



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

# ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ



Distr.  
GENERAL

A/CN.9/14

9 January 1969

RUSSIAN

ORIGINAL: ENGLISH/FRENCH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ  
Вторая сессия  
Женева, 3 марта 1969 года  
Пункт 4е предварительной повестки дня

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ ТЕРМИНЫ И ДРУГИЕ ТОРГОВЫЕ ТЕРМИНЫ

### Записка Генерального секретаря

1. Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли на своей первой сессии постановила включить в свою программу работы в качестве первоочередного вопроса пункт, озаглавленный "Общие условия купли-продажи, типовые договоры, "международные торговые термины и другие торговые термины"<sup>1/</sup>
2. Что касается международных торговых терминов и других торговых терминов, то Комиссия постановила просить Генерального секретаря предложить Международной торговой палате представить Генеральному секретарю до начала второй сессии Комиссии доклад, содержащий ее мнения и предложения относительно возможных мер, которые могут быть приняты в целях поощрения более широкого использования теми, кто работает в области международной торговли, "международных торговых терминов 1953 года и других торговых терминов"<sup>2/</sup>.
3. Во исполнение просьбы Комиссии, письмом от 20 мая 1968 г. Генеральный секретарь предложил Международной торговой палате представить

<sup>1/</sup> См. Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее первой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать третья сессия, Дополнение № 16, стр. 24, пункт 12 (iv).

<sup>2/</sup> Там же, стр. 27, пункт 20.

для передачи Комиссии доклад по вышеуказанному вопросу. Он также сообщил Международной торговой палате выраженное Комиссией пожелание о том, чтобы в докладе содержались соображения и факторы, препятствующие более широкому использованию и признанию международных торговых терминов и других торговых терминов<sup>3/</sup>.

4. В ответ на предложение Генерального секретаря Международная торговая палата представила доклад, озаглавленный "Меры по расширению использования и принятия международной коммерческой терминологии". Этот доклад воспроизводится в приложении к настоящей записке.

---

<sup>3/</sup> Там же, стр. 27, пункт 21.

Приложение

МЕРЫ ПО РАСШИРЕНИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРИНЯТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ: ДОКЛАД, ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТОЙ

I. СТАНДАРТИЗАЦИЯ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ОПРЕДЕЛЕНИЙ ТОРГОВЫХ  
ТЕРМИНОВ

1. В течение длительного времени люди, занимающиеся внешней и внутренней торговлей, ставили перед собой цель стандартизации условий заключения договоров в соответствующей области торговли. Некоторые из преимуществ, вытекающих из подобной стандартизации, очевидны. Используя уже известные им условия, стороны в договоре экономят тем самым время. При этом легче подсчитать затраты и предвидеть риск, и, как только будет принята единая система толкования терминов, количество споров может уменьшиться.
2. Особенно в области международной купли-продажи удалось создать замечательную систему стандартизованных договоров. Однако эти типы договоров также усиливают позицию той стороны, которая пользуется ими. Возможности уступок становятся более очевидными, если соответствующая сторона вступила в ассоциацию со своими конкурентами и если стандартные договоры были составлены и выпущены этой торговой ассоциацией.
3. Тем не менее, соотношение между слабой и сильной договаривающимися сторонами во многих областях было восстановлено (например в области торговли распиленной древесиной мягких пород) благодаря стандартным договорам, составленным совместно торговыми ассоциациями обеих сторон. Такая политика также успешно проводилась Экономической комиссией для Европы Организации Объединенных Наций (ЭКЕ). Хорошо известно, что различные сборники положений Общих условий продажи ЭКЕ составлены с величайшей тщательностью и мастерством представителями всех европейских правовых систем, включая социалистические страны.
4. Существует множество стандартизованных видов договоров, содержащих правовые нормы или ссылающихся на них, которые столь же детальны, как и национальные законы.

/...

5. Совершенно иного рода стандартизация возникает, когда приходится иметь дело с "торговыми терминами" типа фоб и сиф, которые используются для определения конкретных категорий купли-продажи с указанием условий поставки товаров. В этом случае стандартизация состоит из точного определения обязанностей и обязательств, возникающих из использования выбранного термина. Стандартизация торговых терминов затрагивает все отрасли промышленности и торговли, независимо от характера товара, которым торгуют: такую стандартизацию можно характеризовать как "горизонтальную стандартизацию". С другой стороны, "вертикальная стандартизация" распространяется лишь на определенную отрасль промышленности или торговли; различные условия ЭКЕ представляют собой в этом отношении типичный пример.

6. "Торговые термины" представляют собой сокращенное обозначение условий, применяемых к поставке товаров в отношении к согласованной цене. Поэтому эти условия не включают многих других условий продажи, таких как описание, количество и качество товаров, указание цены, даты поставки товаров и т.д. Использование стандартизованных определений торговых терминов способствует более быстрому заключению соглашения между договаривающимися сторонами и позволяет избегать языковых трудностей; в этом случае сторонам остается лишь сослаться на соответствующий термин, чтобы включить в договор все оговорки, которые обычно используются для указания обязательств в договоре о купле-продаже этой категории.

#### П. ТОРГОВАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ, НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ПРИМЕНЯЕМАЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

7. Термин фоб стал употребляться в начале девятнадцатого века, а термин сиф (а также термин каф) вошел в практику на сорок лет позднее. Шесть других терминов, также определяемых "Международной коммерческой терминологией 1953 года", а именно: франко-завод, франко-вагон (франко-грузовик), франко-вдоль борта судна, за фрахт и перевозку уплачено, франко-строп судно и франко-пристань постепенно стали

/...

употребляться. За последнее время Международная торговая палата дала определение двум торговым терминам "франко-граница ... (с указанием места поставки товара на границе)" и "с доставкой ... (указывается место назначения в стране-импортере товара) при оплаченной пошлине" (см. Брошюру "др").

Эти основные термины иногда изменяются путем включения одного или нескольких слов, имеющих различное значение, например "с выгрузкой на берегу" в связи с сиф или "пошлина оплачена", или "уплата по прибытии".

### Ш. РАЗНОБОЙ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ ТЕРМИНОЛОГИИ

8. Помимо упомянутых выше одиннадцати торговых терминов, существует огромное количество других оговорок, находящихся теперь применение в соответствующих областях промышленности и торговли. Эти оговорки, однако, находят применение в международной торговле почти исключительно со стороны фирм в тех отраслях торговли, которые способствовали появлению этих оговорок. Среди них наиболее часто употребляющимися терминами являются: "франко-граница", "франко-пункт назначения" и т.д. В общем истолкование этих терминов до сих пор остается неопределенным, а их использование часто создает трудности, а иногда и приводит к возникновению судебных процессов.

9. В различных странах выработана и существует значительная юриспруденция по вопросу интерпретации или юридического смысла торговых терминов. Чтобы избежать разнобоя в интерпретации и использовании подобных оговорок, было приложено много усилий с целью более точного их определения.

В некоторых странах, например в скандинавских странах, была сделана попытка дать до некоторой степени определение таким оговоркам путем использования принципа статутной интерпретации их наиболее важных аспектов в законах этих стран о продаже товаров<sup>4/</sup>.

1/ См. труд Гуннара ЛАГЕРГРЕНА, Доставка товаров и передача собственности и риска в законе о продаже, Стокгольм, 1959 год, стр. 43 и след.

В других странах такие определения были выработаны путем частной инициативы, как, например, это было в случае с "американскими определениями внешнеторговых терминов", которые были опубликованы в 1919 году и пересмотрены в 1941 году. Другой ряд определения можно найти в так называемых Варшавско-оксфордских правилах (1928-1932 гг.), установленных Ассоциацией международного права для определения договора на условиях сиф.

10. Когда была создана Международная торговая палата, то на Лондонском конгрессе в 1921 году было решено предложить каждому национальному комитету создать свой специальный комитет, который состоял бы из экспортеров, импортеров, агентов, грузоотправителей, судовладельцев, страховщиков и банкиров, с целью изучения значения термина "фоб". В 1923 году был сделан первоначальный отбор определений, и в этом собрании толковалось значение следующих шести терминов в тринадцати странах: франко-вагон-франко-грузовик, доставка франко, фоб, фас, сиф и каф. Во второй части этого документа приводились сравнительные таблицы определений для четырех из этих терминов. В таблицах были показаны некоторые различия в их употреблении в соответствующих странах, но также показывались и сходства и определялись общие положения в качестве основы для работы Палаты в направлении дальнейшей стандартизации.

11. Палата смогла представить первый кодекс для унифицированного толкования одиннадцати торговых терминов на Парижском конгрессе в 1935 году, на котором эти термины были приняты как Международная коммерческая терминология (Брошюра МТП 92), и сокращение "инкотермс" расшифровывается как международные коммерческие термины. Однако составители понимали, что необходимо пересмотреть эти определения, потому что правила не соответствовали британской и американской практике. Пересмотренный текст (Брошюра 166) был единогласно принят на Конгрессе в Вене в 1953 году. Эта кодификация, озаглавленная "ИНКОТЕРМС" 1953", ни в коей мере не может рассматриваться как созданная искусственно: в ней точно отражены принципы деловой практики.

/...

12. Необходимо подчеркнуть уникальный характер и положение Международной коммерческой терминологии в области стандартизации.

Нельзя сказать, чтобы эти термины служили интересам какой-либо отдельной группы лиц или стран, будь то продавцы или страны-экспортеры или покупатели и страны-импортеры; кроме того, существование того или иного типа экономики в стране-покупателе или стране-продавце не имеет отношения к данному вопросу.

Международная коммерческая терминология не навязывается соответствующим сторонам и, в противоположность законам, для них не обязательна; ее единственная цель — облегчить выбор соответствующего вида купли-продажи. Сами по себе международные коммерческие термины были выработаны таким образом, чтобы они в максимальной мере отражали общую практику международной торговли.

13. Следует также помнить, что ко времени опубликования Международной коммерческой терминологии в 1953 году Международная торговая палата отмечала все еще существовавшие расхождения в толковании таких торговых терминов в различных странах, о чем говорилось в окончательном издании справочника "Торговые термины". В этой публикации обязательства продавца и покупателя изложены в виде сводных таблиц, показывающих то толкование, которое дается десяти торговым терминам или типам купли-продажи в восемнадцати странах. Хотя главная задача была в том, чтобы привлечь внимание к существующим различиям, читатель мог отметить тот большой прогресс, которого удалось добиться путем стандартизации со времени начала работы Международной торговой палаты. В настоящее время, по прошествии пятнадцати лет, можно заметить, что эти различия еще более сократились, так что в целом практика еще в большей мере, чем раньше, находится в соответствии с правилами международных коммерческих терминов.

#### IV. ВОПРОСЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ

14. Торговые термины составляют лишь часть торгового права, регулирующего продажу товаров; поэтому определения Международной торговой палаты касаются стандартизации тех аспектов, которые в различной мере представляют интерес для договаривающихся сторон в зависимости от характера заключаемых сделок.

15. Место и способ доставки товаров рассматриваются как основной предмет внимания. Не менее важным аспектом является вопрос передачи риска в определенное время и в определенном месте: после этого обязательство покупателя по уплате за товары перестает зависеть от какого-либо ухудшения состояния товара или потери; в соответствии с общей практикой в торговых условиях договаривается передача риска без воздействия на закон или изменения закона, применяющегося в каждой стране в отношении передачи собственности. В-третьих, в правилах определяется вопрос распределения между продавцом и покупателем различных затрат, которые были произведены между местом отправки и конечным пунктом доставки, причем это распределение самым тесным образом связано с доставкой товаров и передачей риска и имеет практическое значение, поскольку оно оказывает непосредственное влияние на структуру себестоимости и определение продажных цен. Эти расходы включают расходы за воздушный, морской и сухопутный фракт, страховку, а также плату за транспортную обработку груза, равно как и плату, взимаемую агентами по отправке товаров и другими представителями. Наконец, правила МТП облегчают распределение ответственности в отношении уплаты таможенных пошлин и других сборов и, кроме того, помогают в вопросе составления порой сложной документации.

#### V. ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ БОЛЕЕ ШИРОКОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ И ПРИНЯТИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

16. Эти факторы можно разбить на три различных категории.

- Они могут быть
- a) политические,
  - b) экономические и/или
  - c) юридического характера.

/...



17. К политическим факторам можно, например, отнести нежелание некоторых стран одобрить принятие правил, исходящих от органа типа МТП, которая главным образом состоит из представителей системы частного предпринимательства. Возможно, что эти сомнения можно будет устранить, если благодаря деятельности ЮНСИТРАЛ (Комиссии ООН по вопросам международной торговли) удастся разъяснить и повсюду сделать известным, что (как это, особенно, подчеркивается в пункте 12 выше) цель Международной коммерческой терминологии отразить торговую практику, и в значительной мере этого уже удалось добиться.

18. Возвращаясь к факторам экономического порядка, препятствующим более широкому использованию стандартных договоров и общих условий, весьма часто случается, что стандартные договоры и общие условия разрабатываются детально в одностороннем порядке продавцом или покупателем, или их представительными организациями, и поэтому считается, правильно или неправильно, что это ставит в более выгодное положение ту или другую сторону по отношению к договору. Поэтому другая сторона, естественно, не желает признавать такие условия без их изменения.

19. Однако, как уже объяснялось, Международная коммерческая терминология, представляющая собой стандартизацию горизонтального типа, не может критиковаться по этим причинам. Кроме того, следует отметить, что с помощью Международной коммерческой терминологии не делается какой-либо попытки ограничить выбор сторон в отношении торговых терминов, которые содержатся в "ИНКОТЕРМС" 1953 года, или лишить стороны возможности заключать договора так, как они это предпочитают; цель международных торговых терминов - лишь обеспечить единое и недвусмысленное толкование используемых торговых терминов.

20. Однако наиболее серьезными препятствиями на пути более широкого применения Международной торговой терминологии являются препятствия юридического характера. Поскольку Международная торговая терминология не исходит от законодательного органа какого-либо государства, то они не имеют силы "закона" и не будут, таким образом, в соответствии с любой классической правовой теорией обязательств, применяться

судами, за исключением тех случаев, когда стороны прямо или косвенно включили эти термины в договор. Кроме того, в соответствии с такой теорией, часто предпочтение отдается местному использованию терминов вместо их международного использования и международной практики, отраженных в Международной коммерческой терминологии.

21. Поэтому необходим новый и иной подход к торговым терминам типа Международной торговой терминологии<sup>1/</sup>. Такого рода кодификации, о которых можно с основанием сказать, что они выражают общие надежды сторон и что стороны имели их в виду при составлении договора, должны, насколько это возможно, не только преобладать при местном употреблении терминов, но также распространяться на определения, содержащиеся в национальном законодательстве или установленные в национальной юриспруденции или же в судебной практике. Ясно, что чем шире будут использоваться международные торговые термины, тем в большей мере такого рода решение будет оправдано.

22. Подобными мыслями, возможно, руководились составители раздела 117 нового Международного торгового кодекса Чехословакии<sup>2/</sup>.

В последние годы праведы также выдвинули ряд теорий с той же целью<sup>3/</sup>.

<sup>1/</sup> В самом деле, как указывается в докладе Генерального секретаря Организации Объединенных Наций, представленном Генеральной Ассамблее (документ A/6396, 1 стр. 53), "наблюдается тенденция к тому, чтобы считать, что эти термины относятся также и к коммерческим операциям даже без прямого упоминания о них, если стороны не выразили иного желания".

<sup>2/</sup> Этот раздел гласит: "Если стороны в своих договорах будут применять какие-либо оговорки, регулируемые правилами толкования, применяемыми в международном масштабе, то можно предполагать, что они намереваются добиться тех же правовых последствий, к которым приводят вышеупомянутые правила, на которые стороны непосредственно ссылаются или которые они, по всей вероятности, имеют в виду".

<sup>3/</sup> См. Айзман, Die INCOTERMS im internationalen Warenkaufrecht. Wesen und Geltungsgrund, Штутгарт, 1967 г., стр. 53 и след. В работе имеется много других ссылок на эти правила.

## VI. ЗАКЛЮЧЕНИЯ

23. Было бы слишком долго дожидаться законодательства такого рода, которое было принято в Чехословакии, или разработки унифицированной доктрины и судебной практики в этой области.
24. Унификация торговых терминов путем более широкого использования Международной торговой терминологии может быть, однако, осуществлена быстрее и эффективнее другими путями.
25. Весьма простым мероприятием было бы провести более широкую огласку Международной торговой терминологии в деловых кругах всего мира. Хотя Международная торговая палата, начиная с 1953 года, и распространила сотни тысяч экземпляров своей брошюры 166, не говоря уже о публикациях, изданных национальными комитетами Международной торговой палаты и другими комитетами на языках их стран, в этом отношении по-прежнему остается еще сделать многое.
26. Распространение терминов с помощью ЮНСИТРАЛ в странах, в которых МТП еще не учредила своих национальных комитетов или еще не достаточно утвердилась, было бы бесспорно полезным делом. Более того, ЮНСИТРАЛ могла бы просить членов Организации Объединенных Наций предпринять все надлежащие шаги к тому, чтобы сделать международные торговые термины, отражающие, как они это и делают, существующую в мире всеобщую международную торговую практику, лучше известными и способствовать их более широкому использованию, или же изложить свои возражения против их использования, если такие будут.
27. С другой стороны, можно также предусмотреть и то, чтобы ЮНСИТРАЛ предложила государствам-членам изучить вопрос о желательности заключения международной конвенции. Такого рода конвенция предусматривала бы принятие (при отсутствии иных условий в договоре) повсеместно с признанной международной торговой практики в области международной торговли, закодифицированной в международной коммерческой терминологии 1953 года, или в иной подобной кодификации, которая может быть опубликована в будущем.

28. В полной мере признается тот факт, что такой проект, по всей вероятности, натолкнется на значительные трудности. Если мы хотим, чтобы международная торговая терминология продолжала отражать деловую практику в области международной торговли, предложенная конвенция предположительно будет продолжать работу, уже проведенную МТП, чтобы международная торговая терминология была на уровне требований дня и в соответствии с международной практикой. Здесь следует подумать не только о новом опубликованном определении "франко-граница ..." и "с доставкой ..." (указывается место назначения в стране-импортере) пошлина оплачена", которое формально еще не вошло в международную торговую терминологию, но также и о новых назревших нуждах ввиду перевозки грузов в контейнерах (в отношении которых обычные термины фоб, каф и сиф не подходят в полной мере). Равным образом, воздушный фрахт в настоящее время играет гораздо более важную роль в международной торговле, чем это было в 1953 году, и поэтому возникает необходимость в соответствующих типах купли-продажи, отличающихся от тех понятий, которые до сих пор существуют в формулировках Международной торговой палаты.

29. Другим аспектом той же проблемы будет то, что некоторые правительства могут не захотеть, чтобы кодификация международной деловой практики оставалась в руках частного органа, каким является МТП. Прошлая работа МТП в области кодификации и унификации торговых терминов, однако, может служить гарантией на любой период в будущем. По существу, частная инициатива и участие деловых кругов представляются весьма важными факторами, если мы хотим, чтобы международное торговое право развивалось в надлежащем направлении.

-----