

V. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная встречная торговля: проект плана возможного содержания и структуры правового руководства по составлению контрактов в области международной встречной торговли: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/322) [Подлинный текст на английском языке]

ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия на своей двадцать первой сессии в 1988 году рассмотрела доклад, озаглавленный "Предварительное исследование правовых вопросов в области международной встречной торговли (A/CN.9/302)". В связи с этим исследованием Комиссия обсудила вопрос о необходимости продолжать работу в области международной встречной торговли. Комиссия постановила, что целесообразно подготовить правовое руководство по составлению контрактов на встречную торговлю. Однако при этом было отмечено, что такое правовое руководство не должно дублировать результаты работы других организаций. Комиссия просила секретариат подготовить к двадцать второй сессии Комиссии проект плана возможного содержания и структуры правового руководства по составлению контрактов на встречную торговлю, с тем чтобы она могла принять решение в отношении своих дальнейших действий в будущем 1/. Настоящий проект плана был подготовлен в осуществление этой просьбы Комиссии.

2. В плане содержится перечень глав, предлагаемых для включения в правовое руководство, и излагаются отдельные вопросы, которые предстоит рассмотреть в каждой предлагаемой главе, а также комментарии к ним. Предлагаются следующие главы:

- I. Введение к правовому руководству (пункт 3 настоящего доклада)
- II. Сфера применения и терминология правового руководства (пункты 4-28).
- III. Выбор договорной структуры (пункты 29-35)
- IV. Разработка обязательства встречной торговли (пункты 36-38)
- V. Виды, качество и количество товаров во встречной торговле (пункты 39-42)
- VI. Установление цен на товары (пункт 43)
- VII. Выполнение обязательства встречной торговли (пункты 44-50)
- VIII. Механизмы платежа (пункты 51-59)
- IX. Ограничения на перепродажу товаров во встречной торговле (пункты 60-65)
- X. Передача обязательства на закупку товаров (пункты 66-71)
- XI. Передача кредита во встречной торговле (пункты 72-73)
- XII. Обеспечение выполнения обязательства (пункты 74-78)
- XIII. Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках (пункты 79-81)
- XIV. Влияние проблем в связи с контрактом в области встречной торговли на встречную торговую сделку (пункты 82-83)
- XV. Урегулирование споров (пункты 84-87).

I. ВВЕДЕНИЕ К ПРАВОВОМУ РУКОВОДСТВУ

3. Правовое руководство должно иметь вводную главу с описанием идеи создания, цели, подхода и структуры руководства.

II. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ТЕРМИНОЛОГИЯ ПРАВОВОГО РУКОВОДСТВА

A. Сделки, охватываемые правовым руководством

4. Встречные торговые сделки, которые предстоит рассмотреть в правовом руководстве, можно в целом охарактеризовать как международные договорные операции, в соответствии с которыми одна

сторона поставяет товары или другие экономические ценности, например, услуги или технологию, другой стороне, и в ответ первая сторона закупает или обеспечивает закупку согласованного объема товаров или других экономических ценностей у второй стороны или у стороны, назначенной второй стороной. Для удобства пользования предлагается в тексте правового руководства употреблять лишь термин "товары" в качестве предмета встречных торговых сделок.

5. В это основное определение не входят сделки, обладающие целым рядом отличий. Так, например, в ходе встречной торговой сделки может быть использовано несколько договорных структур. Различные сегменты одной встречной торговой сделки нередко готовятся сторонами в качестве отдельных контрактов. Однако в других случаях взаимные поставки включаются в один контракт. Если используются отдельные контракты, то в них нередко не содержится никакого специального упоминания о взаимосвязи между сегментами сделки, хотя такая взаимосвязь имеет место быть в основных коммерческих обстоятельствах и мотивах. В других случаях такая взаимосвязь между контрактами специально оговаривается.

6. Кроме того, контракты на поставку товаров в обоих направлениях могут быть заключены в разные моменты времени или одновременно. Если они заключаются не одновременно, что чаще всего имеет место, то стороны заключают соглашения, содержащие обязательство заключить будущий контракт или контракты на поставку товаров. Помимо такого обязательства в соглашении нередко устанавливается взаимосвязь между сегментами сделки. Такое соглашение может быть заключено одновременно с подписанием первоначального контракта на поставку товаров в одном направлении или до заключения любого другого контракта на поставку товаров. Когда стороны соглашаются одновременно на поставку товаров в обоих направлениях, что не является обычной практикой, соглашение о встречной торговле не будет содержать обязательства о встречной торговле, а лишь установит взаимосвязь между операциями, которые должна осуществить каждая из сторон.

7. Другим аспектом отличия одной встречной торговой сделки от другой является степень заинтересованности сторон в различных сегментах встречной торговой сделки. В некоторых сделках одна из сторон заинтересована только в поставке товаров в одном направлении и рассматривает поставку товаров в обратном направлении обременительной для себя. В других сделках стороны рассматривают поставки товаров в обоих направлениях как служащие взаимным интересам. Могут также заключаться и такие сделки, когда сторона в самом начале данной сделки рассматривает обязательство заключить контракт, являющийся частью сделки во внешней торговле, как обременительное, однако впоследствии приходит к выводу, что это обязательство является для нее выгодным. Правовое руководство должно быть составлено с учетом всего разнообразия интересов сторон.

8. В практике встречной торговли приводятся различия между коммерческими видами встречной торговли. Сюда относятся бартерные сделки, встречные поставки, встречные закупки и компенсационные сделки. Тематика правового руководства во многих случаях не потребует проведения различий между этими видами встречной торговли. Однако в ряде контекстов придется сделать ссылку на конкретные виды встречных торговых сделок.

В. Терминология для использования в руководстве

9. В правовом руководстве должна быть принята терминология для определения сторон и контрактов в области встречной торговли, а также коммерческих видов встречной торговли.

а) Стороны во встречной торговой сделке

10. Экспортер или встречный импортер. Эти термины будут применяться в отношении лица, которое по условиям первого контракта, который предстоит заключить, является поставщиком, то есть экспортером товаров или других экономических ценностей, и которое в ответ заключило соглашение на закупку, то есть встречный импорт, других товаров или экономических ценностей. Тот или иной термин будет использоваться в зависимости от контекста, в котором содержится упоминание о данной стороне. Следует отметить, что в некоторых встречных торговых сделках экспортер и встречный импортер представляют собой одно и то же лицо, а в других сделках операции по экспорту и встречному импорту осуществляют различные лица.

11. Импортер или встречный экспортер. Эти термины будут использоваться в отношении лица, которое по условиям первого контракта, который предстоит заключить, является закупщиком, то есть импортером товаров или других экономических ценностей и которое является стороной соглашения на ответную поставку, то есть встречным экспортером товаров или других экономических ценностей. Тот или иной термин будет использоваться в зависимости от контекста, в котором содержится упоминание о данной стороне. Нередко одна и та же сторона является импортером и встречным экспортером. Однако бывают случаи, когда одна сторона импортирует, а другая сторона осуществляет встречный экспорт.

12. Если исходить из предложения, что последовательность контрактов определяет терминологию в правовом руководстве, то следует отметить, что в ряде работ на эту тему термин "экспортер" используется для обозначения экономически или технологически более сильного партнера во встречной торговле и что термин "импортер" обозначает более слабого партнера. Чтобы подчеркнуть такое значение в некоторых документах используются такие термины, как "первичный" или "западный экспортер" или "импортер развивающейся страны", независимо от последовательности заключения контрактов. Смысл такого употребления заключается в том, что сторона, которая экспортирует первой и соглашается на встречный импорт на последующем этапе, нередко представляет развитую страну и считается более сильным партнером. Сторона, которая импортирует первой и будет осуществлять встречный экспорт на последующем этапе, нередко представляет развивающуюся страну и считается более слабым партнером.

13. В правовом документе с универсальной сферой применения такое различие, основанное на экономических или региональных соображениях, по целому ряду причин является нецелесообразным. Прежде всего существует встречная торговля, которая является межрегиональной по своему характеру. Таким образом, различия, используемые в обсуждениях темы межрегиональной встречной торговли, в которой вопросы, как правило, рассматриваются в основном с точки зрения одного из партнеров, нельзя считать подходящими, поскольку правовое руководство будет содержать консультации для обоих партнеров в отношении того, как обеспечить свои интересы. Кроме того, часто так происходит и особенно в практике ряда развивающихся стран, что именно партнер из развивающейся страны экспортирует первым, с тем чтобы заработать конвертируемую валюту, необходимую для последующей закупки. Кроме того, последовательность заключения и выполнения контракта на экспорт, соглашения о встречной торговле и контракта на встречный экспорт оказывает влияние на договорные роли и интересы сторон, независимо от того, какой может быть их относительная экономическая мощь.

14. Партнер во встречной торговой сделке. В ряде случаев последовательность, в какой партнеры обмениваются взаимными договорными заказами, не оказывает значительного воздействия на договорную позицию и риски сторон. Этот случай будет иметь место тогда, когда стороны еще до заключения фактических контрактов на поставку товаров заключают соглашение о закупке товаров на взаимной основе на определенный период времени, с тем чтобы общая стоимость закупок достигла согласованной пропорции. Хотя и редко, но бывает случаи, когда контракт на экспорт и контракт на встречный экспорт заключаются одновременно, и таким образом последовательность заключения контрактов не может служить терминологическим критерием. В таких случаях, когда не имеет значения, какая из сторон называется экспортером или импортером, в правовом руководстве должен быть применен термин "сторона" или "стороны" во встречной торговой сделке. Этот термин может быть также использован в том случае, когда контекст не требует различия между экспортером и импортером.

b) Контракты, составляющие часть встречной торговой сделки

15. Заключаемые сторонами контракты на поставку товаров должны называться согласно наименованиям сторон, например, контракт на экспорт или контракт на импорт в отношении первого заключаемого контракта и контракт на встречный экспорт или контракт на встречный импорт в отношении контракта, заключаемого на последующем этапе. Такие контракты могут обозначаться единственным числом даже в том случае, если их будет несколько с обеих сторон встречной торговой сделки.

16. В вышеупомянутых случаях, когда не существует никакого четкого критерия для проведения различия между экспортером и импортером и когда могут быть использованы термин "сторона" или "стороны" встречной торговой сделки, контракты на поставку товаров между партнерами могут именоваться "контрактами на встречную торговлю". Это выражение должно использоваться в качестве родового понятия для обозначения контракта на экспорт и контракта на встречный экспорт.

17. Предлагается использовать термин обязательство встречной торговли в отношении того обязательства, которое должно быть включено в будущие контракты. Термин соглашение о встречной торговле должен использоваться для обозначения соглашения, устанавливающего обязательство во встречной торговле, а также другие положения, например, оговорки о взаимосвязи между отдельными компонентами контрактов встречной торговой сделки, товары, которые будут являться предметом встречной торговли, цена, условия платежа, передача обязательства встречной торговли, ограничения рынка или заранее оцененные убытки или штрафы. Если стороны одновременно соглашаются на условия, регулирующие поставки товаров в обоих направлениях, то в соглашении о встречной торговле не будет указано обязательство встречной торговли.

18. Термин встречная торговая сделка будет использоваться для обозначения комбинации соглашения о встречной торговле и соответствующих контрактов.

с) Виды встречной торговли

19. Бартерная сделка. В правовом руководстве должен быть использован термин бартерная сделка в отношении контракта, предусматривающего двусторонний обмен конкретными товарами. В таком контракте каждая поставка товаров заменяет полностью или частично денежный платеж за другую поставку товаров. При наличии разницы в стоимости между обеими поставками урегулирование этого различия может быть осуществлено с помощью денежных средств или других экономических ценностей.

20. Встречная поставка. Этим термином именуется сделка, в которой одна сторона предоставляет производственный объект в виде производственного оборудования, технологии или услуг, например, профессиональной подготовки персонала, и стороны соглашаются в том, что поставщик объекта или назначенное им лицо приобретет у покупателя объекта изготовленную на нем продукцию. Иногда поставщик объекта предоставляет также компонентные части или материалы для использования в процессе производства.

21. Встречная закупка. Этим термином будет обозначаться сделка, в которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу товаров в обратном направлении, т.е. контракт на встречную закупку. Встречная закупка отличается от встречной поставки в том, что товары, поставленные по условиям первой закупки, не используются в производстве продукции, продаваемой в обратном направлении.

22. Компенсационная сделка. Сделки, называемые компенсационными, как правило, касаются поставки дорогостоящих или технологически сложных товаров. Нередко проводится различие между прямыми и косвенными компенсационными сделками. По условиям "прямой компенсационной сделки" контракт на поставку товаров в одном направлении сопровождается соглашением о том, что поставщик закупит у противоположной стороны компонентные части этих товаров или продукцию, касающуюся этих товаров. Иногда поставщик соглашается также предоставить технологию или инвестиции на производство другой стороной компонентных частей. Такие прямые компенсационные сделки также называются "промышленным участием", "лицензионным производством" или "промышленным сотрудничеством". Выражение "косвенная компенсация", которое иногда именуется "компенсацией", относится к сделке, в которой правительственное учреждение, которое производит закупку или утверждает приобретение дорогостоящих товаров, требует от поставщика произвести встречные закупки в стране, приобретающей эти товары. Правительственные учреждения нередко устанавливают руководящие принципы, например, в отношении промышленных секторов или регионов, в которых должны быть сделаны встречные закупки. Однако в рамках таких руководящих принципов сторона, обязующая произвести встречную закупку, как правило, имеет право свободно выбирать контрагуемых партнеров.

С. Ограничение вопросов, имеющих особое отношение к встречной торговле

23. Правовые вопросы, возникающие в связи с контрактами на индивидуальные поставки товаров в рамках встречной торговой сделки, как правило, соответствуют тем вопросам, которые возникают в аналогичных контрактах, заключаемых на правах дискретных и независимых сделок. Вот почему нет никакой необходимости рассматривать в правовом руководстве такие правовые вопросы, за исключением того, насколько их затрагивает встречная торговая сделка.

24. В этой связи предлагается в правовом руководстве сосредоточить внимание на вопросах, поднятых в процессе разработки соглашения о встречной торговле. Некоторые из этих вопросов должны быть рассмотрены сторонами в силу самого характера встречной торговой сделки. Так, например, сторонам надлежит выбирать договорной подход, выразить в соответствующей форме свои обязательства по обеспечению взаимной торговли, указать объем обязательства и определить или обеспечить определение вида, качества, количества и цены товаров во встречной торговле. Решение некоторых других вопросов, которые могут не относиться к важным, могут помочь обеспечить надлежащее осуществление сделки или предусмотреть чрезвычайные обстоятельства, рассматриваемые сторонами, и поэтому также должны быть рассмотрены в правовом руководстве. К таким вопросам относятся сроки выполнения обязательства во встречной торговле, механизмы платежа, передача обязательства во встречной торговле, передача кредита во встречной торговле, ограничение на перепродажу товаров встречной торговли, обеспечение операций, заранее оцененные убытки и штрафные неустойки, возможное влияние на обязательство во встречной торговле проблем, связанных с выполнением контракта на встречную торговлю, и урегулирование споров.

Д. Масштабы применения государственного регулирования

25. В ряде стран встречная торговля является объектом государственного регулирования. Такое регулирование может затронуть встречную торговлю по ряду направлений. Так, например, может

быть предусмотрено, что некоторые виды импорта должны оплачиваться только на основании соглашения о встречной торговле или что некоторые виды местной продукции запрещено вовлекать во встречную торговлю или что государственные торговые организации должны изучить возможность осуществления встречной торговли при ведении переговоров в отношении некоторых видов контрактов. Другие подобные правила могут касаться контроля за обменом валюты или полномочия руководящего органа утверждать встречную торговую сделку. Одни правила и положения могут быть специально ориентированы на встречную торговлю, хотя другие могут носить более общий характер, которые, тем не менее, будут иметь отношение к встречной торговле. Такое государственное регулирование тесно связано с национальной политикой в области экономики и поэтому может варьироваться в зависимости от той или иной страны.

26. Государственное регулирование нередко направлено лишь на одну договорную сторону и очень часто напрямую не оказывает влияния на содержание или юридическое воздействие контракта, подписанного этой стороной. В других случаях регулирование может ограничивать договорную свободу сторон.

27. В правовом руководстве должны быть представлены консультации сторонам принять во внимание такое государственное регулирование в случае, если оно может затронуть договорную свободу. Это будет сделано по возможности в форме замечания, а не какого-то подробного обсуждения сущности применимых правил.

Е. Универсальная сфера применения правового руководства

28. Предлагается, чтобы правовые вопросы, вытекающие из встречной торговли, рассматривались на общемировом уровне в связи с тем фактом, что мотивы, которыми руководствуются во встречной торговле, интересы участвующих сторон и вопросы частного права не отражают региональных особенностей. В той мере, в какой существуют региональные различия в области договорной практики, они касаются, в частности, частотности употребления некоторых коммерческих видов встречной торговли и сложности, степени утонченности договорных решений.

III. ВЫБОР ДОГОВОРНОЙ СТРУКТУРЫ

29. Первое, с чего должны начать стороны, является вопрос о договорной структуре сделки во встречной торговле. В правовом руководстве должны разбираться преимущества и недостатки возможных договорных подходов к структуре встречной торговой сделки.

30. В правовом руководстве предлагается осветить следующие три основных вида договорных структур: а) использование одного контракта; б) использование двух контрактов: в одном охватить экспортную операцию, а также некоторые вопросы, касающиеся встречного экспорта; и в другом - операцию встречного экспорта; с) использование трех контрактов: один для экспортной операции, другой - для включения соглашения о встречной торговле, и третий - для операции встречного экспорта. На основе данных рамок можно представить соответствующее объяснение договорной позиции и рисков сторон, вытекающих из различных договорных подходов.

А. Один контракт

31. В правовом руководстве должен быть рассмотрен вопрос об использовании одного контракта с охватом всей встречной торговой сделки. Такой единый контракт может иметь форму бартерной сделки, которая в чисто юридическом смысле означает обмен товара на товар. Такой подход часто выбирается с целью избежать или уменьшить перевод денежных средств или избежать перевода стоимости товара в денежное выражение. Один контракт может быть использован в том случае, если стороны желают, чтобы каждая из поставок в контексте сделки оплачивалась денежными средствами.

В. Два контракта

32. В правовом руководстве должен комментироваться тот случай, когда стороны объединяют в рамках одного контракта экспорт, обязательство встречной торговли и, возможно, некоторые аспекты предполагаемого встречного экспорта. В таком случае для охвата элемента встречного экспорта данной сделки будет заключен отдельный контракт.

С. Три контракта

33. В правовом руководстве следует рассмотреть обычную практику заключения трех отдельных контрактов, охватывающих экспорт, обязательство встречной торговли и встречный экспорт. Последовательность, в которой эти контракты заключаются, может варьироваться следующим образом: а) контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле заключаются одновременно,

оставляя заключение или окончательную выработку контракта на встречный экспорт на более поздний этап; b) соглашение о встречной торговле подписывается до заключения каких-либо определенных контрактов на поставку товаров в любом направлении; в таком случае соглашение о встречной торговле, вероятно, будет касаться таких вопросов, как итоговая стоимость закупок, которые предстоит сделать в каждом из обоих направлений, вид закупаемых товаров, валюты и платежных механизмов; с) соглашение о встречной торговле, контракт на экспорт и контракт на встречный экспорт заключаются одновременно; в данном случае, который, как представляется, не является широко распространенным, функция соглашения о встречной торговле будет ограничена установлением необходимой взаимосвязи между обоими контрактами.

D. Оценка договорных структур

34. В правовом руководстве будут определены факторы, которые вступают в действие при выборе договорной структуры. Так, например, один из факторов заключается в том, что стороны редко имеют возможность согласиться одновременно по всем основным аспектам экспорта и встречного экспорта данной сделки. Вот почему для встречной торговли типично такое положение, когда стороны, исходя из коммерческой необходимости, окончательно оформляют договорные аспекты встречной торговой сделки в различные отрезки времени.

35. К другому фактору выбора договорной структуры относится степень разделения, которую стороны желают сохранить в отношении элементов встречной торговой сделки. В правовом руководстве следует рассмотреть следующие аспекты данного фактора: а) влияние на обязательство встречной торговли или на контракт на встречный экспорт проблемы, наблюдаемой в контексте контракта на экспорт; б) влияние на обязательство встречной торговли или на контракт на экспорт проблемы, наблюдаемой в контексте контракта на встречный экспорт; с) взаимосвязь между обязательством платежа по условиям контракта на экспорт и обязательством платежа по условиям контракта на встречный экспорт. Вопрос о взаимосвязи между сегментами сделки будет обсуждаться в настоящей главе только в том объеме, который необходим для рассмотрения вопроса о выборе договорных подходов. Подробное обсуждение этого вопроса будет предложено позднее (этот вопрос будет рассмотрен в главе VIII о механизмах платежа по пункту (с), и случаи по пунктам (а) и (б) будут рассмотрены в главе XIV о влиянии такой проблемы, встречающейся в контракте на встречную торговлю, на встречную торговую сделку).

IV. РАЗРАБОТКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

36. В правовом руководстве должны быть рассмотрены различные пути, с помощью которых может быть выражено обязательство встречной торговли. С другой стороны, стороны могут просто согласиться, что они будут вести переговоры о будущем контракте без определения договорной процедуры или условий будущего контракта. С другой стороны, стороны могут обговорить совершенно определенно условия будущего контракта. Однако нередко степень полноты и определенности обязательства встречной торговли находятся где-то между этими двумя полюсами. Другими словами, обязательство нередко содержит некоторые положения, касающиеся договорной процедуры, или обговаривает некоторые элементы контракта, который предстоит заключить, однако не имеет полноты или определенности по всем другим аспектам.

37. В правовом руководстве должны быть также рассмотрены договорные методы для увеличения вероятности того, что предстоящее соглашение фактически завершится заключением контракта на встречную торговлю. В правовом руководстве прежде всего должна идти речь в общих выражениях о правовых аспектах следующих методов: а) установление договорных процедур; б) упоминание объективных факторов, не зависящих от воли сторон (например, формулы, индексы, тарифы, квоты); с) предоставление одной стороне права влиять на определение какого-либо условия контракта; d) предоставление полномочий третьей стороне для определения какого-либо условия контракта. Впоследствии об использовании этих методов в конкретных условиях будет говориться в ходе обсуждения положений соглашения о встречной торговле (например, в отношении цены, качества или количества товаров).

38. Кроме того, в правовом руководстве должны быть рассмотрены различные пути увеличения объема обязательства встречной торговли (например, в качестве абсолютной величины, в качестве процентной доли от стоимости экспортных товаров или в качестве конкретного количества данного вида товаров).

V. ВИДЫ, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ ВО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

A. Вид товаров

39. Когда в соглашении о встречной торговле ничего не говорится о конкретном виде товаров, товары, которые могут стать предметом встречной торговли, нередко перечисляются в перечне,

прилагаемом к соглашению о встречной торговле. В правовом руководстве должны быть рассмотрены последствия такого перечня для контракта и обсуждены возможные соответствующие положения контракта. Так, например, такие положения могут касаться происхождения товара, обновления перечня и наличия перечисленных товаров.

В. Качество товаров

40. Поскольку в момент заключения соглашения о встречной торговле виды товаров встречной торговли нередко известны лишь по широким категориям, возможно, нецелесообразно делать точные заявления о качестве товаров в соглашении встречной торговли. Тем не менее, качество товаров может стать важным вопросом, если во время окончательного заключения контракта на встречную торговлю стороны не могут прийти к согласию в отношении соответствующего качества предлагаемых товаров. В таком случае вся сделка во встречной торговле может быть поставлена под вопрос. В правовом руководстве можно было бы обсудить пути недопущения таких разногласий путем включения соответствующих положений в соглашение о встречной торговле. В руководстве должны быть рассмотрены также вопросы, имеющие особое отношение к сделке о встречных поставках, в которой качество товаров, подлежащих встречному импорту, зависит отчасти от производственного процесса, осуществляемого импортером, и отчасти от оборудования и технологии, поставляемых экспортером.

41. В правовом руководстве не будут рассматриваться вопросы инспекции и другие аспекты контроля качества, осуществляемые в период поставки товаров во встречной торговле, поскольку такое обсуждение не будет иметь отношения к встречной торговле. Однако в правовом руководстве речь должна идти о контроле качества в том объеме, в каком он может играть роль в окончательном оформлении контракта на встречный экспорт. Так, например, может быть достигнуто согласие признать одним из условий для вступления в силу контракта на встречную торговлю.

С. Количество товаров

42. В правовом руководстве будут рассматриваться контрактные положения, касающиеся определения количества товаров во встречной торговле, которые могут быть использованы в том случае, если стороны не договорятся о количестве товаров заранее. Это может произойти в том случае, если обязательством встречной торговли предусматриваются различные виды товаров или если это обязательство предстоит выполнить по целому ряду контрактов на встречный экспорт. Это обсуждение должно касаться контрактных положений, обеспечивающих наличие товаров определенного вида.

VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА ТОВАРЫ

43. Определение цены на товары во встречном экспорте может оказаться затруднительным в связи с тем, что часто представляется нецелесообразным в соглашении о встречной торговле устанавливать цены на товары, которые будут поставляться в будущем, или невозможно это сделать в силу того, что вид и качество товаров еще не определены. Поскольку такие расхождения в отношении соответствующей цены могут отсрочить выполнение контрактов на встречную торговлю, в правовом руководстве будут обсуждены договорные средства, предназначенные для содействия процессу установления цен. К методике, которую предстоит обсудить, относятся различные ценовые стандарты, основанные, например, на котировке цен, производственных издержках, ценах на перепродаваемые встречным импортером товары, ценах на товары в режиме наибольшего благоприятствования, конкурентных ценах или средних ценах. К другим методам относится способ привлечения одной из договорных сторон и третьего лица к определению цены.

VII. ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

А. Временной период на выполнение обязательства встречной торговли

а) Начало периода

44. В правовом руководстве следует рассмотреть возможные контрактные решения, касающиеся точки отсчета периода выполнения обязательства (например, с момента заключения соглашения о встречной торговле, с момента какого-то события, произошедшего в контексте контракта на экспорт, или завершения какой-то подготовительной деятельности, например, изучения рынка).

b) Продолжительность периода

45. Должны быть рассмотрены факторы, которые могут иметь отношение к вопросу определения продолжительности периода выполнения обязательства.

c) Продление периода

46. В правовом руководстве должен быть обсужден вопрос о том, следует ли в соглашении о встречной торговле рассматривать обстоятельства, при которых может или должен быть продлен период выполнения обязательства.

d) Динамика встречной торговли в рамках периода выполнения обязательства

47. В правовом руководстве должны быть рассмотрены положения, которые включаются в сроки выполнения обязательства или различные этапы деятельности, включая маркетинг, выставление заказов, поставки товаров или открытие аккредитивов. Период выполнения обязательства можно было бы также разделить на несколько подпериодов с выполнением общего обязательства, поделенным на несколько таких подпериодов. Что касается таких обстоятельств, в правовом руководстве должны быть проанализированы договорные положения, предусматривающие предоставление докладов о результатах выполнения обязательства стороной, и таких вопросов, как содержание и корректность докладов и правовой эффект в случае отсутствия такого доклада.

V. Регистрация выполнения обязательства встречной торговли

48. В правовом руководстве будут рассмотрены договорные методы, которые могут быть использованы сторонами для регистрации выполнения обязательства встречной торговли.

a) Счета для регистрации выполнения обязательства встречной торговли

49. Стороны, имеющие долгосрочные отношения во встречной торговле, могут пожелать содействовать контролю за нарастанием общей стоимости объема торговли в каждом направлении и отказаться от индивидуального обговаривания обязательства встречной торговли для каждого случая продажи товаров. С этой целью стороны могут согласиться в том, что их взаимные поставки товаров будут зарегистрированы на счете, который ведут они сами или какой-то контролирующий орган. Такие счета, иногда именуемые "свидетельскими", не предназначены для того, чтобы не прибегать к обмену средствами путем компенсации исков на уплату, возникающие в ходе выполнения контрактов встречной торговли. Контракт, зарегистрированный в свидетельском счете, должен финансироваться независимо, и выплаты должны производиться независимо. К договорным вопросам, которые должны обсуждаться в правовом руководстве, относятся требования, предъявляемые к регистрации, документы, требуемые для регистрации, содержание записей регистрации, процедура, к которой следует прибегнуть в случае оспаривания записей, допустимые отклонения от согласованного соотношения и последствия дисбаланса.

b) Письменное подтверждение выполнения обязательства встречной торговли

50. В правовом руководстве должны быть обсуждены также достоинства договорных положений, предусматривающих право стороны, обязавшейся закупить товары в рамках встречной торговой сделки, получить письменное подтверждение закупок, осуществленных в рамках данной сделки. Такое подтверждение может принять форму "освобождающего письма" или соответствующего положения в контракте на встречный экспорт. Такие методы нередко призваны исключить случаи несогласия, которые могут иметь место после выполнения того или иного контракта, а также в том случае, если контракт подпадает под условия встречного импорта, осуществляемого с целью выполнения обязательства встречной торговли.

VIII. МЕХАНИЗМЫ ПЛАТЕЖА

51. Платеж по двум сегментам встречной торговой сделки может оставаться независимым, или стороны могут согласиться на то, чтобы поступления по одному элементу можно было использовать для платежа по другому элементу. Когда платежи являются независимыми, платеж по одному сегменту встречной торговой сделки не зависит от каких-либо обстоятельств, которые могут возникнуть по другому элементу сделки. В правовом руководстве будут рассмотрены преимущества и недостатки каждого подхода и факторы, влияющие на выбор одного из них.

52. Однако предлагается, что в правовом руководстве не должны рассматриваться механизмы платежа (такие, как аккредитив или вексель), используемые в том случае, когда платежи за экспорт и встречный экспорт являются независимыми друг от друга, поскольку не возникает никаких вопросов, имеющих конкретное отношение к встречной торговле. Аналогичным образом в

правовом руководстве не должны рассматриваться механизмы финансирования, такие, как займы, кредитование экспорта и страхование экспорта, встречающиеся во встречной торговле, поскольку они не поднимают вопросов, имеющих конкретное отношение к встречной торговле.

53. В правовом руководстве должны быть обсуждены несколько механизмов, которые могут быть использованы в том случае, когда должны быть увязаны платежи по обоим сегментам встречной торговой сделки, поскольку такая увязка может породить вопросы, имеющие конкретное отношение к встречной торговле. Такие меры увязки платежей могут предназначаться, например, для обеспечения гарантии стороны на тот счет, что поступления средств от закупки товаров в одном направлении будут использоваться для закупки товаров в обратном направлении, для снижения до минимума перевода валютных средств через границу или для упрощения договорных процедур.

54. Удержание средств импортером. Существуют обстоятельства, когда поступления по контракту на экспорт, предназначенные для платежа по контракту на встречный экспорт, удерживаются под контролем импортера. В правовом руководстве должны быть обсуждены договорные вопросы, которые стороны могут пожелать урегулировать, если они достигнут согласия в отношении такой меры.

55. Блокированные счета. Нередко стороны соглашались в том, что платеж импортера должен переводиться на счет и что использование и освобождение средств подлежит урегулированию на определенных условиях. Такие счета называются "условными", "доверительными" или "блокированными". В правовом руководстве будет рассмотрена роль применимого законодательства и вопросы, которые стороны могут пожелать урегулировать в рамках договорных положений, касающихся применения таких счетов (например, защита от исков третьих лиц в отношении денежных средств, находящихся на счете; процедуры и условия выплаты в рамках контракта на встречный импорт; обстоятельства, при которых денежные средства будут возвращены экспортеру, и средства гарантии, которые могут быть применены в связи с такими счетами).

56. Компенсирующие аккредитивы. Аккредитив может выставляться для обеспечения платежа по контракту на экспорт и затем служить в качестве основы для выставления аккредитива, обеспечивающего платеж за встречный экспорт. В правовом руководстве должен быть рассмотрен вопрос о том, какой структуры аккредитива могут придерживаться стороны. Как в блокированных счетах, в правовом руководстве должно быть обращено внимание на важное значение применимого законодательства.

57. Счета для целей компенсации встречных исков о платеже. Стороны во встречной торговле нередко открывают счета, в которых регистрируется стоимость взаимных поставок и на основе которых взаимные иски о платеже компенсируются как и возникающие дисбалансы, путем платежа, устраняются. В правовом руководстве должно быть отмечено, что такая методика может подвергаться государственному регулированию и требует санкции центральных банковских властей. В правовом руководстве должны быть рассмотрены также те вопросы, которые стороны могут пожелать включить сюда: проценты, урегулирование дисбалансов, назначение сроков подведения баланса, метод регистрации кредитов и дебетов, использование аккредитивов, допустимые дисбалансы и расчетные единицы.

58. Четырехсторонняя встречная торговля. В том случае, когда стороны желают избежать перевода валюты через границу, может получиться так, что экспортер и импортер подключат отдельного встречного экспортера и отдельного встречного импортера. В этом случае импортер вместо выплаты экспортеру стоимости полученных от экспортера товаров переводит денежные средства встречному экспортеру в стране импортера, с тем чтобы осуществить платеж за поставку товаров встречным экспортером встречному импортеру в стране экспортера; встречный импортер должен перевести стоимость полученных товаров экспортеру. Платеж осуществляется сторонами с каждой стороны границы в национальной валюте, и в случае использования компенсационных аккредитивов стороны на международном уровне обмениваются лишь документами, а не конвертируемой валютой. В правовом руководстве должны быть указаны ситуации, когда может быть использована четырехсторонняя встречная торговля и могут быть обсуждены договорные подходы.

59. Экспорт с резервированием права реализовать товары. В том случае, если экспортер нуждается в средствах, как правило, поступающих от товаров, обмениваемых на сырьевых рынках, до реализации продукта, товары могут быть размещены на складе и контроль над ними может быть передан импортеру. Исходя из этого, кредитор (возможно, импортер) предоставляет кредит в размере определенной доли процента складированных товаров, однако экспортер, предполагая, что цена на товар может возрасти, резервирует ограниченное право принять решение относительно того, когда эти товары должны быть проданы. Право резервирования является ограниченным, поскольку стороны устанавливают уровень цены, за которую эти товары могут быть проданы, с тем чтобы обеспечить защиту своей совместной стоимости, служащей гарантией за предоставленный заем. В правовом руководстве должны быть обсуждены договорные положения, касающиеся передачи контроля, а также будет подчеркнута важность применимого законодательства.

IX. ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПЕРЕПРОДАЖУ ТОВАРОВ ВО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

60. Сторона, закупающая товары по соглашению о встречной торговле, может подпадать под ограничения, касающиеся перепродажи товаров. Эти ограничения могут основываться на договорном положении или на механизме государственного регулирования. Хотя такие ограничения не имеют отношения к самой встречной торговле, представляется целесообразным обсудить их в контексте правового руководства ввиду их серьезного коммерческого значения во встречной торговле. В правовом руководстве должны быть обсуждены следующие вопросы.

61. Подготовка проектов положений об ограничении реализации товаров. Должно быть обращено внимание на тот факт, что такие положения нередко готовятся в общем виде, что может служить основанием для различных толкований.

62. Ограничения, касающиеся условий перепродажи. В соглашениях о встречной торговле иногда предусматривается, чтобы покупатель соблюдал определенные условия в отношении перепродажи товаров встречной торговли. Такие условия могут касаться, например, упаковки или маркировки товаров, послепродажного обслуживания или страхования качества товара.

63. Ограничения, касающиеся цены. В правовом руководстве должны быть упомянуты положения, обговаривающие, что товары во встречной торговле не подлежат перепродаже по цене, являющейся ниже определенного уровня, и будет указано, что такие положения могут имплицировать коллизионное право.

64. Географические ограничения. В соглашениях о встречной торговле часто содержатся положения, предусматривающие, что сторона может не перепродавать товары в определенных географических регионах или что она может перепродать их только в определенных регионах. Такие положения могут имплицировать коллизионное право, в особенности если они затрагивают соглашения между различными изготовителями, поделившими рынок на отдельные зоны.

65. Действующие соглашения об исключительной реализации товаров. В правовом руководстве должны быть также рассмотрены договорные положения, призванные предупреждать конфликт случая перепродажи товаров во встречной торговле с действующим соглашением об исключительной реализации товаров.

X. ПЕРЕДАЧА ОБЯЗАТЕЛЬСТВА НА ЗАКУПКУ ТОВАРОВ

66. Довольно часто экспортер выражает желание привлечь к сделке третье лицо, например, торговый дом, для участия в выполнении обязательства на закупку товаров. Такое участие может принимать различные формы. Так, например, третье лицо может оказать помощь или предоставить консультацию экспортеру в сбыте товаров встречного импорта, т.е. в установлении такой взаимосвязи, которая, как представляется, не послужит причиной для возникновения вопросов, касающихся непосредственно встречной торговли. Однако правовые вопросы, непосредственно касающиеся встречной торговли, могут возникать в том случае, когда третье лицо действует в качестве грузополучателя товаров, закупленных экспортером, или закупает товары непосредственно у импортера.

67. В правовом руководстве будет содержаться консультация сторонам изучить применимое законодательство, включая любые государственные положения, специально регулирующие встречную торговлю и специальное законодательство, касающееся внешней торговли, а также договорное и агентское право, с тем чтобы установить условия для привлечения третьих лиц. Такие условия могут отличаться в зависимости от того, каким образом третье лицо принимает участие в закупке товаров.

68. В правовом руководстве далее должны фигурировать договорные вопросы, касающиеся участия третьих лиц, которые могут возникнуть во взаимоотношениях между: а) встречным импортером и встречным экспортером, б) встречным импортером и третьим лицом и с) встречным экспортером и третьим лицом.

69. К вопросам, касающимся участия третьих лиц, которые экспортер и импортер могут пожелать рассмотреть, относятся следующие: а) разрешено ли участие третьих лиц, б) требования встречного экспортера в отношении выбора третьего лица, с) правовая позиция встречного импортера и третьего лица в случае невыполнения обязательства третьим лицом.

70. В отношении договорных вопросов между третьим лицом и встречным импортером в правовом руководстве можно было бы обсудить обязательства о возмещении ущерба встречному импортеру со стороны третьего лица в случае невыполнения обязательства во встречной торговле. В правовом руководстве можно было бы также упомянуть вопросы, касающиеся выплаты комиссионных, в том числе в случае изменения или прекращения действия контракта на экспорт.

71. Что касается договорных вопросов, возникающих между третьим лицом и встречным экспортером, в правовом руководстве можно рассмотреть способы, с помощью которых третье лицо может участвовать в закупке товаров у встречного экспортера. В правовом руководстве должно быть предложено также, чтобы стороны согласились в том, будет ли изменение или прекращение действия обязательства экспортера во встречной торговле затрагивать договорные взаимоотношения между третьим лицом и встречным экспортером.

XI. ПЕРЕДАЧА КРЕДИТА ВО ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

72. Стремление импортера закупить товары у экспортера может объясняться в основном желанием получить право на продажу товаров экспортеру. Такое право нередко именуется "кредитом встречной торговли". Иногда стороны соглашаются, что встречный экспортер может передать этот кредит третьему лицу. Стороны могут предусмотреть также, что кредитом во встречной торговле мог бы воспользоваться импортер или его индоссатор для обеспечения требований встречной торговли, ассоциированных с продажей товаров не экспортеру, а иному лицу. В правовом руководстве следует прокомментировать договорные аспекты таких трансфертов.

73. В правовом руководстве могут быть рассмотрены идеи, предназначенные для содействия торговле с применением кредитов встречной торговли путем включения кредитов встречной торговли в передаточные документы в зависимости от того, насколько такие схемы получили признание на практике. В качестве примеров таких идей могут служить международный торговый сертификат (МТС) и центральноамериканские импортные права (ДИКА).

XII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

74. Применение гарантий во встречной торговле является широко распространенным явлением. Гарантии могут обеспечивать, например: а) выполнение обязательства во встречной торговле или платеж согласованной суммы денежных средств в случае невозможности выполнить обязательство (например, положение о заранее оцененных убытках); б) выполнение соответствующих контрактов на экспорт и встречный экспорт. Предполагается, что в правовом руководстве будут рассмотрены только вопросы, поднимаемые положениями о гарантиях, сопровождающие обязательства во встречной торговле, поскольку применение гарантий поднимает вопросы, касающиеся встречной торговли, именно при обеспечении выполнения обязательства во встречной торговле.

75. Тем не менее, возможно, целесообразно включить в правовое руководство краткое общее введение к применению гарантий, облигаций и других способов гарантирования выполнения обязательства и характер обязательства гаранта в соответствии с различными формами гарантий. В этом введении можно было бы охватить все формы и функции гарантий, выбор гаранта, необходимость учитывать применимое законодательство и любые существующие унифицированные договорные правила.

76. Что касается положений о гарантиях в соглашениях о встречной торговле, то в правовом руководстве можно было бы рассмотреть возможные правовые последствия гарантии, автономно обеспечивающей обязательство во встречной торговле, без положения, предусматривающего выплату заранее оцененных убытков или штрафов. В правовом руководстве должны быть рассмотрены также следующие вопросы о гарантиях в той степени, в какой они касаются встречной торговли.

а) Условия гарантии

77. В правовом руководстве должны быть рассмотрены возможные положения соглашения о встречной торговле, касающиеся условий и положений гарантии, и описаны случаи, когда условия гарантии могут варьироваться в зависимости от формы встречной торговли.

б) Выдача, срок действия и сумма

78. В правовом руководстве должны быть рассмотрены положения соглашения о встречной торговле, касающиеся момента времени, с которого должна выдаваться гарантия, ее срок действия и сумма, включая механизмы уменьшения суммы гарантии по мере осуществления обязательства во встречной торговле.

XIII. ОГОВОРКИ О ЗАРАНЕЕ ОЦЕНЕННЫХ УБЫТКАХ И ШТРАФНЫХ НЕУСТОЙКАХ

79. Положения о выплате согласованной суммы в случае невыполнения обязательства можно отыскать в любом соглашении о встречной торговле, а также в соответствующих контрактах на экспорт и встречный экспорт. В правовом руководстве такие положения будут рассматриваться только в том виде, в каком они фигурируют в соглашении о встречной торговле, поскольку их наличие в контрактах на экспорт и на встречный экспорт не поднимает вопросы, имеющие

конкретное отношение к встречной торговле. Тем не менее, возможно, целесообразно, чтобы в правовом руководстве предусматривалось краткое общее введение с информацией о применении положений о выплате согласованной суммы в случае невыполнения обязательства.

80. В правовом руководстве должны быть изложены советы сторонам в необходимости иметь в виду действие применимого законодательства на тот случай, когда они столкнутся с разработкой проектов положений соглашения о встречной торговле, касающихся выплаты согласованной суммы. Так, например, в некоторых правовых системах узакониваются положения, на основании которых стороны в момент заключения контракта устанавливают согласованную сумму, выплаченную в качестве компенсации за ущерб, причиненный в результате невыполнения обязательства. В некоторых правовых системах может содержаться ограничение в отношении применения такого положения, которое, как представляется, предназначено для стимулирования выполнения обязательства или применения штрафных санкций в случае его невыполнения. Во многих правовых системах согласованная сумма не выплачивается, если невыполнение обязательства состоялось по причине указанного объективного обстоятельства или в силу действия или бездействия другой стороны. Другим вопросом, который надлежит рассмотреть в свете применимого законодательства, является взаимосвязь между согласованной суммой и возмещением ущерба.

81. В правовом руководстве должен быть представлен анализ вопросов, которые стороны могут рассматривать при подготовке проектов положений соглашения о встречной торговле, касающихся выплаты согласованной суммы. Сюда должны быть включены сумма, подлежащая выплате, обстоятельства, при которых платеж должен иметь место (включая вопрос о том, должен ли платеж быть произведен в результате невыполнения обязательства или также в случае задержки его выполнения), освобождений от обязательства платежа, взаимосвязь с любым фактическим ущербом, воздействие платежа согласованной суммы на обязательство во встречной торговле, действия положения в обязательствах о встречной торговле, которые предстоит выполнить по частям, и выдача вспомогательной гарантии.

XIV. ВЛИЯНИЕ ПРОБЛЕМ В СВЯЗИ С КОНТРАКТОМ В ОБЛАСТИ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА ВСТРЕЧНУЮ ТОРГОВУЮ СДЕЛКУ

82. Поскольку экономические мотивы к ведению встречной торговли могут быть обеспечены только в том случае, если контракт на экспорт и контракт на встречный экспорт заключены и выполняются в соответствии с предусмотренной договоренностью, эти мотивы могут указывать на то, что какая-либо проблема в контексте одного контракта на встречную торговлю должна оказывать свое воздействие на другой сегмент сделки. Однако иногда стороны могут предпочесть такое положение, при котором каждый сегмент сделки выполняется в соответствии с ее условиями независимо от какой-либо проблемы, которая может возникнуть в другом сегменте. Так, например, в случае прекращения действия контракта на экспорт в силу форсмажорных обстоятельств или нарушения контракта импортером, целесообразным может быть такое решение, при котором действие обязательства во встречной торговле также должно быть прекращено. В других случаях обстоятельства могут диктовать независимые условия для сегментов сделки. Так, например, если контракт на экспорт не был выполнен в силу нарушения обязательства экспортером, возможно, следует признать целесообразным, чтобы обязательство во встречной торговле не было затронуто.

83. Законодательство, применяемое в общих случаях к контрактам, может не дать четкого или удовлетворительного ответа на вопрос о том, должна ли проблема, возникшая в рамках одного из контрактов на встречную торговлю, оказывать воздействие на другой элемент сделки. В этой связи стороны могут пожелать уточнить обстоятельства, при которых обязательство встречной торговли или контракт на встречную торговлю должны быть прекращены или в некоторых случаях обговорены заново или изменены. В правовом руководстве должны содержаться советы в отношении приемов подготовки проектов контрактов и контрактных положений, которые предстоит использовать для достижения желаемых для каждой из сторон результатов в случае, если возникает одна из следующих проблем: а) невозможность заключить контракт на экспорт; б) прекращение действия контракта на экспорт; в) невозможность со стороны экспортера осуществить поставку по условиям контракта на экспорт; г) невозможность со стороны импортера осуществить поставку или выплату по условиям контракта на экспорт; д) невозможность заключить контракт на встречный экспорт; е) прекращение действия контракта на встречный экспорт; ж) невозможность встречного экспортера обеспечить поставку по условиям контракта на встречный экспорт; з) невозможность встречного импортера обеспечить поставку или платеж по условиям контракта на встречный экспорт.

XV. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

84. Методы урегулирования споров, которые должны быть рассмотрены в правовом руководстве, включают переговоры, примирение, арбитраж и судебное разбирательство.

Урегулирование спора в многостороннем контракте

85. Ввиду того, что сделка во встречной торговле нередко включает в себя несколько дискретных контрактов, заключаемых между двумя сторонами в правовом руководстве, будет рассмотрен вопрос о координации положений об урегулировании споров по этим контрактам.

Урегулирование спора между несколькими сторонами

86. В сделке во встречной торговле могут участвовать помимо экспортера и импортера третьи лица, включая встречного импортера, отличающегося от экспортера, или встречного экспортера, отличающегося от импортера. В ряде случаев с участием нескольких сторон эти стороны могут пожелать участвовать в одном разбирательстве по урегулированию спора. Однако соединение сторон, участвующих в различных контрактах, может подорвать независимость контрактов.

87. Тем не менее, могут возникнуть такие обстоятельства, при которых решение спора, в котором участвуют две стороны, может иметь последствия для взаимоотношений другой пары сторон. Так, например, если достигнуто согласие, что торговый дом возьмет на себя обязательство импортера на встречный импорт товаров, то можно было бы предусмотреть, что в случае невыполнения торговым домом своего обязательства экспортер также будет нести ответственность. В таком случае стороны могут пожелать предусмотреть, чтобы экспортер, как лицо, заинтересованное в исходе спора между импортером и торговым домом в отношении выполнения обязательства во встречной торговле, должно принять участие в этом споре. Отсюда, возможно, целесообразно в правовом руководстве рассмотреть возможные случаи урегулирования многосторонних споров.

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать первой сессии (1988 год), Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок третья сессия, Дополнение № 17 (A/43/17), пункты 32-35.