

FILE COPY

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT

please return to room

Distr.
GENERAL



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ
АССАМБЛЕЯ



A/CN.9/332/Add.4
3 April 1990

RUSSIAN
Original: ENGLISH

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

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

Доклад Генерального секретаря

Добавления

V. ВИД, КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1
B. Вид товара	2-11
C. Качество товара	12-18
1. Определение качества	13-14
2. Контроль качества перед заключением контракта	15-18
a) Назначение инспектора	16
b) Процедуры инспекции	17
c) Последствия заключения инспектора	18
D. Количество товара	19-27
1. Общие замечания	19-25
2. Дополнительные закупки	26-27
E. Изменение положений в отношении вида, качества и количества	28-29

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

А. Общие замечания

1. В соглашении о встречной торговле стороны могут либо установить вид товара, который будет предметом будущих контрактов на поставку, с возможным указанием только широких категорий товаров, либо не указывать вид товара. Чем точнее в соглашении о встречной торговле определен вид товара, тем больше возрастает возможность установления в соглашении о встречной торговле количества и качества товара. Точность применительно к виду, качеству и количеству товара повышает вероятность того, что намечаемый контракт на поставку будет заключен. Иногда, даже если вид товара во встречной торговле определяется в соглашении о встречной торговле, точное качество и количество товара определяется позднее, поскольку условия, на которых стороны желают обосновать свое решение в отношении количества и качества, еще известны неполностью. В настоящей главе внимание сосредоточено на проблемах, которые должны решаться в рамках соглашения о встречной торговле, когда стороны не урегулировали все вопросы в отношении вида, качества и количества товара во встречной торговле.

В. Вид товара

2. При выборе вида товара могут учитываться различные соображения. Поставщик предпочтет, чтобы этим товаром был тот, который можно легко поставить, или тот, который поставщик желает внедрить на какой-либо новый рынок, а покупатель хотел бы приобрести товар, в котором нуждается или который мог бы легко перепродаться. На свободу сторон по установлению вида товара, который должен быть поставлен в одном или в обоих направлениях, могут оказать влияние государственные нормативные положения. Например, в некоторых странах государственные нормативные положения исключают предложение для продажи некоторых видов товаров в какой-либо встречной торговой сделке, если плата за этот товар не может переводиться как при обычной продаже. Такие нормативные положения призваны обеспечить, чтобы товары, которые могут продаваться за конвертируемую валюту, не продавались по сделкам, ограничивающим перевод поставщику конвертируемой валюты. Государственные нормативные положения могут также предусматривать, что импорт некоторых видов товаров разрешается только в том случае, если экспортер, в свою очередь, соглашается закупить товары.

3. Выбор сторонами вида товара может также ограничиваться государственными нормативными положениями, требующими, чтобы товары во встречной торговле производились в данной стране или в каком-либо конкретном регионе данной страны или должны закупаться в каком-либо конкретном экономическом секторе или у группы поставщиков. Такие ограничения в отношении происхождения и источника товара чаще всего наблюдаются в тех случаях, когда стороной, требующей принятия обязательства по встречной торговле, является какая-либо государственная организация. В соглашении о встречной торговле рекомендуется отражать любые ограничения в отношении происхождения и источника товара. Оговорки в соглашении о встречной торговле, касающиеся ограничения в отношении происхождения и источника товара, обсуждаются в пунктах ___ - ___ главы VII "Выполнение обязательств по встречной торговле" и в пунктах ___ - ___ главы VIII "Участие третьих сторон".

4. Если стороны заключают соглашение о встречной торговле без указания вида товара, они могут пожелать включить в это соглашение о встречной торговле перечень возможных товаров для встречной торговли, закупка которых будет зачтена как исполнение обязательства по встречной торговле. Если соглашение о встречной торговле заключается до заключения контрактов на поставку, касающихся поставок в обоих направлениях (глава III "Договорный подход", пункт 19), могут существовать два перечня в отношении каждого из двух направлений, в котором будут отгружаться товары. Перечень товаров может быть приложен к соглашению о встречной торговле в момент подписания или его можно согласовать позднее.

5. Соглашение о встречной торговле должно быть четким с точки зрения характера и уровня обязательств сторон в отношении перечня возможных товаров для встречной торговли. Поставщик может взять на себя обязательство поставить все виды товаров, входящих в этот перечень. В таком случае покупатель сможет свободно выбирать из этих различных видов товаров в перечне, если только соглашение о встречной торговле не ограничивает выбор покупателя. Например, может вводиться ограничение на число различных видов товара, которые могут быть закуплены, или могут устанавливаться минимальные или максимальные уровни для закупки некоторых видов товара.
6. Обязательство поставщика в отношении наличия товара может быть ограничено определенными конкретными видами товара, содержащимися в этом перечне. В таком случае покупатель сможет свободно осуществлять выбор среди тех товаров, которые предлагаются в соответствии с соглашением о встречной торговле. Возможность закупки любых других видов товара, наличие которых не гарантируется, определяется в последующих переговорах.
7. Может быть согласовано, что обязательство покупателя ограничивается в той степени, в какой поставщик не может поставить те виды товара, которые установлены в соглашении о встречной торговле в качестве имеющихся в наличии (см. глава VII "Выполнение обязательств по встречной торговле", пункт ____). Кроме того, обязательство поставщика предоставить товары, включенные в перечень, может подкрепляться оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках (см. глава XI "Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки") или какой-либо гарантией (глава XII "Обеспечение выполнения обязательств").
8. Если поставщик не берет на себя обязательство предоставить тот или иной конкретный вид товара, включенный в этот перечень, определение видов фактически имеющегося товара произойдет в ходе последующих переговоров. Если поставщик не может предоставить любой из товаров, включенных в этот перечень, покупатель не будет нести ответственность за невозможность исполнения обязательства по встречной торговле (см. глава VII "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт ____).
9. Стороны могут пожелать указать в соглашении о встречной торговле, что покупатель обязан в указанный период времени предоставить спецификации, необходимые для точного установления потребностей покупателя в товарах, которые должны быть закуплены, и обеспечить поставщику возможность сделать соответствующее предложение. В соглашении о встречной торговле может указываться, что эти спецификации будут представлены какой-либо третьей стороной (например, торговой фирмой, занимающейся закупкой товаров, или каким-либо конечным пользователем).
10. Поскольку во многих случаях соглашения о встречной торговле заключаются для развития нового экспорта и освоения новых рынков для имеющихся экспортных товаров, выбор товаров для встречной торговли можно было бы обусловить тем требованием, что эти товары должны быть нетрадиционными экспортными товарами для поставщика или, если они являются традиционными экспортными товарами, эти товары должны перепродаваться на каком-либо новом рынке. Если данный клиент уже закупал товар у данного поставщика или принимал ранее обязательство на закупку товара у данного поставщика, то в соглашении о встречной торговле можно указать, что данная закупка будет касаться нового вида товара и должна привести к новым более высоким, чем установленные, объемам торговли, с тем чтобы эти объемы засчитывались за выполнение обязательства (см. также ниже пункты 26 и 27, касающиеся "дополнительных закупок" в качестве фактора установления количества товара). Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле определялись требования в отношении новой продукции или рынков либо путем определения видов продукции и рынков, которые считаются новыми, либо путем определения такой продукции и рынков, которые не считаются новыми.

11. Установление в соглашении о встречной торговле процедуры принятия решений о виде товара для встречной торговли может быть полезным особенно в отношении долгосрочной встречной торговой сделки или многосторонней сделки. Например, стороны могут пожелать создать совместный комитет, который будет собираться через регулярные интервалы для определения товара для встречной торговли и контроля за исполнением обязательства по встречной торговле. Процедуры, установленные для определения товара для встречной торговли, должны координироваться в соответствии со сроками и с соблюдением графика. (См. глава VII, "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт —; общее обсуждение вопроса о переговорах, см. глава III, "Договорный подход, пункты 39-42). Такой совместный комитет мог бы также использоваться для установления цены на товар (см. глава VI, "Установление цены товара", пункт —).

C. Качество товара

12. Вопрос качества товара для встречной торговли затрагивает две основные проблемы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле. Первая проблема касается определения качественного уровня, которому должен соответствовать товар; вторая проблема касается установления процедур для подтверждения (перед заключением контракта на поставку) соответствия предлагаемого товара установленному качественному уровню (проверка перед заключением контракта). Соглашение по обоим аспектам качества может помочь сторонам избежать разногласий в отношении таких вопросов, как: должна ли сторона, взявшая на себя обязательство на закупку товара во встречной торговле, закупать конкретный товар, предлагаемый поставщиком, или соответствует ли этот товар той цене, по которой предлагается.

1. Определение качества

13. Если в соглашении о встречной торговле вид товара не указывается или указывается только в рамках широких категорий, то четко определить качество невозможно. В таких случаях стороны могут лишь определить качественные требования в таких общих терминах, как "экспортное", "высшее" или "соответствующее требованиям рынка" качество. Если вид товара определен, то качество рекомендуется определять как можно точнее. Общее определение качества может быть достаточным, если товарами являются сырье или готовые изделия со стандартными уровнями качества (например, проволока, листовая сталь или нефтехимическая продукция). Определение качества можно сделать более точным, например, путем ссылки на какую-либо конкретную страну или рынок; назначение, которому должен соответствовать данный товар; или упаковку, требования безопасности и экологии.

14. В соглашении о встречной торговле стороны могут пожелать установить средства правовой защиты покупателя на тот случай, если товар, поставленный в соответствии с заключенными позднее контрактами, не отвечает стандартам качества, установленным в соглашении о встречной торговле или в отдельных контрактах на поставку. Включив такие положения в соглашение о встречной торговле, стороны могли бы избежать обсуждения вопроса о средствах правовой защиты покупателя при заключении каждого контракта на поставку.

2. Контроль качества перед заключением контракта

15. Данный раздел касается контроля качества перед заключением контракта, т.е. проведения контроля качества до заключения контракта на поставку стороной, взявшей на себя обязательство по закупке, для установления соответствия предлагаемого товара стандартам качества, предусмотренным в соглашении о встречной торговле. Контроль качества перед заключением контракта дает сторонам возможность избежать трудностей, которые могут возникнуть, если после заключения контракта на поставку обнаруживается, что товар не отвечает согласованным стандартам качества.

a) Назначение инспектора

16. Контроль качества перед заключением контракта может осуществляться каким-либо инспектором, назначаемым либо покупающей стороной, либо обеими сторонами совместно. Если этот инспектор назначается совместно, то стороны могут пожелать установить в соглашении о встречной торговле критерии отбора инспектора. Если вид товара определен, то сторонам легче назначить инспектора, поскольку сторонам будет известен вопрос, в котором инспектор должен иметь опыт.

b) Процедуры инспекции

17. Стороны могут пожелать согласовать такие различные аспекты процедуры инспекции, как место и время инспекции, круг ведения инспектора, который назначается совместно; в случае назначения инспектора покупателем, должен ли поставщик информироваться о круге ведения инспектора; обязанность инспектора соблюдать конфиденциальность; предельные сроки представления отчета инспектора; требование об указании причин установления несоответствия качества товара; достаточны ли процедуры отбора образцов и тестирования, обычно используемые в соответствующей торговле, или необходимо установить специальные процедуры; дополнительные проверки или тесты в случае несогласия с результатами инспекции (например, может быть согласовано, что какая-либо сторона может просить проведения дополнительной инспекции другим инспектором и что эта вторая инспекция будет контрольной); и стоимость инспекции.

c) Последствия заключения инспектора

18. Может быть согласовано, что заключение инспектора будет рассматриваться в качестве выражения мнения, на основе которого стороны могут рассмотреть вопрос о дальнейших мерах. В то же время может быть согласовано, что какое-либо заключение инспектора в отношении качества товара будет непосредственно влиять на взаимоотношения сторон по контракту. Например, может быть согласовано, что какой-либо контракт на поставку будет считаться заключенным в случае, если инспектор обнаружит, что товар соответствует стандартам качества, установленным в соглашении о встречной торговле; в случае отрицательного заключения предложение поставщика о заключении контракта на поставку будет считаться отклоненным, а отказ от соответствующего товара не будет считаться нарушением обязательства по встречной торговле. Если соглашение о встречной торговле предусматривает различные уровни качества, может быть согласовано, что заключение инспектора в отношении качества будет использовано в качестве формулы для установления цены на товар.

D. Количество товара

1. Общие замечания

19. Если в обязательстве о встречной торговле речь идет о товарах одного определенного вида, то количество товара, который должен быть закуплен, может указываться в соглашении о встречной торговле или может устанавливаться в момент заключения контрактов на поставку на основе объема обязательства по встречной торговле. Когда стороны берут на себя обязательство по встречной торговле в денежном выражении, а не в количественном выражении товара, который должен быть закуплен, они могут пожелать отложить вопрос об определении количества до заключения контракта на поставку. Такая отсрочка позволит учесть колебания цены за единицу товара. Повышение цены за единицу товара будет означать сокращение количества закупаемого товара, а снижение цены

за единицу товара будет означать увеличение количества закупаемого товара. Если обязательство по встречной торговле выражено количеством закупаемых единиц товара, то стороны могут пожелать указать минимальную сумму, с тем чтобы в случае снижения цены за единицу товара можно было бы сделать дополнительные закупки.

20. Если в соглашении о встречной торговле предусматривается несколько возможных видов товаров, то количество каждого вида товара, который будет закуплен, может определяться позднее, в момент заключения контрактов на поставку. Общая стоимость закупок должна соответствовать объему обязательства, установленному в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле может указываться минимальная и максимальная процентная доля обязательства по встречной торговле, на которые могут приходиться закупки каждого вида товара.

21. Если в соглашении о встречной торговле стороны не могут установить количество, то, возможно, целесообразно в соглашении о встречной торговле установить предельный срок согласования количества. Стороны могут установить какую-либо конкретную дату (например, 30 дней до истечения какого-либо срока перед моментом исполнения) или какое-либо другое событие в ходе исполнения контракта (например, в рамках обратной компенсационной сделки может быть согласовано, что количество должно определяться после ввода в эксплуатацию предприятия, поставленного в соответствии с контрактом на экспорт).

22. Может быть также согласовано, что в определенные моменты в течение периода исполнения обязательства по встречной торговле какая-либо сторона, взявшая на себя обязательство о закупках, будет обязана представить оценку количества товара, который она намерена закупить в предстоящий период времени. Аналогичным образом сторона, взявшая на себя обязательство на поставку товара, может согласиться периодически представлять оценку количества товара, который предполагается поставить. Стороны могут пожелать согласовать допустимое отклонение между оценочными количествами и количествами, которые фактически закуплены или поставлены.

23. Если поступления от контракта на экспорт должны использоваться для оплаты по контракту на встречный экспорт, сторонам целесообразно обеспечить, чтобы количества, закупленные в соответствии с контрактом на экспорт, были таковы, что поступления от контракта на экспорт покрыли платежи по контракту на встречный экспорт. Используемые в таких случаях механизмы платежа излагаются в главе IX.

24. Если стороны предусматривают возможность закупки количеств сверх оговоренных в соглашении о встречной торговле, они могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли дополнительным заказом покупателя предоставлено какое-либо преимущество по сравнению с другими потенциальными покупателями. С этим связан вопрос о том, будут ли эти дополнительные количества поставляться на аналогичных условиях по сравнению с первоначальными количествами, предусмотренными в соглашении о встречной торговле.

25. Стороны могут оставить вопрос о количестве товаров для определения на основе потребностей покупателя. В таких случаях стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли данный поставщик единственным источником товаров для покупателя и должны ли эти закупки соответствовать тем пределам, которые предусмотрены в соглашении о встречной торговле. Количество товара может также устанавливаться на основе объема выпуска поставщиком какой-либо определенной продукции. Такой подход может использоваться, например, в обратной компенсационной сделке. И в этом случае стороны могут пожелать установить, что эти закупки должны соответствовать тем пределам, которые установлены в соглашении о встречной торговле.

2. Дополнительные закупки

26. Если покупатель ранее закупал у поставщика какой-либо определенный вид товара, то в положениях соглашения о встречной торговле в отношении количества может быть предусмотрено понятие, которое во многих случаях определяется как "дополнительные закупки". В соответствии с этим подходом только те закупки, которые превышают обычно закупаемые количества, будут рассматриваться в качестве выполнения обязательства по встречной торговле. Обычно стороны могут устанавливать предел дополнительных закупок, согласовывая количество, которое должно рассматриваться в качестве обычной или традиционной закупки. Если стороны в соглашении о встречной торговле не устанавливают вид товара, они могут включить общее положение, в котором будет оговорено, что если этот окончательно отобранный товар является того вида, который покупатель уже закупает, то в качестве выполнения обязательства по встречной торговле будут рассматриваться только закупки свыше существующих объемов.

27. Если договоренность дает покупателю возможность выбирать из ряда возможных поставщиков помимо той стороны, которой дано обязательство по встречной торговле (например, в косвенной компенсационной сделке), то предельный объем дополнительных закупок будет основываться не на предыдущем объеме торговли между сторонами этого соглашения о встречной торговле, а на объеме торговли с отобранными поставщиками или на объеме предыдущих закупок в стране поставщика стороной, взявшей на себя обязательство. Стороны могут пожелать указать источники любой торговой информации, которая может быть использована в установлении предельного объема дополнительных закупок.

Е. Изменение положений в отношении вида, качества и количества

28. Необходимость в пересмотре положений в отношении вида, качества или количества товара может возникнуть в связи с отсутствием товара, указанного в соглашении о встречной торговле, желанием внести в перечень дополнительные товары, изменением в коммерческих условиях, лежащих в основе данной сделки, изменением коммерческих целей сторон или какого-либо государственного нормативного положения, оказывающего влияние на выбор товара для встречной торговли. Особенно при долгосрочных сделках можно было бы договариваться о том, что стороны будут пересматривать положения в отношении вида, качества и количества товара либо через регулярные интервалы, либо в силу изменения обстоятельств, оговоренных в соглашении о встречной торговле (например, превышение определенного уровня цены товара). Этот пересмотр мог бы осуществляться в рамках механизма контроля и координации исполнения обязательства по встречной торговле (см. глава VII "Выполнение обязательства по встречной торговле", пункт ____).

29. Во избежание изменения процедуры стороны могут пожелать предусмотреть, чтобы при определенных условиях исполнением могла считаться закупка товаров помимо тех, которые установлены в соглашении о встречной торговле, или товаров, которые включены в перечень возможных товаров для встречной торговли. Например, может быть предусмотрено, что данные закупки удовлетворяют требованию дополнительной закупки (см. пункты 26 и 27 выше), или может быть отмечено, что выполнение обязательства допускается при сокращении объема поставки (дальнейшее обсуждение оговорок, допускающих отклонения в закупках, которые засчитываются за выполнение обязательства по встречной торговле, см. главу VII, пункт ____).