вызвано не зависящим от него обстоятельством и что по разумным соображениям от него нельзя было ожидать учета этого обстоятельства во время заключения контракта или предупреждения или преодоления такого обстоятельства или его последствий. Кроме того, в этих положениях может рассматриваться случай частичного выполнения поставок, в частности, вопрос о том, сохраняет ли обязательство о встречной торговле свою силу в отношении невыполненной части поставок.

D. Порядок составления контрактов для отражения в них желаемой взаимосвязи

106. На ответ на вопрос о том, следует ли рассматривать договорный элемент сделки по встречной торговле, например экспорт, обязательство по встречной торговле или встречный экспорт как самостоятельный, не зависящий от другого элемента контракта, или все же существует взаимосвязь между элементами, будет влиять договорное оформление сделки.

107. В том случае, когда различные договорные элементы объединяются в один контракт, различные договорные обязательства можно считать элементами одной системы обязательств. Если в этом случае стороны пожелают разграничить отдельные элементы сделки, то для этого понадобятся специальные положения. Тем не менее, даже в случае включения положений такого характера в контракт, возможно все же толкование сделки, допускающее наличие взаимосвязи обязательств, особенно в том случае, если эти специальные положения не имеют четких формулировок.

108. При использовании отдельных контрактов ситуация может быть истолкована таким образом, что, *prima facie*, каждый контракт должен применяться в соответствии со своими собственными условиями. О любой взаимосвязи между контрактами должно иметься прямое указание. Вместе с тем существует мнение, что намерение сторон договориться о сделке в области встречной торговли может дать основание предположить, что, несмотря на наличие отдельных контрактов, элементы сделки можно считать единым целым 14/. Тем не менее, в той мере, в которой такая точка зрения применима к сделке, представляется, что в соответствии с принципом свободы договора разграничение элементов может быть обеспечено путем включения ясного положения об этом в документы, относящиеся к сделке.

109. Если стороны пожелают установить определенную взаимосвязь между отдельными контрактами, то они могут предусмотреть это в конкретных положениях. Например, в соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что оно является составной частью экспортного контракта; или экспортный контракт может предусматривать, что его вступление в силу откладывается до вступления в силу соглашения о встречной торговле. Можно отметить, что подобные широкие формулировки в контрактах, возможно, будут истолкованы так, что обязательство экспортера по поставке экспортных товаров и его обязательство заключить контракт на встречный импорт взаимосвязаны и что, вследствие этого, экспортер, с тем чтобы иметь возможность привлечь импортера к ответственности за нарушение обязательства в соответствии с экспортным контрактом, не должен нарушать свое обязательство по встречной торговле.

110. Другим примером положения, обеспечивающего взаимосвязь отдельных элементов сделки, является положение в соглашении о встречной торговле, предусматривающее, что при наличии какого-либо препятствия для выполнения поставок в соответствии с экспортным контрактом обязательство по встречной торговле для экспортера теряет свою обязательную силу. В качестве альтернативы в контракте на встречный экспорт можно сделать ссылку на соглашение о встречной торговле с указанием, например, что сумма выплат по контракту должна вычитаться из суммы, составляющей обязательство по встречной торговле, или что нарушение принятого по контракту обязательства выполнить поставки приведет к сокращению объема обязательства по встречной торговле.

VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

111. Для ведения встречной торговли зачастую необходимо умение разрешать различные проблемы коммерческого характера и координировать принятие и выполнение обязательств, которые различаются по характеру и по срокам и которые во многих случаях должны приниматься сторонами, не являющимися сторонами соглашения о встречной торговле. Для этого, прежде всего, необходим коммерческий опыт осуществления таких сделок. Требуется также и опыт составления договорных положений, оформляющих сделки, независимо от того, в полной ли мере может быть обеспечено выполнение таких договорных положений использованием обычных правовых средств.

112. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности подготовки правового руководства по составлению контрактов на встречную торговлю, которое будет включать, помимо сведений правового характера, представленных в настоящем докладе, рекомендации по практическим проблемам, связанным с составлением таких контрактов. Если Комиссия примет решение о подготовке такого правового руководства, она, возможно, попросит секретариат подготовить проект, обрисовывающий в общем виде его содержание, и такие дополнительные предварительные исследования, которые будут необходимы. Если Комиссия примет такое решение, то секретариат проведет консультации с группой экспертов, должным образом представляющих различные регионы. Общий проект и предварительные исследования могут быть представлены Комиссии на ее двадцать вторую сессию или, если Комиссия сочтет это необходимым, Рабочей группе.

113. С другой стороны, Комиссия, возможно, придет к заключению, что подготовка правового руководства по практическим проблемам составления контрактов на встречную торговлю не обеспечит какого-либо значительного вклада в унификацию или согласование норм права международной торговли, что составляет мандат Комиссии. Если Комиссия примет такое решение, то она, возможно, сделает заключение о том, что подготовка настоящего доклада является полезным вкладом со стороны Комиссии в работу тех, кто занимается составлением таких контрактов, и что этот вопрос можно исключить из будущей программы работы.

Примечания

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее одиннадцатой сессии (1978 год), Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать третья сессия, Добавление № 17 (A/33/17).

2/ Встречная торговля, информационная записка секретариата ЮНКТАД, Совет по торговле и развитию, Комитет по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, TD/B/C.7/82, 28 августа 1986 года, пункт 7.

3/ Strategies for Countertrade Success (Стратегии успешного ведения встречной торговли), документ подготовлен и опубликован фирмой Business International S.A., Женева, Швейцария, ноябрь 1986 года, № 3.

4/ Документ ЮНКТАД TD/B/C.7/82, упоминаемый в примечании 2 выше, пункты 52-56.

5/ Более полный сравнительный правовой анализ этих средств дополнения контракта см. R.B.Schlesinger (General Editor), Formation of Contracts, A Study of the Common Core of Legal Systems (Conducted under the Auspices of the General Principles of Law Project of the Cornell Law School), Oceana Publications, Dobbs Ferry, New York, Stevens & Sons, London, 1968, vol. I, 84-91 (general report) and 433-534 (reports on particular legal systems).

6/ Schlesinger, Formation of Contracts, том I, документ упоминается в примечании 5, стр. 87 англ. текста. Вместе с тем следует отметить, что при использовании конкретного стандарта обязательство может утратить свою действительность, если такой стандарт запрещен законом (например, некоторые правовые системы не допускают использования золотого стандарта или стандарта, в основу которого положен уровень окладов).

7/ Например, представляется, что во французском законодательстве требуется большая степень определенности стандарта, чем в некоторых других правовых системах; см. M. Fontaine, Aspects juridiques des contrats de compensation, Droit et pratique du commerce international, tome 7, no.1, mars 1981, 195; and D. Mercadal, La determination du prix dans les contrats, Droit et pratique du commerce international, tome 5, no.3, sept. 1979, 443-448.

8/ Schlesinger, Formation of Contracts, том I, документ упоминается в сноске 5, стр.88 англ. текста и, passim, стр.433-534.

9/ Там же.

10/ Там же, 89 и, passim, 433-534.

11/ Там же; вместе с тем, если в соглашении о проведении переговоров содержится ссылка на цену, то в некоторых правовых системах цена может устанавливаться в том же порядке, как и при наличии положения, предусматривающего разумную цену (это прямо предусматривается, например, в разделе 2-305(1)(b) Единого коммерческого кодекса Соединенных Штатов Америки).

12/ Schlesinger, Formation of Contracts, том I, документ упоминается в сноске 5, стр.88 англ. текста.

13/ Там же, 88, 497, 513.

14/ O.Capatina, Considerations sur les operations de contre-achat dans les relations de commerce exterieur de la Roumanie, Droit et pratique du commerce international, tome 8, no. 2, 1982, 179.