2. В целях определения целесообразности проведения любой будущей работы по вопросу финансирования дебиторской задолженности в первой части доклада обсуждается возможный объем такой работы, а для целей обсуждения определяются концепции, используемые в настоящем докладе; во второй части обсуждаются некоторые проблемы, возникающие в связи с уступкой дебиторской задолженности, а также возможные решения, которые могут быть приняты на основе любых будущих унифицированных правил либо в форме конвенции, либо в форме типового закона. В рамках своего мандата по подготовке настоящего доклада в сотрудничестве с МИУЧП и другими международными организациями Секретариат представил предварительный проект доклада МИУЧП, Гаагской конференции по международному частному праву и Европейскому банку реконструкции и развития (ЕБРР), с тем чтобы получить от них комментарии. Кроме того, Секретариат представит в устной форме этот доклад Совету управляющих МИУЧП на его предстоящем заседании (Рим, 9-14 мая 1994 года).

I. ОБЪЕМ РАБОТЫ

A. Уступка дебиторской задолженности

3. "Финансирование дебиторской задолженности" представляет собой термин, используемый на практике для обозначения самых различных сделок, при которых финансирование обеспечивается на основе использования дебиторской задолженности. Финансирование дебиторской задолженности может быть увязано с такими сложными операциями, как создание совместных предприятий, или другие договорные процедуры или эмиссия ценных бумаг[3]. При уступке дебиторской задолженности одна сторона ("цедент") передает другой стороне ("цессионарию") платежные требования цедента к какой-либо третьей стороне ("должнику") в рамках отдельной сделки по проданным или арендованным товарам, предоставленным техническим средствам или оказанным услугам ("первичная сделка"). Уступка предоставляется в целях исполнения сделки купли-продажи или кредитования, когда цедент является должником, а цессионарий - кредитором ("основная сделка"). Хотя, как представляется, общепринятое определение термина "дебиторская задолженность" отсутствует, он широко используется в качестве общего обозначения платежных требований. Финансирование дебиторской задолженности может включать уступки с целью продажи или с целью обеспечения (см. пункты 6-9), уступки без уведомления (см. пункт 10), факторинг (см. пункты 11-12), форфейтинг (см. пункт 13) или даже такие более сложные операции, как определенные виды секьюритизации и финансирования проектов (см. пункты 14-16).

4. Как представляется, определенную работу по унификации права в области финансирования дебиторской задолженности можно считать целесообразной и практически осуществимой. Существующие в правовых системах различия по вопросам уступки дебиторской задолженности, а также то, что государства обычно требуют соблюдения своих требований и формальностей для обеспечения действительности и эффективности уступки по отношению к должнику и третьим сторонам, могут привести к тому, что одна и та же уступка будет действительна в государстве, в котором она была совершена, и не иметь исковой силы в отношении должника в другом государстве. Кроме того, неопределенность в законодательной области, возникающая как следствие отсутствия современных адекватных норм, касающихся уступки дебиторской задолженности, может сделать операцию по уступке практически неосуществимой в международном масштабе. В результате во многих случаях стороны могут быть вынуждены отказаться от финансирования дебиторской задолженности в международной торговле и прибегнуть к другим, потенциально более дорогостоящим средствам финансирования, таким, как овердрафт, аккредитив или экспортные гарантии, или обеспечить дебиторскую задолженность с помощью банковских гарантий или аккредитивов, или согласиться с тем, что уступка дебиторской задолженности производится по значительно меньшей, чем номинальная, стоимости из-за значительного риска для цессионария, который может не получить причитающиеся по задолженности средства частично или целиком.

5. Проделанная в последнее время работа по унификации в одном из разделов этой области права может служить свидетельством того, что унификацию права в области финансирования дебиторской задолженности можно считать практически осуществимой. Конвенции МИУЧП о международном факторинге и международном финансовом лизинге (Оттава, 1988 год) были ратифицированы двумя государствами, и для вступления их в силу требуется ратификация или присоединение еще одного государства. Кроме того, ряд стран, в которых осуществляет свою деятельность ЕБРР, намерены принять или рассмотреть возможность принятия законодательства на основе Типового закона об обеспеченных сделках, подготовленного ЕБРР.

B. Уступка с целью продажи или с целью обеспечения

6. Дебиторская задолженность может быть либо продана, либо использована в качестве обеспечения или, выражаясь коммерческим языком, она может быть переуступлена для получения дохода (когда она продается) или для облегчения доступа к кредиту (когда она используется в качестве обеспечения). Уступка дебиторской задолженности с целью продажи может быть определена как сделка, в результате которой цессионарий приобретает полные права собственности на уступленную дебиторскую задолженность, переведя всю или часть ее стоимости цеденту. Уступка с целью продажи может быть с правом или без права регресса, т.е. она может предусматривать или не предусматривать

[3] Fidelis Oditah, Legal aspects of receivables financing (London, Sweet & Maxwell, 1991), p. 19.

предоставление цедентом гарантий цессионарию в случае неплатежа со стороны должников. На практике такая уступка известна также как "дисконтирование счетов-фактур" или "дисконтирование блоком" (см. пункт 8). В отдельных случаях такая уступка называется также "факторинг" (см. пункты 9-10). Уступка дебиторской задолженности с целью обеспечения представляет собой сделку, в результате которой цессионарий приобретает ограниченные права собственности на переуступленную дебиторскую задолженность в том смысле, что цессионарий имеет право получить ее лишь в том случае, если цедент не выполняет своих платежных обязательств перед цессионарием в рамках основной кредитной сделки. Можно отметить, что в некоторых странах при уступке с целью обеспечения цессионарий приобретает правовой титул на дебиторскую задолженность и его права лишь могут быть ограничены по основной сделке, если эта сделка предусматривает кредитование. Хотя при обоих видах уступки возникают, как правило, схожие вопросы, существуют и некоторые различия. Например, если в случае уступки с целью продажи цедент не выполняет условий основной сделки, цессионарий может сохранить любой остаток от уступленной дебиторской задолженности, которую он получает; при уступке с целью обеспечения любой остаток возвращается цеденту. Кроме того, если в случае уступки с целью обеспечения цессионарий получает уступленную дебиторскую задолженность от должника, а цедент не нарушил условий основной сделки, он может нести ответственность перед цедентом за нарушение контракта.

7. Существует несколько возможных подходов к решению связанных с уступкой дебиторской задолженности вопросов в контексте унифицированных норм. Одна возможность, основанная на подходе, используемом в отдельных странах, заключается в том, чтобы урегулировать уступку в общих чертах и оставить конкретные вопросы, касающиеся уступки с целью продажи, на усмотрение национального законодательства о купле-продаже, а конкретные вопросы, касающиеся уступки с целью обеспечения, - на усмотрение национального законодательства о кредитных сделках. Основным недостатком такого подхода является то, что на его основе будет практически невозможно получить единообразных результатов. В других странах используется другой подход, согласно которому уступка трактуется, главным образом, как сделка купли-продажи. Хотя такой подход не помешает государствам применять унифицированные нормы и к уступке с целью обеспечения, он не позволит регулировать значительную часть вопросов финансирования дебиторской задолженности, решению которых содействовали бы любые унифицированные нормы. Кроме того, в рамках такого подхода не признается тот факт, что вопросы, возникающие в связи с уступкой с целью продажи и с целью обеспечения, являются в значительной степени схожими. К тому же недостатком этого подхода является то, что в результате возникает двойственность режимов. Другой подход, которого придерживаются в других странах и который рекомендуется в настоящем документе, заключается в том, чтобы рассматривать оба вида уступки в одном своде норм. Преимущество такого подхода заключается в признании связанной с финансированием цели двух видов уступки. Продажи дебиторской задолженности, которые осуществляются не в целях финансирования, например, продажа лишь для целей инкассо, продажа, при которой цессионарий должен выполнить обязательства цедента по первоначальной сделке, продажа одной дебиторской задолженности для оплаты ранее возникшей задолженности и продажа как одна из составных частей продажи коммерческого предприятия, вероятно, должны быть исключены. И если большинство вопросов может быть урегулировано на основе общих норм, применимых к обоим видам уступки, то другие вопросы, в частности, вопрос о неисполнении обязательств цедентом, должны решаться иным образом.

8. В некоторых странах уступка с целью обеспечения называется обеспечительной сделкой, а именно сделкой, в результате которой создается обеспечительное право на дебиторскую задолженность, т.е. ограниченное право собственности цессионария на получение дебиторской задолженности в случае неисполнения цедентом условий основной сделки. В этих странах даже уступки с целью продажи рассматриваются как обеспечительные сделки при условии, что они заключаются в целях финансирования. В то же время в этих странах обеспечительные сделки регулируются в комплексе, т.е. единый свод норм регулирует обеспечительные сделки в отношении личной собственности, включая товары, передвижное оборудование, запасы товаров, дебиторскую задолженность и общие "неосязаемые" активы. Следует отметить, что такой комплексный подход будет рассмотрен Секретариатом МИУЧП, которому Совет управляющих на своей семьдесят второй сессии в июне 1993 года поручил подготовить исследование о возможности и целесообразности разработки типового закона об обеспечительных сделках[4] Целесообразно, чтобы при подготовке такого исследования и последующей разработке любого проекта правил Комиссия поддерживала тесное сотрудничество с МИУЧП (см. также ниже, пункт 55).

9. Если в ходе исследования МИУЧП будет определено, что такой комплексный подход практически возможно осуществить, то необходимо будет принять конкретное решение в отношении взаимосвязи такой работы с предлагаемым проектом по финансированию дебиторской задолженности, в частности, в отношении того, следует ли в конечном итоге включить какой-либо проект статутных положений по вопросу финансирования дебиторской задолженности в значительно более всеобъемлющий типовой закон; по крайней мере необходимо принять меры к тому, чтобы не допустить появления существенных несоответствий между текстами по сделкам с общими характеристиками. Следует добавить, что МИУЧП столкнется с аналогичной проблемой, которая будет носить более острый характер, с учетом того факта, что в настоящее время он придерживается секторального подхода и занимается подготовкой проекта конвенции по конкретным аспектам обеспечительных интересов в отношении передвижного оборудования,

[4]UNIDROIT 1994, C.D. (73)8.

исходя из того понимания, что узко ограниченные масштабы работы являются обязательным условием практической осуществимости такой работы[5].

C. Уступка без уведомления

10. "Уступка без уведомления" относится к одному из видов уступки, при которой должника не уведомляют об уступке. Основная причина, по которой прибегают к уступке без уведомления, заключается в том, что в этом случае уступка может рассматриваться как свидетельство финансовой или управленческой слабости цедента. Должник может быть уведомлен лишь в исключительных случаях, как, например, в случае неплатежеспособности цедента, когда цессионарию может потребоваться взыскать дебиторскую задолженность с должника. По существу уступка без уведомления является более рискованной для цессионария, поскольку должник может произвести платеж цеденту и таким образом освободиться от долгового обязательства. Кроме того, в зависимости от того, определяется ли порядок очередности между несколькими цессионариями на основе уведомления должника или на основе регистрации уступки, последующий цессионарий, уведомляющий должника первым или регистрирующий уступку первым, будет иметь приоритет. К примерам уступки без уведомления относится "дисконтирование блоком" и "дисконтирование счетов-фактур". "Дисконтирование блоком" предполагает продажу дебиторской задолженности без уведомления, при которой цессионарий сохраняет в добавление к обеспечению в виде части номинальной стоимости дебиторской задолженности разницу, которая рассчитывается, исходя из средней продолжительности срока, в течение которого он не получает денежные средства. Как правило, цессионарий обязуется взыскать средства по дебиторской задолженности как посредник цедента и гарантирует платеж должниками. "Дисконтирование счетов-фактур" предполагает продажу дебиторской задолженности без уведомления, при которой цедент продолжает нести ответственность за взыскание средств по дебиторской задолженности как посредник цессионария - "нераскрытого" принципала[6].

D. Факторинг

11. На практике факторинг часто понимается как продажа дебиторской задолженности для финансирования и других целей. Вместе с тем Конвенция МИУЧП о международном факторинге ("Конвенция МИУЧП о факторинге") охватывает как уступки с целью продажи, так и уступки с целью обеспечения. Для целей Конвенции факторинг означает "контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым: a) поставщик может уступить или уступает фактору дебиторскую задолженность по контрактам купли-продажи товаров, заключенным между поставщиком и его клиентами (должниками), помимо контрактов на куплю-продажу товаров, приобретенных в первую очередь для личного, семейного или домашнего использования; b) фактор выполняет по крайней мере две из следующих функций: финансирование поставщика, включая займы и авансовые платежи; ведение счетов (бухгалтерский учет), связанных с дебиторской задолженностью; взыскание причитающихся сумм; защита на случай неплатежа должниками; c) должники должны уведомляться об уступке дебиторской задолженности" (статья 1). Далее в Конвенции уточняется, что "товары" включают услуги (статья 1(2)) и что Конвенция применяется, когда дебиторская задолженность является результатом международной купли-продажи товаров (поставщик и должник имеют коммерческие предприятия в разных странах) и фактор находится в третьей стране или когда контракт о купле-продаже товаров и контракт о факторинге регулируются законодательством договаривающегося государства (статья 2).

12. Таким образом, в Конвенции рассматривается значительное число, но не все виды факторинга, при этом ряд вопросов, возникающих в области факторинга, оставляется на усмотрение применимого национального законодательства (первоначально использовавшееся название Конвенции "проект конвенции о конкретных аспектах международного факторинга" определенно свидетельствует о том, что задача придать ей всеобъемлющий характер не ставилась). В частности, Конвенция не охватывает факторинг, если предлагается лишь финансирование или одна дополнительная услуга из перечня услуг, указанных в статье 1 Конвенции. Конвенция не охватывает уступку внутренней дебиторской задолженности или дебиторской задолженности в результате лизинга или сделок, на основе которых предоставляется оборудование или объекты. Кроме того, Конвенция не применяется к уступке без уведомления, в частности к дисконтированию блоком или дисконтированию счетов-фактур. В то же время Конвенция не охватывает определенные вопросы, возникающие при уступке дебиторской задолженности, особенно последствия уступки для третьих сторон.

E. Форфейтинг

13. Форфейтинг может быть определен как продажа документарной дебиторской задолженности, т.е. дебиторской задолженности, включенной в такие оборотные документы, как переводные векселя, простые векселя или аккредитивы и банковские гарантии. Вместе с тем термин "форфейтинг" может использоваться для обозначения продажи недокументарной дебиторской задолженности, которая часто может быть подкреплена банковской гарантией или аккредитивом. Любая работа по унификации правовых норм, касающихся форфейтинга документарной дебиторской задолженности, является, вероятно, нецелесообразной в силу того, что уступка такой документарной дебиторской задолженности уже регулируется унифицированными статутными правилами (в частности, Женевскими единообразными

---

[5]UNIDROIT 1992, Study LXXII - Doc. 5, para. 6.

[6]Roy M. Goode, Commercial law (Houmondsworth, Penguin Books, 1982), p. 856.

законами о переводных векселях, простых векселях и чеках) или единообразными правилами на договорном уровне (в частности, уступка поступлений по аккредитивам - в соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов МТП, а уступка поступлений по банковским гарантиям - в соответствии с Унифицированными правилами для гарантий по требованию МТП), или она является предметом рассмотрения в рамках другой проводимой работы по унификации (в частности, проект конвенции ЮНСИТРАЛ о независимых гарантиях и резервных аккредитивах). Кроме того, следует отметить, что вопросы, возникающие при уступке дебиторской задолженности, необходимо рассматривать иным образом, если речь идет о документарной дебиторской задолженности. Например, при уступке документарной дебиторской задолженности должник может использовать против цессионария лишь средства правовой защиты, основанные на документе, включающем дебиторскую задолженность, а порядок очередности между несколькими цессионариями определяется на основе факта надлежащего владения соответствующим документом. Вместе с тем будущая работа по унификации может охватывать форфейтинг недокументарной дебиторской задолженности.

F. Секьюритизация

14. Возможная будущая работа по унификации правовых норм может распространяться на широкий круг сделок, определяемых термином "секьюритизация", который может охватывать уступку дебиторской задолженности не участником торговли финансовому учреждению, а одним финансовым учреждением другому. Секьюритизация может осуществляться в различных целях и охватывать широкий круг активов, и хотя, как представляется, унифицированное определение или практика секьюритизации отсутствуют, она может быть определена как преобразование нерыночных активов, например, ссуды под недвижимость, в рыночные активы, например, в ценные бумаги. Базовую или общую структуру секьюритизации, которая может включать уступку коммерческой дебиторской задолженности одним финансовым учреждением другому в целях рефинансирования, можно определить следующим образом: на первом этапе компания или компании, которые создают дискретный пул финансовых активов ("инициатор"), могут перевести их другой компании в обмен на основные фонды или наличные средства. На втором этапе первоначальный индоссатор переводит далее активы в инвестиционный фонд в обмен на наличные средства и ценные бумаги, например, акции или долговые обязательства, аналогичные тем, которые фонд выпускает и продает инвесторам ("ценные бумаги, обеспеченные активами"). Первоначальный индоссатор может взять на себя весь риск убытков по активам и может не иметь права регресса в отношении инициатора. Держатели ценных бумаг, выпущенных инвестиционным фондом, могут иметь право на ежемесячную выплату процентов по установленной ставке.

15. Секьюритизация является относительно новым методом финансирования, который получает все большее распространение в мире и который может служить нескольким целям, таким, как улучшение состояния счетов (в частности, обращение неденежных активов балансовых отчетов в наличные средства, улучшение рассчитываемых показателей доходности активов и соотношения "капитал-активы", что может улучшить положение инициатора по отношению к его кредиторам), мобилизация капитала (более высокий кредитный рейтинг ценных бумаг по сравнению с рейтингом инициатора и более низкая стоимость финансирования) и соблюдение нормативных положений (в частности, соблюдение ограничений на кредитование и требований в отношении достаточности капитала).

G. Финансирование проектов

16. Работа в области финансирования дебиторской задолженности может иметь отношение к вопросу о финансировании проектов, при котором будущие поступления в рамках приносящего доход проекта используются для обеспечения финансирования. Финансирование проектов может предусматривать сложную структуру, состоящую из нескольких сделок, включая уступку дебиторской задолженности. Подобный метод финансирования часто используется в проектах, связанных с добычей полезных ископаемых, или проектах развития инфраструктуры, таких, как строительство электростанций, мостов, шоссейных дорог и аналогичных сооружений. Судя по всему, подобного рода финансирование проектов представляет все больший интерес, особенно для развивающихся стран и стран, экономика которых находится на переходном этапе.

H. Дебиторская задолженность по коммерческим или потребительским сделкам

17. Будущая работа может быть ограничена коммерческими сделками или же охватывать также потребительские сделки. Один из доводов в пользу того, чтобы не рассматривать потребительские сделки, заключается в том, что правовые нормы в области защиты интересов потребителя обычно затрагивают вопросы социальной политики, которые государства предпочитают решать самостоятельно, и поэтому они с трудом поддаются унификации. Другой довод может состоять в том, что, по крайней мере на нынешнем этапе, объем потребительских сделок, происходящих на международном уровне, является слишком небольшим, чтобы оправдывать их рассмотрение в международных рамках. Поэтому, возможно, целесообразно ограничить сферу охвата любой будущей работы лишь коммерческой дебиторской задолженностью. С другой стороны, понятие "коммерческой" или "торговой" дебиторской задолженности также может вызвать некоторые затруднения, поскольку в некоторых правовых системах нормы, регулирующие торговую или коммерческую деятельность, не выделены в особую область. В других правовых системах понятие "коммерческий" определяется на основе характера сделки или же на основе функции сторон, выступающих в качестве "торговцев". Можно отметить, что Конвенция МИУЧП о факторинге, так же, как и Конвенция Организации Объединенных Наций о

купле-продаже, касается в первую очередь коммерческих сделок и не включает те сделки, которые осуществляются не "в личных, семейных или домохозяйственных" целях.

f. Международная или внутренняя дебиторская задолженность

18. Другой вопрос, имеющий отношение к сфере охвата работы, заключается в том, должны ли любые возможные в будущем единообразные нормы права применяться к дебиторской задолженности, возникающей вследствие только международных или также и внутренних сделок. В современных конвенциях, таких, как Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже и Конвенция МИУЧП о факторинге, единственным критерием, используемым для определения международного характера сделки, является местонахождение коммерческого предприятия участвующих в сделке сторон. Подобный подход представляется предпочтительным с точки зрения простоты и максимального расширения сферы охвата работы[7]. В пользу рассмотрения как международной, так и внутренней дебиторской задолженности можно было бы привести тот довод, что и во внутренней, и в международной торговле существует одинаковая потребность в правовой определенности. Кроме того, наличие двух правовых режимов - национального для внутренней дебиторской задолженности и единообразного для международной дебиторской задолженности - могло бы создать препятствия для торговли, расширив уже существующее разнообразие применимых правовых режимов. С другой стороны, ограничение сферы охвата любой будущей работы только международной дебиторской задолженностью соответствовало бы цели содействия развитию международной торговли. Кроме того, государства могут не согласиться с изменением их национального законодательства по вопросу об уступке в сугубо внутренней области. Далее, ряд норм, применимых лишь к международным сделкам, мог бы повлиять в плане достижения единообразия также и на внутренние сделки, поскольку отдельные государства могли бы распространить применение этих норм на свои внутренние сделки. Поэтому целесообразно ограничить сферу охвата лишь международной дебиторской задолженностью.

19. Однако дальнейшее ограничение сферы охвата будущей работы международными уступками лишь международной дебиторской задолженности (т.е., когда цедент и должник имеют свои коммерческие предприятия в разных странах) было бы необоснованным. Подобное ограничение могло бы привести к исключению из этой сферы целого ряда уступок, поскольку уступки носят главным образом внутренний характер. Далее, независимо от того, является ли уступка внутренней или международной, встает серьезная проблема, связанная с невозможностью обеспечения исковой силы международной дебиторской задолженности. Более того, если будущая работа будет ограничена лишь международными уступками, возникнут два правовых режима, регулирующих уступку, один из которых касается внутренних, а другой - международных уступок. Можно отметить, что Конвенция МИУЧП о факторинге применяется в отношении как внутреннего, так и международного факторинга международной дебиторской задолженности.

II. ВОЗМОЖНЫЕ ВОПРОСЫ

A. Допустимость уступки дебиторской задолженности

20. В принципе, все виды дебиторской задолженности подлежат уступке, если только их уступка не запрещена каким-либо соглашением, законодательным актом или в силу соображений публичного порядка. Законодательные запреты на уступку дебиторской задолженности, такие, как запреты уступки заработной платы, в настоящем докладе не будут рассматриваться; вряд ли представляется возможным или целесообразным пытаться одготовить единообразные нормы, охватывающие все виды предусмотренных законодательством запрещений. Однако запреты, предусмотренные соглашениями, и запреты, вызванные соображениями публичного порядка, будут затронуты ниже ввиду их практического значения (см. пункты 21-25).

1. Оговорки о недопустимости уступки

21. Стороны часто включают в свои договорные соглашения оговорку, запрещающую кредитору передавать возникающие в силу договора права. В различных правовых системах подобные оговорки имеют разную силу. Уступки, совершенные в нарушение таких оговорок, в одних правовых системах в целом действительны, в других они действительны лишь в отношениях между первоначальным кредитором/цедентом и цессионарием, а в некоторых правовых системах они недействительны в целом.

22. Один подход, который мог бы быть изучен в плане подготовки единообразного текста, заключается в том, чтобы рассматривать уступку, совершаемую в нарушение оговорки о недопустимости уступки, как действительную лишь при соблюдении определенных требований. Подобный подход имеет то преимущество, что он защищает должника от некоторых отрицательных последствий, которые могут возникнуть в силу изменения личности кредитора, в том числе: от бремени, связанного с необходимостью отслеживания одной или нескольких уступок; от риска, возникающего в связи с тем, что должник может упустить из виду уведомление об уступке и быть вынужденным уплатить вторично; и от риска,

[7] Roy M. Goode, "Reflections on the harmonization of law", Uniform Law Review, vol. I, (1991), p. 64.

возникающего в связи с тем, что должник не сумеет использовать в отношении цессионария все средства правовой защиты, независимо от того, возникли они до или после уведомления об уступке. Одно возможное требование могло бы заключаться в том, что в течение определенного периода времени должник не возражает в отношении уступки или соглашается с уступкой, совершаемой в нарушение оговорки о недопустимости уступки. Однако могут возникнуть затруднения с определением метода исчисления такого периода времени. Кроме того, принятие подобного требования дало бы возможность должнику решить вопрос о том, который из цессионариев имеет преимущество очередности, всего лишь согласившись с одной переуступкой и возразив против другой. Такой результат не соответствовал бы цели оговорки о недопустимости уступки, которая призвана защищать интересы должника, а не определять порядок очередности в случае коллизии требований. Другое требование могло бы заключаться в том, чтобы первоначальный кредитор/цедент давал явно выраженное согласие на оговорку о недопустимости уступки в письменной форме. Однако это могло бы быть нецелесообразным при финансировании дебиторской задолженности, поскольку цессионариям пришлось бы тщательно проверять каждую первоначальную сделку, с тем чтобы установить, дал ли цедент явно выраженное согласие на оговорку о недопустимости уступки.

23. Еще один подход мог бы заключаться в том, чтобы предусмотреть, как это сделано в Конвенции МИУЧП о факторинге, что уступка действительна, несмотря на наличие какого-либо соглашения между цедентом и должником, запрещающего такую уступку. Подобная норма способствовала бы расширению практики финансирования дебиторской задолженности, на которую бы положительно повлияла неограниченная возможность передачи дебиторской задолженности. Кроме того, можно считать, что должники не нуждаются в дополнительной защите, которую им призваны предоставить оговорки о недопустимости уступки, поскольку должникам широко позволяется использовать самые различные способы правовой защиты в отношении цессионариев, включая зачет требований. Хотя меры, направленные на то, чтобы вести учет уступок и избежать канцелярских и бухгалтерских ошибок, могут повлечь за собой определенные расходы для должника, их следует рассматривать как нормальные расходы, связанные с коммерческой деятельностью. Можно указать, что с учетом интересов государств, решительно поддерживающих оговорки о недопустимости уступок, в статье 6 Конвенции МИУЧП о факторинге было сделано исключение из вышеуказанного правила. Данное положение позволяет государствам делать заявление о том, что уступки, нарушающие оговорки о недопустимости уступок, не имеют силы в отношении должника, если во время заключения первоначальной сделки коммерческое предприятие должника было расположено в государстве, делающем такое заявление.

2. Оптовые уступки

24. Оптовые уступки будущей дебиторской задолженности не имеют силы в некоторых правовых системах как противоречащие публичному порядку, в частности, если будущая дебиторская задолженность возникает в связи с договорами, которые не существуют на момент уступки. В таких правовых системах суды предпринимают усилия по устранению препятствий для финансирования дебиторской задолженности путем признания действительности оптовых уступок будущей дебиторской задолженности при условии, что эта будущая задолженность на момент возникновения задолженности "определяется" или "может определяться" с учетом ее основных характеристик (например, суммы и личности должника)[6].

25. Один возможный подход, используемый в статье 5 Конвенции МИУЧП о факторинге, предусматривает, что оптовые уступки всех настоящих и будущих требований действительны лишь в отношениях между цедентом и цессионарием, оставляя вопрос о действительности уступки для третьих сторон на усмотрение применимого национального законодательства. Подобная правовая норма имеет тот недостаток, что одна и та же оптовая уступка может быть действительной в отношениях между сторонами, участвующими в уступке, и не быть действительной в отношениях между должником и третьими сторонами. В результате должник может заявить, что уступка является недействительной по отношению к нему, уплатить цеденту и тем самым освободиться от долгового обязательства. Аналогичным образом, если уступка действительна лишь в отношениях между цедентом и цессионарием, кредиторы цедента могли бы удержать средства, причитающиеся по дебиторской задолженности, на том основании, что уступка недействительна по отношению к ним, в результате чего дебиторская задолженность была бы утрачена для цессионария. Другой возможный подход, широко применяемый в национальных правовых системах, заключается в признании в целом действительности оптовых уступок будущей задолженности. Подобный подход способствует финансированию дебиторской задолженности. При этом обеспечивается защита интересов должника, поскольку должник не обязан платить цессионарию до тех пор, пока он не получит уведомление об уступке (в том, что касается интересов третьих сторон, см. пункты 36-42).

B. Требования к форме

26. Что касается формы уступки, то в разных правовых системах к ней предъявляются самые различные требования. В некоторых из них уступка должна осуществляться в письменной форме, в то время как в других достаточно просто лишь устной уступки. Вследствие этого одна и та же уступка может рассматриваться как действительная в одной стране и недействительная в другой. Еще одна проблема заключается в том, что даже в рамках одной и той же правовой

---

[6]Hein Kötz, "Rights of third parties. Third party beneficiaries and assignment", in International Encyclopedia of Comparative Law (Tübingen, Mohr (Paul Siebeck) 1992), vol. VII, ch. 13, para. 82.

системы порой нелегко установить требования в отношении формы для конкретной уступки, поскольку могут существовать различные требования для разных видов уступок (например, уступки с целью продажи и уступки с целью обеспечения).

27. Представляется, что приемлемым требованием является "письменная форма", определяемая достаточно гибко, поскольку даже в тех правовых системах, где действительны устные уступки, стороны стремятся оформлять уступку в письменной форме. Для обеспечения действительности уступки в отношениях между сторонами никакой другой формы может не требоваться. Помимо письменной формы может потребоваться уведомление должника. Однако установление такого требования может создать препятствия для реализации уступки, в частности уступки, осуществляемой без уведомления, не предусматривая при этом каких-либо дополнительных мер защиты для должника, поскольку в любом случае должник в отсутствие уведомления или информации об уступке может отказаться платить цессионарию.

C. Последствия уступки между цедентом и цессионарием

28. Последствия уступки между цедентом и цессионарием обычно регулируются условиями договора об уступке между ними, а для должника они регулируются положениями первоначальной сделки. На практике стороны, участвующие в финансировании дебиторской задолженности, весьма конкретно определяют свои права и обязанности при заключении сделок. Более того, в соответствии с общими принципами договорного права цедент и цессионарий должны воздерживаться от любых действий, которые могут помешать или воспрепятствовать цели уступки. В отсутствие достаточно подробного соглашения этот вопрос решается на основе законодательных норм. Такие нормы обычно определяют, в какой степени цедент ручается за существование и возможность обеспечения выплаты задолженности, а также платежеспособность должника. По этому вопросу наблюдаются весьма незначительные различия между правовыми системами. В принципе цедент, которому выплачивается стоимость дебиторской задолженности, тем самым как бы ручается за ее существование. Такое ручательство не будет иметь место в том случае, когда цессионарий приобретает дебиторскую задолженность без выплаты ее стоимости, если только цедент не представил ясно выраженного ручательства. Кроме того, цедент, как правило, не ручается за платежеспособность должника, если нет прямой договоренности об ином.

D. Последствия уступки для должника

29. Основная цель любых правовых норм, регулирующих уступку, может заключаться в установлении равновесия между, с одной стороны, необходимостью предоставить сторонам возможность мобилизовать дебиторскую задолженность, с тем чтобы изыскать источники финансирования, и, с другой стороны, необходимостью обеспечить, чтобы на юридическом положении должника, который не является стороной уступки, не отразилось изменение в личности кредитора. В этой связи возникают два главных вопроса, а именно условия, которые должны быть соблюдены для того, чтобы уступка возымела последствия для должника, и средства правовой защиты, к которым должник может прибегнуть в отношении цессионария.

30. Действительная и обязательная для цедента и цессионария уступка может не иметь последствий для должника, если не выполнено одно дополнительное условие. Обязательство должника уплатить цессионарию зависит от осведомленности должника об уступке, в правовых системах наблюдаются, однако, расхождения по вопросу о том, требуется ли уведомление должника или же любое другое действие приводит к тому, что должник становится осведомленным об уступке. Более того, в правовых системах, которые предусматривают уведомление, наблюдаются различия в отношении последствий осведомленности об уступке со стороны должника в случае, когда уведомление не делается.

31. Требование полного письменного уведомления защищало бы должника от неопределенности, которая могла бы возникать без такого уведомления, например, когда должник получает информацию об уступке, но не имеет никакой информации относительно личности цессионария или точной суммы уступаемой задолженности. Вопросы, связанные с письменным уведомлением, включают в себя следующее: должно ли это понятие охватывать современные средства связи, такие, как факсимильная связь или электронная передача данных; каким должно быть минимальное содержание уведомления, например, разумное указание уступаемой дебиторской задолженности и цессионария; какая сторона может давать уведомление - цедент или цессионарий, - например, уполномочен ли цессионарий цедентом давать уведомление; вступает ли уведомление в силу в момент отправления, получения или фактического ознакомления с ним должника. Другой вопрос, который следует рассмотреть в этой связи, заключается в том, может ли должник, который не получил официального уведомления об уступке, но осведомлен о ней, уплатить цеденту и освободиться от долгового обязательства.

32. В правовых системах наблюдаются различия в отношении тех возражений, которые должник может выдвигать против цессионария. Подход, применяемый в одних системах, заключается в том, чтобы позволить должнику выдвигать против цессионария возражения, вытекающие из того же самого договора, в связи с которым возникла уступленная дебиторская задолженность, независимо от того, возникли ли эти возражения до или после уступки или до или после уведомления о ней. Согласно подходу, принятому в некоторых других правовых системах, должнику разрешается ссылаться на возражения, вытекающие из отдельного договора между должником и цедентом, если эти возражения возникли до уведомления должника об уступке, независимо от того, когда задолженность подлежит погашению. В

других правовых системах применяется подход, который заключается в том, чтобы разрешать возражения, возникающие из отдельного договора между должником и цедентом, при условии, что они связаны с требованиями, которые подлежат погашению как на момент уведомления, так и на момент погашения дебиторской задолженности. Еще один более гибкий подход, которому следуют в некоторых правовых системах, заключается в том, что такие возражения допускаются независимо от того, когда имело место уведомление или когда возникает уступленная задолженность.

33. В правовых системах наблюдаются расхождения по двум другим важным вопросам, касающимся возражений должника в отношении цессионария, требующего погашения уступленной дебиторской задолженности: доказательства, предъявления которых вправе требовать должник в случае сомнения относительно того, что уступка была совершена; и вопрос о том, должен ли цессионарий возвращать должнику любую авансированную сумму в случае, если цедент не выполнил свои обязательства в отношении должника в соответствии с первоначальной сделкой. Что касается первого вопроса, то возможный подход, который применяется в некоторых правовых системах, заключается в том, что должник может требовать "разумных" доказательств. Преимуществом такого подхода может быть то, что термин "разумный" хорошо известен; даже в тех правовых системах, где этот термин не имеет специального юридического значения, он понятен всем в практическом применении. Возможным недостатком этого подхода является то, что использование термина "разумный" не позволяет добиться определенности и предсказуемости, поскольку его значение будет зависеть от обстоятельств, при которых совершается уступка. Иной подход заключался бы в требовании письменных доказательств, с тем чтобы добиться большей определенности и предсказуемости. Что касается второго вопроса, то один из подходов, который используется в статье 10 Конвенции МИУЧП о факторинге, заключается в том, что цессионарий не должен возвращать какие-либо суммы, авансированные ему должником, если только со стороны цессионария не имели место неосновательное обогащение или недобросовестность. Неосновательное обогащение может иметь место в том случае, если цессионарий получает платеж от должника, однако не уплатил цеденту на момент, когда должник требует возвращения авансированных сумм. Цессионарий проявляет недобросовестность, если, например, он платит цеденту за уступленную дебиторскую задолженность, хотя ему известно, что цедент не выполнил своих обязательств перед должником в соответствии с первоначальной сделкой.

34. Может возникнуть ряд других вопросов, в отношении которых унификация не потребуется или не будет целесообразной, включая следующие: может ли должник выдвигать возражения, вытекающие из отдельных сделок между должником и цессионарием или между должником и другими цедентами, которые могли уступить его задолженность тому же самому цессионарию; может ли должник в случае последующих уступок выдвигать в отношении последнего цессионария, требующего уплаты, какие-либо возражения, которые он мог иметь против предыдущего цессионария.

35. Возражения должника против цессионария создают неопределенность в отношении того, сможет ли цессионарий получить причитающуюся ему задолженность. По этой причине на практике в договорные условия первоначальной сделки часто включаются оговорки об отказе от возражений. Во многих правовых системах такие оговорки об отказе от возражений, согласуемые на момент заключения первоначальной сделки, в целом действительны в коммерческих, но не обязательно в потребительских сделках[9]. Некоторые правовые системы признают оговорки об отказе от возражений, согласуемые между должником и цессионарием после уведомления должника об уступке, если они касаются возражений, о возможности ссылаться на которые должник знал или должен был знать на момент согласования оговорки. В других правовых системах согласие должника с уступкой, будь то в устной или письменной форме, может быть истолковано как отказ от всех или некоторых возражений, которые должник мог бы в ином случае иметь против цессионария, при условии, что должник, соглашающийся с уступкой, явно и несомненно имел в виду отказаться от своих возражений.

E. Последствия уступки для третьих сторон; порядок очередности

36. В большинстве правовых систем уступка рассматривается как договор между цедентом и цессионарием, и уступка как таковая создает последствия для отношений между ними. Однако уступка также представляет собой средство передачи собственности и в этом качестве может иметь последствия для третьих сторон, например, для нескольких цессионариев, требования которых вступили в коллизию, кредиторов цедента и управляющего конкурсной массой в случае банкротства цедента. В различных правовых системах по-разному трактуется вопрос о том, возникают ли последствия уступки для третьих сторон непосредственно в результате самой уступки или же какого-либо дополнительного действия, например уведомления должника или регистрации уступки. С ним также связан вопрос о порядке очередности удовлетворения требований нескольких кредиторов в отношении одной и той же дебиторской задолженности. Проблема порядка очередности возникает главным образом тогда, когда дебиторская задолженность представляет собой основные активы цедента, особенно при его неплатежеспособности, поскольку в противном случае он может удовлетворить платежные требования своих кредиторов за счет других активов. Коллизия в отношении порядка очередности может возникнуть в следующих ситуациях: между несколькими цессионариями в силу многочисленных переуступок одной и той же кредиторской задолженности в связи с мошенничеством или незаконным действием цедента; между цессионарием и управляющим конкурсной массой, который может, например, предпринять

[9] Ibid., para. 99.

попытку аннулировать уступку на том основании, что она представляет собой мошенническую сделку; между цессионарием и правительством, выступающим в качестве кредитора цедента в отношении уплаты налогов. Поскольку коллизии в отношении порядка очередности платежных требований с участием управляющего конкурсной массой и правительства могут затрагивать общие принципиальные соображения социального, экономического и политического характера, их урегулирование целесообразнее всего, вероятно, осуществлять в рамках применимого национального законодательства или же следует попытаться решить их в контексте возможной будущей работы по унификации правового регулирования в области трансграничной неплатежеспособности. В настоящем докладе будут рассматриваться только споры об очередности требований между несколькими цессионариями или между цессионарием и кредиторами цедента.

37. Хотя вопрос о последствиях для третьих сторон и связанная с ним проблема очередности требований имеют важное значение в контексте некоторых видов уступки, они могут не играть решающей роли, когда речь идет о других типах уступки, включая: секьюритизацию, в условиях которой риск неплатежеспособности цедента может быть снижен в силу того, что цедентом обычно является финансирующее учреждение; форфейтинг, при котором дебиторская задолженность может обеспечиваться банковской гарантией или резервным аккредитивом, а в случае неплатежеспособности цедента выплаты цессионарию могут быть произведены за счет поступлений по банковской гарантии или аккредитиву; финансирование проектов, когда цессионарий может получить ряд обеспечительных документов в дополнение к будущим доходам от финансируемого проекта.

38. В соответствии с одним из подходов, принятым в некоторых правовых системах, в первую очередь удовлетворяются требования первого цессионария на том основании, что как только цедент уступает дебиторскую задолженность, она уже не принадлежит ему и поэтому он не может переуступить ее второй раз. Согласно данному подходу кредиторы цедента не могут наложить арест на дебиторскую задолженность, поскольку после ее уступки кредиторская задолженность уже не принадлежит цеденту. Еще один аналогичный подход, принятый недавно в рамках одной из правовых систем в целях облегчения уступки торговой дебиторской задолженности в контексте сделок по финансированию, состоит в первоочередном удовлетворении требования цессионария, который располагает подписанным цедентом документом, содержащим перечень статей дебиторской задолженности по состоянию на дату составления этого документа (статья 4 так называемого "Закона Дейи"). Преимущество такого подхода состоит в его простоте и определенности, поскольку полностью исключается возможность возникновения преимущественного права у какого-либо последующего цессионария. Однако такой подход неудобен тем, что не обеспечивает защиты последующих цессионариев или кредиторов цедента, которые могли предоставить цеденту кредит, рассматривая его дебиторскую задолженность в качестве обеспечения, и которые не имеют возможности выяснить, не была ли уже ранее уступлена данная дебиторская задолженность.

39. Согласно еще одному подходу в первую очередь удовлетворяется требование того цессионария, который первым уведомил должника. В случае наложения ареста на уступленную дебиторскую задолженность кредиторами цедента преимущественное право получает цессионарий, если он уведомил должника до наложения ареста. Такой подход может обосновываться, в частности, тем, что, поскольку правовой титул на движимость передается, как правило, только в случае передачи права владения цессионарию, правовой титул на дебиторскую задолженность должен передаваться только в случае уведомления должника, что может рассматриваться как действие, которое по своим последствиям в наибольшей степени соответствует приобретению права владения. Эта норма обеспечивает определенную защиту третьих сторон, в частности потенциальных кредиторов цедента, поскольку они в состоянии выяснить, получил ли должник уведомление о предыдущей уступке до предоставления кредита цеденту. Однако применение этого правила может быть нецелесообразно с практической точки зрения, если речь идет о финансировании дебиторской задолженности, когда третьи стороны могут быть вынуждены проверить у большого числа должников факт получения нескольких уведомлений. Кроме того, должников нельзя принудить предоставить информацию кредиторам или возложить на них ответственность за предоставление неточной или ложной информации.

40. Применяется также еще один подход, который предусматривает первоочередное удовлетворение требований цессионария, который первым зарегистрировал уступку в каком-либо государственном реестре. В случае наложения ареста на уступленную дебиторскую задолженность преимущественное право будет иметь этот цессионарий, если дата регистрации будет предшествовать дате наложения ареста (рассмотрение вопроса о регистрации см. пункты 43-51). Иной подход, основанный на другом типе регистрации, предполагает предоставление приоритета тому цессионарию, который первым зарегистрировал уступку в торговых книгах цедента. Однако такая система имеет определенные недостатки. Она может показаться ненадежной, поскольку основывается на презумпции надлежащей регистрации цедентом всех уступок. Если же цедент не обновляет свои книги или допускает ошибку при регистрации, или регистрирует сначала последующую уступку, первый цессионарий утрачивает свое преимущественное право и может лишиться средств правовой защиты в отношении цедента, если последний становится неплатежеспособным. Один из возможных путей устранения трудностей, связанных с применением такой системы, предполагает предъявление цеденту требования представить свои торговые книги цессионарию с тем, чтобы последний мог проверить факт регистрации уступки цедентом или сам зарегистрировать уступку. Однако эффективность такой системы представляется сомнительной с учетом возможности возникновения определенных трудностей, а также затрат времени и средств на регистрацию оптовых уступок и получение доступа к зарегистрированной информации.

41. В случае невозможности решения проблемы очередности на основе материального права можно рассмотреть возможность использования для этих целей частного международного права. Одно из решений этой проблемы в рамках частного международного права могло бы состоять в регламентации последствий уступки для третьих сторон и связанного с ними вопроса об очередности требований в рамках законодательства того государства, где расположено коммерческое предприятие цедента. Такой подход имеет определенные преимущества. Он предусматривает единую исходную точку для оптовой уступки в контексте финансирования дебиторской задолженности даже в тех случаях, если должники будут иметь постоянное местожительство в различных странах. Кроме того, на основании местонахождения коммерческого предприятия цедента определить применимое право можно уже в момент уступки даже в тех случаях, когда задолженность еще не возникла. К тому же выбор этого права представляется целесообразным при наличии требования регистрации уступки, поскольку потенциальные цессионарии, вероятнее всего, будут выяснять в месте нахождения коммерческого предприятия цедента, не уступил ли он уже свою дебиторскую задолженность. При применении такого подхода может возникнуть одна трудность, связанная с установлением места нахождения коммерческого предприятия цедента, например, в случае, если какая-либо компания зарегистрирована в одном месте, а осуществляет свои операции в других местах. Еще одна проблема может возникнуть в связи с тем, что вопрос об очередности требований может рассматриваться как относящийся к сфере действия договорного, деликтного, имущественного или процессуального права либо законодательства о банкротстве, что может затруднить разработку общеприемлемой нормы частного международного права.

42. Еще один возможный подход может состоять в разработке какой-либо нормы, сочетающей в себе элементы материального и частного международного права и предполагающей, что в зависимости от законодательства государства, где расположено коммерческое предприятие цедента, преимущественное право будет иметь тот цессионарий, который либо первым получил уступку, либо первым уведомил должника, либо первым зарегистрировал первым зарегистрировал уступку в государственном регистре. Однако недостаток этого подхода заключается в том, что он не обеспечивает единообразных результатов. Вместе с тем он будет в некоторой степени способствовать созданию большей определенности и может быть приемлемым, поскольку он не будет изменять существующих подходов к вопросу о порядке очередности.

F. Регистрация

43. Регистрацию уступки можно охарактеризовать как процесс занесения информации об уступке в реестр, который ведет какой-либо государственный орган, с целью засвидетельствования наличия правового титула на дебиторскую задолженность, уведомления заинтересованных третьих сторон об уступке или определения метода установления очередности платежных требований. Регистрация уступок или других аналогичных сделок уже применяется в ряде правовых систем. В некоторых других странах вопрос о введении регистрации в настоящее время изучается комиссиями по реформе законодательства, занимающимися усовершенствованием законов об обеспечительных сделках, либо же рассматривается в качестве одного из возможных решений проблемы определения очередности требований[10]. Для стран, в которых регистрация уступок или аналогичных сделок не проводится, сама по себе общая концепция регистрации отнюдь не обязательно является новшеством, поскольку в них уже принято регистрировать другие виды сделок или прав, например обеспечительные сделки с недвижимым имуществом и сделки, связанные с правами в отношении морских и воздушных судов, патентов, товарных знаков и авторских прав. Уместно напомнить, что регистрация применяется также и на международном уровне. Так, например, Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) выступает в качестве полномочного органа, регистрирующего товарные знаки и образцы. ВОИС также исполняет функции международного централизованного банка данных в отношении патентов, что позволяет пользователям из разных стран получать доступ к информации, хранящейся в национальных реестрах. Целесообразность введения регистрации на международном уровне была также признана исследовательской группой МИУЧП, занимающейся разработкой унифицированных норм по отдельным международным аспектам обеспечительных интересов в подвижном оборудовании[11].

44. Помимо вопросов, связанных с уступкой дебиторской задолженности, регистрация приобретает также немаловажное значение в рамках других возможных направлений работы ЮНСИТРАЛ. Регистрация и передача прав на международном уровне представляет собой важную проблему в контексте обращаемости прав на товары. Рабочая группа по обмену электронными данными приняла на своей двадцать седьмой сессии (Нью-Йорк, 28 февраля - 11 марта 1994 года) рекомендацию о том, чтобы Комиссия поручила этой Рабочей группе провести предварительную работу по вопросам обращаемости прав на товары, как только она завершит подготовку типовых законодательных положений о правовых аспектах электронного обмена данными и соответствующих средствах передачи данных[12]. Уместно также отметить, что регистрация не имеющих материального содержания или незаверенных средств обеспечения, т.е.

---

[10]John Dulley, A National Register of Personal Property Securities (Australian Law Reform Commission, Personal Property Securities Research Paper 1); Lane H. Blumenfeld, "A hole in the bucket. The unavailability of financial credit due to the lack of a registry in Russian collateral law", Law in Transition, Winter/Spring 1994, p. 14.

[11]См. UNIDROIT 1993, Study LXXII - Doc. 7 para. 11.

[12]A/CN.9/390, пункты 154-158.

обеспечительных средств, не имеющих вещественной формы, представляет собой важный вопрос, который будет затронут в предварительной записке о будущей работе, которую Секретариат намерен представить Комиссии на одной из будущих сессий. Многие из правовых вопросов, возникающих в связи с регистрацией в различных упомянутых областях, могут носить сходный характер, независимо от того, распространяются ли передаваемые права на товары, дебиторскую задолженность или средства обеспечения, в то время как другие правовые вопросы могут решаться по-разному в зависимости от того, идет ли речь о регистрации прав на товары, дебиторскую задолженность или обеспечительные средства.

45. Как представляется, решение рассматриваемой проблемы на основе введения регистрации позволит защитить интересы третьих сторон и обеспечит объективный критерий для разрешения споров об очередности требований. Кроме того, затраты средств и времени на регистрацию возможно не будут чрезмерно велики, поскольку для этих целей может использоваться компьютеризированный реестр, доступ к которому осуществляется с помощью современных средств связи. Если говорить о проблеме конфиденциальности информации о цеденте, которая может иметь большое значение для его авторитета на рынке, то следует сказать, что вполне могут быть найдены возможности для обеспечения того, чтобы доступ к зарегистрированной информации предоставлялся только при соблюдении определенных условий и только тем сторонам, по отношению к которым регистрация может иметь определенные последствия (см. пункт 48). В этой связи необходимо также отметить, что во многих странах центральные или коммерческие банки или другие организации собирают и предоставляют финансовым учреждениям через национальную или международную систему связи финансовые данные о компаниях, в частности об их активах, обеспеченных активами обязательствах, выплате кредитов, просроченных платежах, неоплаченных чеках и т.д. В ответ на опасения по поводу того, что даже жесткое требование о строго ограниченном предоставлении информации может ненадлежащим образом повлиять конфиденциальность информации о цеденте, следует отметить, что возможные негативные последствия введения системы регистрации для сохранения в тайне сведений о цеденте необходимо сопоставить с потенциальной выгодой от повышения вероятности получения на основе дебиторской задолженности кредита в сумме, близкой к номиналу.

46. Регистрация может производиться в международном реестре или в центральном национальном реестре, доступ к которому обеспечивается по каналам международного централизованного банка данных. Наличие международного реестра упрощает процедуры регистрации и доступа к регистрируемой информации. Кроме того, с правовой точки зрения создание международного реестра потребует введения комплекса унифицированных норм, которые следовало бы, вероятнее всего, изложить в форме конвенции. Что касается опасений в отношении стоимости создания и обслуживания международного реестра, а также в отношении обеспечения простоты и удобства регистрации и получения доступа к зарегистрированной информации в международном реестре, то одним из путей, по крайней мере частичного решения этой проблемы, могло бы быть создание международной системы регистрации в рамках того или иного учреждения Организации Объединенных Наций, выступающего в качестве регистрирующего органа, который бы использовал для этих целей имеющиеся средства и был бы доступен для всех стран мира в силу универсального характера Организации Объединенных Наций. Если же учреждение международного реестра окажется невозможным, то тогда мог бы быть создан центральный международный банк данных, с тем чтобы с помощью современных средств связи пользователи из различных стран могли получать информацию, занесенную в национальные реестры. Такая система регистрации отнюдь не обязательно облегчит процесс регистрации для международных кредиторов, однако она может упростить их доступ к зарегистрированной информации. Возможное преимущество обеспечения доступа к центральным национальным системам регистрации через международный централизованный банк данных состоит в том, что введение такой системы в действие, вероятно, будет связано с меньшими трудностями и затратами, поскольку для этого могут быть задействованы существующие национальные реестры и базы данных, которые с определенными изменениями могут быть объединены в рамках новой системы регистрации. Однако такая система регистрации не сможет в определенной степени обеспечить получение единообразных результатов; регистрация и ее последствия для третьих сторон будут регулироваться национальным законодательством, в то время как аспекты доступа к зарегистрированной информации могут регламентироваться в рамках конвенции или типового закона. Независимо от того, будет ли отдано предпочтение международному реестру или же международному централизованному банку данных, прецедентом может служить пример ВОИС, выступающей в качестве международного регистрационного органа в отношении товарных знаков и образцов, а также международного централизованного банка данных в отношении патентов (см. пункт 43).

47. В связи с регистрацией встает ряд юридических проблем, в частности, связанных с ее правовыми последствиями, засвидетельствованием подлинности документа, подлежащего внесению в реестр, ответственностью регистрирующего органа за нарушение процедур удостоверения подлинности документов или ошибки в сведениях, которые должен предоставлять регистрирующий орган по просьбе заинтересованных сторон, доказательной силой таких сведений, а также регистрацией заявления об освобождении цедента от обязательств в случае уступки с целью обеспечения.

48. Регистрация может иметь ряд правовых последствий, включая: доказательство правового титула или других прав на дебиторскую задолженность; уведомление третьих сторон об уступке; и определение очередности требований различных заявителей. В этой связи неизбежно придется рассмотреть вопрос о том, может ли уведомление иметь последствия для всех третьих сторон или же только для определенных их категорий, каковыми, например, являются третьи стороны, в отношении которых есть разумные основания полагать, что они будут проверять информацию по реестру. В частности, можно разумно ожидать, что финансовые учреждения, которые в рамках своей обычной коммерческой деятельности предоставляют кредиты на основе дебиторской задолженности, будут сверяться с

реестром. Однако, возможно, проверка реестров будет нецелесообразной для средних или мелких поставщиков материалов в кредит, которые сохраняют правовой титул на материалы до их полной оплаты и которые в качестве цессионариев приобретают права на дебиторскую задолженность в связи с перепродажей конечного продукта. В случае использования процедуры регистрации для определения очередности требований может также возникнуть вопрос о том, будет ли цессионарий, который первым зарегистрировал уступку, иметь приоритет перед другими цессионариями, которые не зарегистрировали ее или сделали это позднее, а также перед кредиторами цедента, которые предприняли попытку наложить арест на уступленную кредиторскую задолженность после регистрации. Если такое правило будет введено, то к нему необходимо будет предусмотреть некоторые исключения.

49. Подлинность документа, подлежащего внесению в реестр, например, полного текста договора об уступке или его резюме, должна быть удостоверена. Удостоверение подлинности документа необходимо в целях подтверждения, в частности, того, что цедент и цессионарий, упоминаемые во внесенном в реестр документе, действительно являются сторонами уступки и одобряют содержание внесенного в реестр документа. В связи с удостоверением подлинности документов возникает вопрос о процедуре удостоверения, которой надлежит придерживаться регистрирующему органу и которой может быть, например, согласованный метод удостоверения подлинности или, при отсутствии такой договоренности, какой-либо разумный или любой другой метод удостоверения подлинности документа. При этом возникает также вопрос об ответственности регистрирующего органа за нарушение любой принятой методики удостоверения подлинности документов, в результате которого в реестр была внесена неточная или ложная информация и нанесен ущерб заинтересованным сторонам. Еще одна проблема состоит в ответственности сторон, правомочных на регистрацию, за внесение в реестр неточной или ложной информации. Вероятно, следовало бы принять такое положение, согласно которому цессионарий, вносящий в реестр неточное или ложное уведомление, не может воспользоваться им и несет ответственность за возмещение ущерба цеденту в случае, если последний потерпел убытки в результате неправомерных действий цессионария. Ответственность за представление неточных или ложных сведений будет распределяться, вероятно, иначе в том случае, если регистрация представляет собой совместное действие цедента и цессионария.

50. По просьбе сторон, имеющих право на получение доступа к внесенной в реестр информации, регистрирующий орган должен будет предоставить выписку, отражающую внесенную в реестр информацию. Такая выписка может потребоваться цеденту или его потенциальным кредиторам, предпринимающим меры для установления "кредитоспособности" цедента на основе его дебиторской задолженности. Важным вопросом является доказательная сила такой выписки, особенно в том случае, если она имеет форму факса или какого-либо сообщения, переданного по электронным средствам связи. С этим увязан вопрос о возможной ответственности регистрирующего органа за ошибки в таких выписках, приводящие к расхождениям между информацией, содержащейся в реестре, и информацией, изложенной в предоставленной выписке. Ответственность регистрирующего органа может ограничиваться прямым ущербом, причиненным в результате грубой небрежности или умышленного действия, либо может быть расширена и охватывать прибыль, упущенную в результате ошибок в полученной выписке, которые были допущены в результате небрежности. В этой связи, вероятно, придется предусмотреть механизм оплаты требований, предъявляемых в связи с ошибками регистрирующего органа. Так, например, определенная часть регистрационных сборов или других доходов регистрирующего органа может вноситься в специальный фонд, и требования к регистрирующему органу могут оплачиваться из этого фонда.

51. В случае уступки с целью обеспечения, при которой цедент выполнил свои обязательства в рамках основной кредитной сделки или представил другое обеспечение, в реестр должно быть внесено заявление об освобождении цедента от обязательств, в силу которого будет прекращено право цессионария на дебиторскую задолженность. Такое заявление может быть зарегистрировано цессионарием по его собственной инициативе или по письменной просьбе цедента. Если цессионарий своевременно не регистрирует такое заявление об освобождении, цедент может лишиться возможности использовать свою кредиторскую задолженность для получения нового кредита. В этой связи возникает вопрос о средствах правовой защиты цедента. Одним из таких средств может быть установление права цедента запрашивать и получать по представлению определенных документов заявление об освобождении от прав у регистрационного органа. Такой подход может быть связан с определенными трудностями, поскольку он возлагает на регистрирующий орган неоправданное бремя проверки содержания представленных документов. Кроме того, в рамках такого подхода регистрирующий орган будет нести ответственность за ошибки в оценке документов. Другим возможным средством правовой защиты может быть предоставление цеденту права на получение временной защиты в форме приказа регистрирующему органу выдать заявление об освобождении или приказа цессионарию зарегистрировать такое заявление.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЯ

52. На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что несогласованность законов об уступке оказывает отрицательное воздействие на наличие и функционирование механизмов финансирования дебиторской задолженности на международном уровне. Можно также отметить возможность улучшения сложившегося положения путем подготовки унифицированного юридического текста, который бы учитывал Конвенцию МИУЧП о факторинге, но значительно выходил бы за ее пределы, в частности, в том, что касается сферы применения.

53. Как отмечалось в пунктах 11-16 сферу применения этого текста можно было бы распространить не только на связанные с факторингом ситуации, которые не охватываются Конвенцией МИУЧП о факторинге, но и на многие другие сделки, встречающиеся при проведении таких финансовых операций, как секьюритизация, финансирование проектов и форфейтинг недокументарной дебиторской задолженности. С целью принятия окончательного решения о целесообразности распространения действия этого документа на уступки дебиторской задолженности в каждом из перечисленных контекстов предлагается дополнительно изучить эту проблему и рассмотреть при этом в рамках вышеупомянутых финансовых операций другие аспекты сферы применения документа, указанные в части И (пункты 3-10, 17-19), а также достаточно подробно проанализировать различные вопросы существа, перечисленные и рассмотренные в части II, и возможно даже разработать первый проект нормативных положений.

54. Вопрос о последствиях уступок для третьих сторон, а также связанный с ним вопрос об очередности, является вероятно наиболее запутанным и сложным из всех вопросов существа, упомянутых в части II. Как явствует из пунктов 36-51, возможность его решения на надлежащей и общеприемлемой основе может зависеть, по крайней мере частично, от возможности создания надежной системы регистрации. Поскольку такая система регистрации может быть полезной и в других областях помимо дебиторской задолженности (например, в отношении документов, удостоверяющих правовой титул, обеспечительных интересов, ценных бумаг), предлагается провести отдельное исследование для подробного рассмотрения соответствующих моментов, особенно правовых аспектов создания и ведения центрального международного реестра.

55. Еще один вывод, который можно сделать на основе проведенного в настоящем докладе обсуждения, касается целесообразности поддержания самого тесного сотрудничества с МИУЧП. Так, необходимо изучить все возможные методы сотрудничества, включая те из них, которые еще не применялись. Для каждого этапа подготовительной работы следует отбирать наиболее подходящий метод сотрудничества в зависимости от подхода МИУЧП к предлагаемому проекту и проводимой им работы в смежных областях.

56. В случае согласия Комиссии с вышеизложенными заключениями ей предлагается просить Секретариат подготовить два исследования, упомянутые в пунктах 53 и 54. На основе этих исследований она могла бы принять решение о дальнейшем направлении работы в этой области, в частности, о целесообразности возложения на какую-либо рабочую группу задачи по разработке унифицированного правового текста о финансировании дебиторской задолженности.

B. Трансграничная неплатежеспособность: доклад о работе Коллоквиума ЮНСИТРАЛ/ИНСОЛ по проблемам трансграничной неплатежеспособности: записка Секретариата (A/CN.9/398) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ	1-3	335
I. ОБСУЖДЕНИЯ ПРЕОБЛАДАЮЩЕГО ПРАВОВОГО РЕЖИМА	4-14	335
A. Общие замечания	4-7	335
B. Усилия в области реформы законодательства на национальном уровне	8-9	336
C. Инициативы на международном уровне	10-11	337
D. Трансграничное сотрудничество судебных органов, специальные протоколы и конкордаты	12-14	337
II. ВЫВОДЫ	15-19	338

ВВЕДЕНИЕ

1. В ходе Конгресса ЮНСИТРАЛ "Унифицированное торговое право в XXI веке", проходившем в рамках двадцать пятой сессии (1992 год) Комиссии было предложено рассмотреть возможность проведения работы по международным аспектам банкротства. Во исполнение этого решения Секретариат представил Комиссии на ее двадцать шестой сессии (1993 год) записку по вопросу о трансграничной неплатежеспособности, посвященную рассмотрению различных правовых вопросов, которые могут привести к возникновению проблем вследствие недостаточной унификации национальных законов (A/CN.9/378/Add.4). В этой записке кратко описывалась также предыдущая работа на международном уровне по унификации права в этой области. Преобладающее мнение на последней сессии состояло в том, что, несмотря на опасения в отношении возможности осуществления проекта унификации норм, касающихся международных аспектов неплатежеспособности, практические проблемы, возникающие из-за несогласованности национальных законов, регулирующих вопросы трансграничной неплатежеспособности, вынуждают продолжать изучение правовых аспектов трансграничной неплатежеспособности и поиск возможных решений, приемлемых на международном уровне. Секретариату было предложено подготовить для предстоящей сессии Комиссии углубленное исследование по вопросу о желательности и возможности разработки унифицированных норм, касающихся трансграничной неплатежеспособности, в котором рассматривались бы различные аспекты правового регулирования трансграничной неплатежеспособности, поддающиеся унификации, а также наиболее приемлемые средства такой унификации (A/48/17, пункты 302-306).

2. В качестве первого этапа усилий по сбору информации для оценки возможности осуществления такой работы, которую просила провести Комиссия, Секретариат при содействии и организационной поддержке Международной ассоциации ИНСОЛ организовал Коллоквиум по проблемам трансграничной неплатежеспособности (Вена, 17-19 апреля 1994 года). ИНСОЛ является международной ассоциацией практических работников различных отраслей деятельности, которые принимают участие в урегулировании вопросов, связанных с трансграничной неплатежеспособностью. Этот Коллоквиум был, в частности, призван обеспечить форум для проведения диалога между практическими работниками в области неплатежеспособности из различных регионов, которые первыми сталкиваются на практике с проблемами трансграничной неплатежеспособности, а также участвуют в усилиях, предпринимавшихся до последнего времени в целях унификации соответствующих норм. Исходя из этого, цель Коллоквиума состояла в том, чтобы оказать содействие Комиссии в оценке с практической точки зрения желательности и практической осуществимости любой дальнейшей работы, которую она, возможно, пожелает провести в этой области. В работе Коллоквиума приняли участие примерно 90 представителей различных стран, включая юристов, профессиональных бухгалтеров, банкиров и судей, которые принимали участие в наиболее показательных делах о трансграничной неплатежеспособности, а также представители заинтересованных министерств ряда правительств и таких международных организаций, как ИНСОЛ и Комитет J Секции предпринимательского права Международной ассоциации юристов (МАЮ). С основными докладами выступили судьи и практические работники, которые обладают значительным опытом в вопросах трансграничной неплатежеспособности, а также отдельные участники и представители организаций, которые принимают активное участие в международных и региональных усилиях по унификации норм в этой отрасли права.

3. В настоящей записке кратко излагаются мнения и выводы, которые были высказаны в ходе Коллоквиума, а также приводится резюме возможных направлений и этапов работы Комиссии, которые были намечены в результате обмена мнениями и информацией в ходе Коллоквиума.

I. ОБСУЖДЕНИЕ ПРЕОБЛАДАЮЩЕГО ПРАВОВОГО РЕЖИМА

A. Общие замечания

4. Многие участники Коллоквиума поддержали мнение о том, что практическое значение правовых аспектов трансграничной неплатежеспособности будет продолжать возрастать по мере дальнейшего расширения многонациональной экономической деятельности. Особое внимание в связи с этим обращалось на необходимость разработки правовых механизмов для ограничения масштабов неоправданных препятствий, которые возникают в случае неплатежеспособности в трансграничном контексте в результате коллизий национальных законов и расхождений между ними и которые мешают достижению основополагающих социально-экономических целей производства по делам о неплатежеспособности. К числу таких целей, как правило, относится защита прав и интересов кредиторов, служащих и должников. Говоря более конкретно, правовые нормы, применяемые в случаях трансграничной неплатежеспособности, должны способствовать восстановлению тех коммерческих предприятий, которые, особенно с экономической точки зрения, заслуживают сохранения, что, в свою очередь, способствует сохранению рабочих мест, а в случае ликвидации этих предприятий - максимизации стоимости их активов, которые будут использованы для погашения требований кредиторов без уделения неоправданного внимания местонахождению таких активов.

5. Многие участники говорили о том, что в противоположность бурному развитию многонациональной экономической деятельности преобладающий правовой режим, как правило, отнюдь не способствует достижению вышеупомянутых целей по делам о трансграничной неплатежеспособности. Многие национальные законы по вопросам неплатежеспособности предусматривают для целей производства по делам о неплатежеспособности в своих странах применение принципа "универсальности", в соответствии с которым основная цель состоит в единообразном

урегулировании неплатежеспособности, а судебные решения являются действительными в отношении активов, расположенных за рубежом, но в то же время не признается универсальности производства по делам о неплатежеспособности в иностранных государствах. Одним из примеров тех проблем, которые могут возникнуть в процессе реорганизационного производства, является случай, когда в одной правовой системе предусматривается, что "владеющий должник" продолжает исполнять управленческие функции, в то время как в соответствии с законодательством другого государства, в котором одновременно проводится производство по делу о неплатежеспособности в отношении этого же должника, существующее руководство смещается или же коммерческое предприятие должника ликвидируется.

6. Отмечалось, что в таких преобладающих правовых условиях фрагментация и выделение в отдельное производство в соответствии с национальными правовыми режимами являются характерной особенностью урегулирования трансграничной неплатежеспособности. Кроме того, отмечалось, что в условиях наличия существенных расхождений или несоответствий в правовых режимах суды или практические работники, стремящиеся унифицировать процедуру урегулирования трансграничной неплатежеспособности, могут обнаружить, что в лучшем случае они вынуждены полагаться на специальные протоколы или соглашения между сторонами, участвующими в проведении производства по делам о неплатежеспособности, с тем чтобы обеспечить согласованное распределение активов при урегулировании неплатежеспособности в трансграничном контексте. Такие процедуры, которые могут основываться на различных толкованиях таких общих понятий, как международная вежливость, зачастую применяются в атмосфере юридической неопределенности, которая обусловлена отсутствием соответствующей законодательной основы для сотрудничества.

7. Хотя, по общему мнению, не представляется возможным, по меньшей мере в ближайшем будущем, решить все эти проблемы путем материальной унификации законов, имеющих отношение к производству по делам о трансграничной неплатежеспособности, были выявлены различные конкретные потребности, которые могут быть удовлетворены за счет усилий, не связанных с унификацией материальных норм права. К числу таких конкретных потребностей относятся, в частности, системы, способствующие, в контексте ликвидационного производства, сохранению обеспечения и быстрой ликвидации или же, в контексте реорганизационного производства, механизмы поддержки и восстановления рентабельных коммерческих предприятий путем установления моратория на действия индивидуальных кредиторов; механизмы на законодательном уровне, обеспечивающие признание надлежащим образом назначенных представителей и восстановление активов, в том числе путем предоставления информации для производства по делам о неплатежеспособности в иностранных судах; предоставление более полной информации и обеспечение большей определенности для кредиторов, предоставивших средства под обеспечение, относительно статуса активов, являющихся для них обеспечением; упрощенные системы обоснования исков, в частности, позволяющие кредиторам в соответствующих обстоятельствах возбуждать иски в своих собственных странах и на своем родном языке; признание решений иностранных судов; а также признание действительности и исковой силы "чистых позиций" банков, участвующих в многосторонних операциях по взаимному зачету требований.

B. Усилия в области реформы законодательства на национальном уровне

8. Внимание обращалось на осуществленные или осуществляемые в ограниченном числе государств усилия в области реформы законодательства, направленные на обеспечение большей степени универсальности при урегулировании трансграничной неплатежеспособности в качестве определенной другой основы для оказания помощи помимо принципа международной вежливости или только норм частного международного права. Было высказано предположение о том, что такие усилия, которые, как правило, предусматривают создание механизмов, которые обеспечивают доступ в суд для участников иностранного производства по делу о неплатежеспособности и иным образом обеспечивают признание иностранного производства, позволяют получить определенное представление о том, что может быть сделано в области международной унификации.

9. Ключевыми элементами такого рода национальных правовых реформ, направленных на создание гибких систем урегулирования трансграничной неплатежеспособности, являлись, например, предоставление возможности участникам иностранного производства по делам о неплатежеспособности, по усмотрению суда или, возможно в обязательном порядке, обращаться в суд по делам о банкротстве с ходатайством о возбуждении дополнительного производства для оказания содействия в проведении иностранного производства по делу о неплатежеспособности; различные формы дополнительной судебной защиты, включая запреты на любые действия против иностранного должника или собственности, являющейся предметом производства, и передачу собственности иностранному представителю для управления в ходе иностранного производства; возможность приостановления или прекращения производства по делу о банкротстве до окончания иностранного производства по делу о неплатежеспособности; предоставление иностранным представителям возможности обращаться с ходатайством о проведении полномасштабного производства по делам о принудительном банкротстве, а не просто с ходатайством о произведении вспомогательных процессуальных действий; предоставление иностранным представителям возможности выступать в судах в форме "подчинения юрисдикции суда для определенной цели", что позволяет не распространять на иностранных представителей юрисдикцию суда по любым другим вопросам; установление критериев оценки иностранного производства для целей определения целесообразности признания судебных решений, принятых во исполнение дискреционных полномочий в отношении признания решения или обеспечения дополнительной защиты (например, совпадение основных элементов правовых систем государства суда и иностранного государства; справедливый режим для всех кредиторов; вежливость).

C. Инициативы на международном уровне

10. Отмечалось, что в то время как наличие в национальном законодательстве конкретных положений, предназначенных для регулирования вопросов трансграничной неплатежеспособности, до сих пор является исключением, по-прежнему отсутствует также широкая сеть двусторонних договоров, позволяющих обеспечить надлежащую защиту, а также многосторонних договорных механизмов на глобальном уровне. К числу многосторонних договоров, заключенных на региональной основе, относятся, например, договоры Монтевидео 1989 и 1940 годов в Латинской Америке; Конвенция между Данией, Исландией, Норвегией, Финляндией и Швецией о банкротстве (заключенная в 1933 году, с поправками, внесенными в 1977 и 1982 годах) в регионе Северных стран; Европейская конвенция о некоторых международных аспектах банкротства (Стамбул, 1990 год) государств - членов Совета Европы и проект конвенции Европейского союза о производстве по делам о неплатежеспособности.

11. Упоминались также некоторые инициативы, предпринятые на неправительственном уровне в целях обеспечения правовых рамок или основы для унификации производства по делам о трансграничной неплатежеспособности. Одной из таких инициатив является Типовой закон о международном сотрудничестве в области неплатежеспособности (ТЗМСН), разработанный Комитетом J Секции предпринимательского права МАЮ. Было высказано мнение о том, что опыт применения ТЗМСН свидетельствует о том, что для успеха усилий в области унификации, особенно если такие усилия направлены на выработку типового законодательства, огромное значение имеет привлечение правительств к процессу выработки соответствующего текста. Отмечалось, что Комитет J в настоящее время занимается обзором и анализом основополагающих концепций неплатежеспособности с целью разработки типового кодекса по вопросам неплатежеспособности в качестве свода единообразных принципов, которые будут приемлемы для внутреннего законодательства или которые можно будет привести в соответствие с его потребностями. Другой инициативой, на которую обращалось внимание, являются исследования, проводимые Американским институтом права для выработки общей основы по вопросам трансграничной неплатежеспособности для государств - членов Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). (Дополнительная информация о многосторонних инициативах в области регулирования вопросов трансграничной неплатежеспособности приводится в документе A/CN.9/378/Add.4).

D. Трансграничное сотрудничество судебных органов, специальные протоколы и конкордаты

12. Особое внимание было уделено обсуждению принципиально важной роли сотрудничества в вопросах трансграничной неплатежеспособности между судьями и адвокатами различных государств, в которых могут располагаться активы должника и в которых проводится производство по делам о неплатежеспособности. Отмечалось, что значение такого сотрудничества постоянно возрастает, однако оно затрудняется из-за отсутствия надлежащей законодательной основы для регулирования вопросов трансграничной неплатежеспособности и решения проблем, связанных с преодолением расхождений в применимых национальных законах о неплатежеспособности. Судьи и адвокаты, принимавшие участие в ряде наиболее крупных дел, связанных с трансграничной неплатежеспособностью в последние годы, рассказали в ходе Коллоквиума о наиболее ярких примерах сотрудничества между судебными органами, а также сотрудничества между адвокатами и представителями кредиторов и должников. Было в целом отмечено, что одно из препятствий, затрудняющих и привносящих неопределенность в сотрудничество между судебными органами, состоит в том, что судьи, стремящиеся наладить такое сотрудничество, как правило, вынуждены действовать без надлежащей правовой основы.

13. Особое внимание было также уделено обсуждению той роли, которую могут играть в связи с делами о трансграничной неплатежеспособности специальные протоколы, согласованные различными заинтересованными сторонами и утвержденные контролирующими судами. Такой протокол может быть, например, использован для создания системы корпоративного управления, которая будет применяться в отношении должника в рамках реорганизационного производства. В протоколе о корпоративном руководстве могут быть рассмотрены такие вопросы, как назначение директоров, правила процедуры совета директоров, процедуры обжалования в судебном порядке в связи со смещением директоров и признание определенных прав администратора по неплатежеспособности, включая право на получение информации.

14. В связи с рассмотрением такого рода специальных механизмов участники Коллоквиума с интересом отметили работу, проводимую Комитетом J Секции предпринимательского права МАЮ по теме "Конкордат о трансграничной неплатежеспособности". Цель такого конкордата, основополагающим принципом которого является применение норм частного международного права, состоит в том, чтобы обеспечить соответствующие нормы, некоторые из которых могут применяться в отношении любых случаев трансграничной неплатежеспособности и которые участники и суды могут применять для решения самых разнообразных вопросов. К числу таких вопросов относятся, например, назначение административного форума, применение правил очередности такого форума, отдельные нормы для случаев, когда имеется более одного административного форума, и определение применимых норм в целях избежания перевода активов в период, предшествующий неплатежеспособности.

II. ВЫВОДЫ

15. Можно отметить, что в ходе Коллоквиума было проявлено значительное понимание той заинтересованности, которую выразила Комиссия в отношении возможного проекта в области трансграничной неплатежеспособности. С учетом мнений и замечаний в отношении трансграничной неплатежеспособности, которые были высказаны в ходе Коллоквиума судьями, практическими работниками, представителями заинтересованных организаций и правительств, Секретариат продолжит свою работу, связанную с оценкой по просьбе Комиссии возможности проведения работы в этой области. В рамках этих усилий Секретариат будет осуществлять сотрудничество с заинтересованными организациями и приветствует предложение Международной ассоциации ИНСОЛ оказать помощь в проведении соответствующих исследований.

16. На основе текущей оценки возможности осуществления такой работы и исходя из результатов обсуждений в ходе Коллоквиума, а также проведенных в рамках Коллоквиума консультаций с практическими работниками и заинтересованными организациями, в настоящее время можно определить целый ряд конкретных подтем в рамках общей темы трансграничной неплатежеспособности, по которым определенная работа Комиссии, по-видимому, не только будет воспринята с удовлетворением, но также представляется возможной и полезной. Кроме того, определенную работу по таким подтемам, по-видимому, можно будет провести, не занимаясь при этом обязательно тем, что, по общему мнению, не является обязательной, по меньшей мере на текущем этапе, или даже желательной областью работы, а именно материальной унификацией права в области неплатежеспособности.

17. Одной из таких подтем, которая на первый взгляд может показаться весьма скромной, но которой в ходе Коллоквиума было уделено особое внимание и в рамках которой, по-видимому, вполне можно проделать весьма полезную работу в течение относительно короткого срока, является сотрудничество между судебными органами. Возможность проведения работы в этой области уже существует, поскольку Международная ассоциация ИНСОЛ предлагает организовать в сотрудничестве с ЮНСИТРАЛ в рамках региональной конференции, которая будет проведена этой международной ассоциацией в Торонто в мае 1995 года, коллоквиум для судей по вопросам сотрудничества судебных органов в вопросах трансграничной неплатежеспособности. Две взаимосвязанные цели этого коллоквиума для судей будут состоять в следующем: во-первых, ознакомиться с мнениями судей по вопросу о том, в какой степени возможно сотрудничество между судебными органами в соответствии с действующим законодательством, например, на основе применения концепции вежливости, а также определить пределы такого сотрудничества в соответствии с действующим законодательством; во-вторых, определить, какие нормы могут потребоваться для осуществления сотрудничества между судебными органами в качестве первого этапа на пути преодоления тех трудностей, которые возникают в результате проведения параллельного производства и существования потенциально коллидирующих правовых режимов и правовых систем.

18. Вторую подтему, по которой, по-видимому, целесообразно провести определенную работу, и которая в некоторых отношениях перекликается с первой подтемой, можно в общем плане озаглавить "доступ и признание". В рамках этой темы, по-видимому, следует рассмотреть вопросы, связанные с обеспечением доступа в суды для представителей иностранных кредиторов или иностранного производства по делам о неплатежеспособности, а также с признанием решений иностранных судов, осуществляющих контроль за производством по делам о неплатежеспособности. Предварительная работа в этой области позволит выявить преимущества и недостатки различных подходов, применяемых в различных правовых системах для обеспечения доступа и признания решений, а также подходов к реформе законодательных систем на национальном и многостороннем уровнях. Можно также попытаться изучить с точки зрения потребностей практической деятельности и целей урегулирования неплатежеспособности (например, равного режима для кредиторов) целесообразность разработки унифицированных норм о доступе и признании решений.

19. Третьим возможным направлением работы Комиссии, которое можно было бы рассмотреть в надлежащее время, является разработка свода типовых законодательных положений о неплатежеспособности. Хотя участники Коллоквиума не пришли к такому выводу и в настоящем документе не предлагается разрабатывать всеобъемлющий кодекс по вопросам неплатежеспособности в целях достижения материальной унификации права, определенная работа в этой области права может в конечном счете иметь важное значение не только для правительств, заинтересованных в модернизации законодательства, но также для коммерческих кругов и для практикующих юристов. Можно предположить, что значительная работа может быть проведена в такой форме, которая позволяет избежать проблем, связанных с попытками обеспечить глобальную унификацию материальных норм права по вопросам неплатежеспособности. Такой проект может быть, в частности, разработан таким образом, чтобы учесть различные принципиальные подходы, которые отдельные государства, возможно, пожелают рассмотреть при разработке своего законодательства по вопросам неплатежеспособности, а также позволит обеспечить типовые положения для осуществления такого рода принципиальных подходов. Комиссия, возможно, пожелает принять во внимание в связи с этим возможным направлением работы и в целях налаживания сотрудничества с Комитетом J Секции предпринимательского права МАЮ, результаты исследовательской работы, которая проводится в настоящее время этим органом по фундаментальным концепциям типового кодекса по вопросам неплатежеспособности (см. пункт 11).

C. Проекты "строительство-эксплуатация-передача": записка Секретариата (A/CN.9/399) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ	1	339
I. КОНЦЕПЦИЯ "СТРОИТЕЛЬСТВО-ЭКСПЛУАТАЦИЯ-ПЕРЕДАЧА"	2-8	339
II. РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ ЮНИДО	9-11	340
III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	12	340

ВВЕДЕНИЕ

1. На Конгрессе по праву международной торговли, проходившем в мае 1992 года в Нью-Йорке в рамках двадцать пятой сессии Комиссии, было высказано предложение, чтобы Комиссия рассмотрела возможность приступить к работе над концепцией финансирования проектов "строительство-эксплуатация-передача" (далее именуемых "СЭП"). Во исполнение этого предложения Комиссия на своей двадцать шестой сессии в 1993 году рассмотрела записку Секретариата о возможной будущей работе (A/CN.9/378), в которой Секретариат информировал Комиссию о том, что он следит за работой Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) по подготовке "Руководящих принципов разработки проектов СЭП, ведения по ним переговоров и заключения соответствующих контрактов". Комиссия подчеркнула актуальность СЭП и с удовлетворением отметила намерение Секретариата представить Комиссии записку о возможной будущей работе в этой области. Цель настоящей записки заключается в том, чтобы ознакомить Комиссию с существующим положением в этой области.

I. КОНЦЕПЦИЯ "СТРОИТЕЛЬСТВО-ЭКСПЛУАТАЦИЯ-ПЕРЕДАЧА"

2. В самых общих чертах идея проекта СЭП состоит в том, что правительство предоставляет частному консорциуму на определенный срок концессию на разработку проекта; затем консорциум обеспечивает строительство, эксплуатацию руководство проектом в течение ряда лет после его завершения, возвращает свои затраты на строительство и получает прибыль от доходов, поступающих в связи с эксплуатацией и коммерческим использованием проекта, и по окончании срока концессии проект передается правительству.

3. В рамках такой договоренности возмещение всех займов или расходов на инвестиции, вложенные в данный проект, правительством не гарантируется, а зависит от доходов, поступающих от эксплуатации проекта. Поскольку в данном случае прямого финансирования из государственного бюджета не требуется, правительство страны таким образом освобождается от необходимости дополнительно увеличивать государственные расходы и одновременно допускает передачу производственных рисков, а также новых технологий частному сектору. Кроме того, поскольку проект сооружается и в течение срока концессии эксплуатируется консорциумом, правительство получает выгоды от использования опыта частного сектора в этих областях.

4. Хотя проекты СЭП используются в основном при реализации крупных проектов для развития инфраструктуры, например, для развития сетей телекоммуникаций, дорог, а также для осуществления других проектов в области общественного транспорта, развития портовых хозяйств и в области энергоснабжения, их применение также расширяется и в отношении средних и малых проектов. Таким образом, СЭП открывает дополнительные возможности для развития международной торговли.

5. Привлекательность проектов СЭП объясняется целым рядом причин. К ним относится в первую очередь тот факт, что они позволяют странам, возможности которых в области получения кредитов сужаются, а бюджетные ресурсы сокращаются, финансировать проекты без привлечения государственных средств. Они помогают также стимулировать инвестирование и углублять приватизацию. Вот почему все большее число государств, в частности развивающихся стран, и кредитных учреждений проявляет интерес к тому, чтобы преодолевать подобные трудности финансирования с помощью проектов СЭП.

6. Главные особенности, которые отличают проекты СЭП от других форм реализации проектов, заключаются в том, что правительство не предоставляет гарантий в отношении займов, привлекаемых для финансирования данного проекта, что требует нетрадиционного распределения рисков среди множества сторон, связанных между собой договорными отношениями. К основным сторонам проекта СЭП, как правило, будут относиться следующие: реализующая проект компания (консорциум), правительство, кредиторы, строительная компания, страховщики, покупатели продукции или пользователи проекта. Такое множество сторон и их взаимосвязанные договорные отношения определяют сложность и длительность переговоров. Кроме того, ход переговоров может тормозить отсутствие специального опыта, в частности у правительства, в налаживании многосторонних связей в рамках проекта СЭП.

7. Тот факт, что ответственность за выплату любых займов перекладывается с традиционного "клиента" (правительство) на частный консорциум, предполагает увеличение риска для кредиторов. В этой связи кредиторы попадают в положение, при котором они должны изыскивать дополнительные средства по уменьшению рисков, включая страхование. Этот элемент нетрадиционного распределения рисков между различными сторонами превращает предконтрактный этап реализации проекта СЭП, как правило, в довольно сложный процесс.

8. Еще одним фактором, который иногда становится барьером на пути разработки проектов СЭП, является отсутствие в ряде государств правовой определенности в отношении реализации конкретных аспектов проектов. Так, например, может отсутствовать ясность относительно того, в каком объеме частные организации могут получать доходы от эксплуатации проектов в области государственной инфраструктуры, в частности, в случае эксплуатации платных дорог. С учетом такой неопределенности правительству будет трудно, например, выдать концессию на разработку проекта сооружения автомагистрали на условиях СЭП, поскольку консорциум в большинстве случаев сможет извлечь доход из своих инвестиций лишь путем взимания платы за пользование дорогой. В других случаях может отсутствовать ясность относительно основы и действия ряда конкретных долгосрочных договорных гарантий, которые правительству придется предоставить частному консорциуму. В этой связи, возможно, потребуется принять определенное законодательство, с тем чтобы сделать правовую базу привлекательной для проектов СЭП.

II. РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ ЮНИДО

9. Учитывая, среди прочего, наличие вышеупомянутых проблем и возможностей для развития практики использования проектов СЭП, ЮНИДО приступила к подготовке "Руководящих принципов разработки проектов СЭП, ведения по ним переговоров и заключения соответствующих контрактов". Цель руководящих принципов состоит в том, чтобы, помимо распространения информации о проектах СЭП, предоставить государствам и всем другим заинтересованным сторонам возможность выработать и сформулировать соответствующий подход к оказанию содействия использованию проектов СЭП и их разработке.

10. Текст руководящих принципов ЮНИДО будет состоять из следующих глав:

Введение в концепцию СЭП; Этапы проекта СЭП; Макроэкономические соображения; Роль правительства; Финансовый анализ (технико-экономическое обоснование) и экономический анализ; Распределение рисков и управление рисками (финансовое структурирование); Вопросы закупок; Передача технологии и наращивание потенциала; Строительство и сооружение; Эксплуатация и техническое обслуживание; Передача прав собственности; Пакет контрактов и координирование осуществления контрактов ("путеводитель" к требуемым контрактам); Проектное соглашение; Заключение (возможно, включая резюме успешного опыта).

11. Секретариат следит за ходом работы над руководящими принципами в рамках ЮНИДО. Работа продвинулась достаточно далеко, и ожидается, что текст руководящих принципов будет окончательно готов в сентябре 1994 года.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

12. Несмотря на то, что правовые аспекты СЭП станут составной частью руководящих принципов ЮНИДО, рассмотреть некоторые из этих аспектов подробно не удастся по причине большого объема текста руководящих принципов. Поэтому, как только текст руководящих принципов ЮНИДО будет окончательно подготовлен, Секретариат намеревается изучить целесообразность и возможность продолжения этой работы по некоторым проблемам, поднятым в связи с проектами СЭП, в рамках Комиссии. Речь может пойти, например, о создании действенной правовой базы для проектов СЭП, в частности, для концессионного соглашения, или подготовке рекомендаций для сторон по договорным проблемам, например, путем дополнения Правового руководства ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов.

VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

A. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах: записка Секретариата* (A/CN.9/384) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ		1	341
I.	ПЕРЕВОДЫ СРЕДСТВ В ЦЕЛОМ	2-6	342
II.	УНИФИКАЦИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	7-9	342
III.	СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ	10-18	343
	A. Категории операций, охватываемые Типовым законом	10-15	343
	B. Этапы международного кредитового перевода	16-18	344
IV.	ПРЕДЕЛЫ, В КОТОРЫХ ТИПОВОЙ ЗАКОН НОСИТ ИМПЕРАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР	19	344
V.	ВАЖНЕЙШИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТИПОВОГО ЗАКОНА	20-51	345
	A. Обязанности отправителя платежного поручения	20-27	345
	B. Платеж отправителя банку-получателю	28-32	346
	C. Обязанности банка-получателя	33-42	346
	D. Ответственность банка за неисполнение одной из его обязанностей	43-47	348
	E. Завершение кредитового перевода и его последствия	48-51	348

ВВЕДЕНИЕ

1. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах, принятый Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в 1992 году, был подготовлен в ответ на значительные изменения, которые произошли в способах осуществления международных переводов средств. Эти изменения были обусловлены двумя причинами: расширением практики отправления платежных поручений, оформляемых не с помощью бумажных документов, а с помощью электронных средств, и переходом от использования, как правило, дебетовых переводов к использованию, как правило, кредитовых переводов. Одно из последствий этого заключалось в том, что предпринятые ранее усилия по унификации права, регулирующего международные дебетовые переводы, перестали отвечать условиям применения новых способов перевода средств. Типовой закон создает возможность для унификации правового регулирования кредитовых переводов путем принятия в законодательном порядке текста, составленного в целях удовлетворения потребностей современных способов перевода средств.

---

*Настоящая записка подготовлена Секретариатом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) исключительно в информационных целях; она не является официальным комментарием к Типовому закону. Комментарий, подготовленный Секретариатом к предыдущему проекту Типового закона, содержится в документе A/CN.9/346 (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XXII: 1991 год, часть вторая, I, A).

I. ПЕРЕВОДЫ СРЕДСТВ В ЦЕЛОМ

2. До середины 70-х годов возможности лица, пожелавшего перевести средства в другую страну, будь то в целях оплаты обязательства или для того, чтобы самому использовать такие средства в этом иностранном государстве, были ограничены. Можно было направить от своего собственного имени либо от имени своей фирмы чек предполагаемому получателю средств, однако в международном плане инкассация таких чеков осуществлялась медленно и стоила дорого. Можно было купить у своего банка тратту, выставленную этим банком на своего корреспондента в стране получения. Инкассация такой международной банковской тратты происходила быстрее, чем инкассация чека, выданного от своего имени либо от имени фирмы, поскольку платеж осуществлялся в стране получения и в валюте страны получения.

3. С середины девятнадцатого столетия также появилась возможность использовать третью, еще более быструю процедуру. Банк перевододателя мог направить платежное поручение телеграфом своему банку-корреспонденту в стране получения, содержащее приказ банку-получателю произвести платеж предполагаемому получателю средств. (Платежные поручения могли также передаваться между банками с помощью бумажных документов. Подобный способ является обычным методом осуществления перевода средств во многих странах. Однако в том, что касается международных переводов, он использовался не так часто.) Хотя такая процедура и позволяла осуществить перевод быстрее, чем два другие метода, телеграф был относительно дорогостоящим средством сообщения и в ходе передачи могли возникнуть ошибки. Когда телеграф был заменен телексом, сама банковская операция осталась по существу неизменной, однако затраты на ее осуществление сократились, а точность возросла. Это привело к постепенному отходу от использования банковских чеков для международных платежей. С созданием в середине 70-х годов компьютерных сетей межбанковской связи затраты еще больше сократились, а скорость и точность передачи данных неизмеримо выросли. Охват компьютерными сетями межбанковской связи все большего числа стран обусловил резкое сокращение использования банковских чеков для международных переводов средств, а также существенное снижение значения переводов средств по телексу.

4. Инкассация банковских чеков, переводы средств по телексу и новые переводы средств по компьютерным сетям имеют один важный общий элемент: средства в любом стоимостном выражении передаются от перевододателя бенефициару путем дебетования банковского счета перевододателя и кредитования банковского счета бенефициара. Расчеты между банками также осуществляются путем дебетования и кредитования соответствующих счетов. Такие счета могут вести сами соответствующие банки или третьи банки, включая центральный банк одной или обеих стран.

5. Существует также огромное различие между, с одной стороны, инкассацией банковского чека (или инкассацией чека, выданного от имени плательщика или от имени фирмы) и, с другой стороны, переводом средств по телексу или по компьютерным сетям. Чек пересылается бенефициару по почте или с помощью других средств помимо банковских каналов. Поэтому банковские процедуры по инкассации чека начинаются бенефициаром перевода средств. Для обозначения перевода средств, при котором бенефициар перевода средств начинает банковские процедуры, все чаще используется термин "дебетовый перевод". Инкассация переводного или простого векселя также представляет собой дебетовый перевод, поскольку и в этом случае перевод средств начинает бенефициар перевода средств; имеются также и другие способы осуществления дебетовых переводов, в том числе и те, которые основываются на применении компьютеров.

6. При переводах по телексу или по компьютерным сетям связанные с переводом средств банковские процедуры начинаются с перевододателя, который выдает своему банку платежное поручение о дебетовании своего счета и кредитовании счета бенефициара. Для обозначения перевода средств, при котором банковские процедуры, связанные с переводом средств, начинаются перевододателем, часто употребляется термин "кредитовый перевод", который использован в Типовом законе.

II. УНИФИКАЦИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

7. В результате широкого международного применения дебетовых переводов, связанных с инкассацией чеков и переводных векселей, неоднократно предпринимались различные усилия по унификации права, регулирующего оборотные документы и их инкассацию[1]. С другой стороны, до последнего времени практически не проявлялось

[1]К настоящему моменту в числе наиболее успешных примеров можно привести Единообразный закон о переводном и простом векселях и Единообразный закон о чеках, которые были приняты Лигой Наций в 1930 и 1931 годах. Самым последним примером является Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях, которая была подготовлена ЮНСИТРАЛ и принята Генеральной Ассамблеей в 1988 году. Конвенция ЮНСИТРАЛ предназначена для факультативного использования в международной торговле (информацию об этой Конвенции см. пояснительную записку в документе A/CN.9/386). В дополнение к этим межправительственным усилиям Международная торговая палата разработала Унифицированные правила для инкассо (ІІІ Publication No.322), которые были приняты банками более чем в 130 государствах и территориях и которые регулируют способы, с помощью которых банки осуществляют инкассо тратт на международном уровне. Унифицированные правила для инкассо в момент подготовки настоящего документа пересматривались.

интереса к унификации права, регулирующего осуществление кредитовых переводов на международном уровне путем оформления бумажных документов или по телексу.

8. Положение стало меняться в 1975 году, когда заработали первые международные межбанковские компьютерные системы передачи сообщений. Одновременно в ряде стран начали внедрять электронные системы перевода средств для коммерческих структур и потребителей. Поскольку в тот момент не было ясно, следует ли применять к электронному переводу средств полностью или частично правила, регулирующие переводы средств с оформлением бумажных документов, и будут ли применяться подобные правила к таким переводам, ЮНСИТРАЛ сначала подготовила Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств (A/CN.9/SER.B/1, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под No.R.87.V.9). В Правовом руководстве рассматривались юридические вопросы, которые необходимо было решать при переходе от системы, основывающейся на бумажных документах, к системе электронного перевода средств. Поскольку в центре внимания Правового руководства стояли последствия перехода от использования бумажных документов к применению электронных средств, в нем речь шла как о дебетовых, так и кредитовых переводах.

9. Когда ЮНСИТРАЛ приняла решение о публикации Правового руководства в 1986 году, она также постановила подготовить типовые правовые нормы с тем, чтобы "оказать воздействие на развитие" национальной практики и национального законодательства, регулирующего вновь появляющиеся методы осуществления перевода средств. Впоследствии было принято решение о том, что эти типовые правовые нормы должны быть приняты в форме типового закона и что такой типовой закон должен быть подготовлен с целью его последующего принятия государствами.

III. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

A. Категории операций, охватываемые Типовым законом

10. Как это указывается в названии - и в отличие от Правового руководства, - Типовой закон применяется к кредитовым переводам. К дебетовым переводам он не применяется, даже если они сделаны в электронной форме. Типовой закон не ограничивается кредитовыми переводами, осуществляемыми по компьютерным сетям или с помощью других электронных средств, несмотря на то, что необходимость в Типовом законе вызвана именно чрезвычайно быстрым распространением электронных систем кредитовых переводов. Многие кредитовые переводы, как внутренние, так и международные, начинаются с выдачи перевододателем своему банку бумажного платежного поручения, вслед за которым направляется межбанковское платежное поручение в электронной форме. В силу этого подготовка определения электронного кредитового перевода была бы сопряжена с трудностями и была бы непродуктивной. Как представляется, надлежащее решение лишь немногих правовых проблем зависит от того, направляется ли платежное поручение в электронной или бумажной форме. Для подобных ситуаций были разработаны соответствующие правила.

11. Хотя для многих кредитовых переводов необходимо участие только банка перевододателя и банка бенефициара, для других кредитовых переводов требуется привлечение услуг одного или нескольких банков-посредников. В подобном случае кредитовый перевод начинается с платежного поручения, выданного перевододателем банку перевододателя, а вслед за этим платежные поручения выдаются банком перевододателя банку-посреднику и банком-посредником банку бенефициара. Кредитовый перевод также требует осуществления платежа каждым из трех отправителей своему банку-получателю. Как это указывается в статье 2(а), кредитовый перевод - и, таким образом, операция, охватываемая Типовым законом, - включает весь "ряд операций, начиная с платежного поручения перевододателя, осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение бенефициара".

12. На основании включенных в Типовой закон положений его сфера действия ограничивается международными кредитовыми переводами. Частично это решение было принято с учетом того факта, что ЮНСИТРАЛ была создана для унификации правового регулирования международной торговли. Еще одна причина состояла в том, что, хотя практически все страны сталкиваются с одними и теми же юридическими и практическими проблемами при осуществлении международных кредитовых переводов, условия, в которых осуществляются внутренние кредитовые переводы, имеют существенные различия.

13. Критерий, устанавливаемый в статье 1 для определения того, является ли кредитовый перевод международным и, таким образом, подпадает ли он под действие Типового закона, состоит в том, находятся ли какой-либо банк-отправитель и какой-либо банк-получатель кредитового перевода в различных государствах. Если банк-отправитель и банк-получатель находятся в различных государствах, то каждый аспект кредитового перевода подпадает под действие Типового закона.

14. Хотя в некоторых странах средства осуществления внутренних кредитовых переводов существенно отличаются от средств, используемых для международных кредитовых переводов, Комиссия признала, что ни одно из существенных положений Типового закона нельзя рассматривать как подходящее только для международных кредитовых переводов. Поэтому некоторые государства, возможно, пожелают принять Типовой закон для регулирования своих внутренних кредитовых переводов, а также международных кредитовых переводов, что позволит обеспечить единообразие

правового регулирования. Для этого потребуется только внести изменения в сферу применения, устанавливаемую в статье 1.

15. Кредитовые переводы могут осуществлять как физические лица в личных целях, так и коммерческие предприятия в коммерческих целях. В некоторых странах действуют специальные законы о защите потребителей, которые регулируют некоторые аспекты кредитовых переводов. В сноске к статье 1 признается, что любой такой закон о защите потребителей может иметь преимущественную силу по отношению к положениям Типового закона. Если перевододателем или бенефициаром при кредитовом переводе является физическое лицо, его права и обязательства будут регулироваться Типовым законом с учетом любого законодательного акта о защите потребителей, который может быть применим к соответствующей операции.

B. Этапы международного кредитового перевода

16. После того, как было принято решение о том, что Типовой закон должен быть составлен таким образом, чтобы применяться ко всему "ряду операций.., осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение бенефициара", а не только к платежному поручению, передаваемому банком в одной стране какому-либо банку в другой стране, возникла необходимость решить вопрос о том, должен ли каждый аспект какой-либо конкретной операции международного кредитового перевода регулироваться Типовым законом, принятым в какой-либо конкретной стране. Все заинтересованные стороны признали, что такой результат был бы желательным, поскольку он обеспечит применение единого правового режима ко всему кредитовому переводу. На одном из этапов было предложено включить соответствующее правило в Типовой закон. ЮНСИТРАЛ приняла решение о том, что разработка подобной нормы, хотя она и является теоретически желательной, невозможна ни с технической, ни с политической точек зрения. Поэтому ЮНСИТРАЛ согласилась с тем, что каждая из операций, проводимых в рамках кредитового перевода, будет регулироваться правом, применимым к этой операции. Несомненно, была выражена надежда на то, что Типовой закон будет принят на самой широкой основе с тем, чтобы различные операции в рамках какого-либо конкретного кредитового перевода регулировались единообразным правовым режимом.

17. В ходе всего периода подготовки Типового закона ЮНСИТРАЛ исходила из своего решения о том, что каждая из операций, осуществленных в процессе кредитового перевода, будет регулироваться законодательством, применимым к этой операции, что будет предусматриваться в специальной статье, посвященной коллизии правовых норм. Такая статья позволяла сторонам выбирать законодательство, применимое к их отношениям. Оговорка о таком выборе включалась бы, вероятно, в соглашение, заключаемое до осуществления конкретного кредитового перевода. В отсутствие такого соглашения права и обязанности, вытекающие из платежного поручения, направляемого банку-получателю, регулировались бы законодательством государства этого банка.

18. На проходившей в 1992 году сессии, на которой был принят Типовой закон, было решено исключить положение о коллизии правовых норм из текста собственно Типового закона. Однако эта статья была включена в сноску к главе I Типового закона и предложена вниманию государств, которые, "возможно, пожелают принять" ее.

IV. ПРЕДЕЛЫ, В КОТОРЫХ ТИПОВОЙ ЗАКОН НОСИТ ИМПЕРАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР

19. В статье 4 устанавливается, что, "если в настоящем Законе не предусмотрено иное, права и обязанности сторон кредитового перевода могут быть изменены по их договоренности". В этом кратком предложении отражены три предпосылки:

a) в принципе, Типовой закон не носит императивного характера. Стороны кредитового перевода могут изменять свои права и обязанности по договоренности;

b) соглашение должно заключаться между теми сторонами, права и обязанности которых затрагиваются. Это означает, например, что соглашение между группой банков об осуществляемых ими операциях может изменить права и обязанности таких банков, как они устанавливаются в Типовом законе. Однако это соглашение не затронет права и обязанности их клиентов, если клиенты также не дают согласия на такое изменение их прав и обязанностей. В это правило статьями 12(9) и 14(6) вносятся некоторые изменения, так как в обеих этих статьях предусматривается, что конкретные пункты Типового закона, регулирующие выплату возмещения в некоторых ограниченных обстоятельствах, "не применяются по отношению к банку, если это затронет права и обязанности этого банка в соответствии с любым соглашением или любым правилом системы перевода средств";

c) некоторые права и обязанности сторон не могут быть изменены по договоренности или могут быть изменены только в ограниченном объеме и при ограниченных обстоятельствах. Соответствующие примеры указываются в статьях 5(3), 14(2) и 17(7).

V. ВАЖНЕЙШИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТИПОВОГО ЗАКОНА

A. Обязанности отправителя платежного поручения

20. Отправителем платежного поручения может быть перевододатель кредитового перевода, поскольку перевододатель направляет платежное поручение банку перевододателя, и какой-либо банк, поскольку каждый банк в цепочке кредитового перевода, за исключением банка бенефициара, должен направить свое собственное платежное поручение последующему банку в цепочке кредитового перевода.

21. В статье 5(6) устанавливается одна реальная обязанность отправителя, т.е. "произвести платеж банку-получателю по платежному поручению, когда банк-получатель акцептует его". Предусматривается специальное правило для платежных поручений, в которых указывается будущая дата исполнения; в этом случае обязанность произвести платеж возникает в момент, когда банк-получатель акцептует платежное поручение, "однако срок платежа наступает лишь с наступления срока исполнения".

22. Однако что делать в том случае, если возникают сомнения в том, что платежное поручение было действительно направлено лицом, указанным в качестве отправителя? В случае бумажных платежных поручений эта проблема может возникнуть в результате возможной фальсификации подписи предполагаемого отправителя. При электронном платежном поручении сообщение может быть отправлено не уполномоченным на это лицом, однако его подлинность может быть точно удостоверена с помощью кода, шифра или аналогичного обозначения.

23. В Типовом законе эта проблема регулируется в три этапа. Первый этап описывается в статье 5(1): "Отправитель несет обязанности в связи с платежным поручением.., если они были выданы отправителем или другим лицом, которое имело полномочия обязать отправителя". Решение вопроса о том, имело ли с точки зрения практики и права такое другое лицо полномочия обязать отправителя, оставляется на урегулирование на основании надлежащих правовых норм за пределами Типового закона.

24. Важнейшее значение имеет второй этап, который описывается в статье 5(2):

> "Когда подлинность платежного поручения... должна быть удостоверена [на основании соглашения между отправителем и банком-получателем], предполагаемый отправитель... несет такие обязанности, если
>
> a) удостоверение подлинности представляет собой в данных обстоятельствах коммерчески обоснованный метод защиты против несанкционированных платежных поручений и
>
> b) банк-получатель произвел удостоверение подлинности".

25. Эта статья исходит из той предпосылки, что в случае электронного платежного поручения банк-получатель определяет процедуры удостоверения подлинности, которые он готов применить. В силу этого банк несет все риски, связанные с несанкционированным платежным поручением, в случаях, когда процедуры удостоверения подлинности не являются, как минимум, "коммерчески обоснованными". Определение того, что является коммерчески обоснованным, будет в каждом конкретном случае изменяться в зависимости от имеющихся технических возможностей, от затрат на использование таких возможностей в сопоставлении с существующим риском и от других подобных факторов, которые могут быть применимы в соответствующий момент. Затем в статье 5(3) предусматривается, что от устанавливаемого в статье 5(2) обязательства банк-получатель не может отойти на основании договоренности об ином. В то же время статья 5(2) не применяется, если процедура удостоверения подлинности состоит в "простом сопоставлении подписей"; в этом случае должны использоваться применимые в иных отношениях правовые нормы, касающиеся последствий осуществления действий на основании фальсифицированной подписи.

26. Если процедура удостоверения подлинности является коммерчески обоснованной и банк применил ее, предполагаемый отправитель несет обязанности в связи с платежным поручением. В этом подходе отражены следующие две идеи. Во-первых, банк не имеет возможности провести разграничение между санкционированным использованием процедуры удостоверения подлинности и несанкционированным применением такой процедуры. Банки не смогут предлагать услуги по электронным кредитовым переводам по приемлемым ценам, если на них будет возлагаться риск того, что платежные поручения, подлинность которых удостоверена надлежащим образом, являются все-таки несанкционированными. Вторая идея состоит в том, что если процедура удостоверения подлинности является коммерчески обоснованной и банк может доказать, что он ее применил, то, по всей вероятности, какое-либо третье неуполномоченное лицо смогло выяснить, как надлежит удостоверять подлинность платежного поручения, по вине отправителя.

27. На основании вышеизложенного можно перейти к третьему этапу оценки подобной ситуации, как это описывается в статье 5(4). Отправитель или банк-получатель - в зависимости от случая - будет нести ответственность за любое несанкционированное платежное поручение, если может быть доказано, что оно было направлено по вине такой стороны. Правило возложения бремени доказывания устанавливается в статье 5(4).

B. Платеж отправителя банку-получателю

28. Имеют место случаи, особенно при переводах средств физическими лицами, когда у перевододателя нет счета в банке перевододателя и он уплачивает такому банку наличными сумму кредитового перевода вместе с установленными сборами. Однако в большинстве случаев перевододатель, т.е. отправитель, будет иметь счет в банке перевододателя, т.е. в банке-получателе. Также часто встречается ситуация, когда у банка-отправителя имеется счет в банке-получателе. В любом подобном случае платеж банку-получателю будет обычно осуществляться путем дебетования счета отправителя в банке-получателе. Поскольку банк-получатель будет в состоянии установить, имеется ли на счету достаточное кредитовое сальдо или готов ли он кредитовать отправителя в размере образующегося дебетового сальдо, в статье 6(a) предусматривается, что платеж имеет место в момент, когда производится дебетование.

29. Может иметь место также и обратная ситуация, а именно, когда банк-получатель имеет счет в банке-отправителе. Еще в одном случае и банк-отправитель, и банк-получатель могут иметь счета в третьем банке. В этих условиях банк-отправитель может уплатить банку-получателю путем кредитования счета банка-получателя или - в зависимости от случая - с помощью приказа третьему банку кредитовать счет банка-получателя. В любой из этих двух ситуаций кредитовое сальдо на счету банка-получателя в банке-отправителе или в третьем банке возрастет при соответствующем увеличении кредитного риска. Обычно такой порядок будет приемлемым для банка-получателя. Однако иногда кредитовое сальдо - и обусловленный им кредитный риск - может быть более значительным, чем то, которое банк-получатель хотел бы иметь на счету в банке-отправителе или в третьем банке. В силу этого в Типовом законе в статье 6(b)(i) и (ii) предусматривается, что платеж имеет место в момент, когда средства, кредитованные на счет "используются [банком-получателем], или, если они не используются, на следующий рабочий день банка после дня, на который кредитованные средства предоставляются для использования, и банку-получателю становится известно об этом факте". Другими словами, если банк-получатель не использует кредитованные средства и не хочет нести кредитный риск, в его распоряжении имеется непродолжительный срок для направления банку-отправителю уведомления о том, что платеж для него неприемлем.

30. В тех случаях, когда третий банк, в котором у банка-отправителя имеется счет, является центральным банком, независимо от того, является ли он центральным банком в стране банка-получателя или в какой-либо другой стране, кредитного риска не возникает (по крайней мере в случаях, если средства кредитуются в валюте такого центрального банка). Поэтому в статье 6(b)(iii) устанавливается, что платеж считается произведенным, "когда производится окончательный расчет в отношении банка-получателя".

31. Четвертым важнейшим способом осуществления платежа банку-получателю является проведение зачета обязательства банка-отправителя по отношению к другим обязательствам, возникающим из других платежных поручений. Взаимные зачеты могут производиться на основании двустороннего соглашения о взаимных зачетах между двумя банками. Такие зачеты могут также осуществляться в соответствии с "правилами системы перевода средств, которая предусматривает расчет по обязательствам между участниками на двусторонней либо многосторонней основе". В случае проведения в любой подобной ситуации взаимных зачетов в статье 6(b)(iv) предусматривается, что платеж различным банкам-получателям по каждому отдельному платежному поручению имеет место в момент, "когда производится окончательный расчет в отношении банка-получателя в соответствии с" соглашением или правилами.

32. Здесь следовало бы высказать одно предостережение. Взаимные зачеты и последствия таких зачетов в случае неплатежеспособности одной из сторон представляют собой сложный и спорный вопрос. Эта проблема постоянно изучается Банком международных расчетов. В Типовом законе ничего не говорится о том, является соглашение о взаимных зачетах юридически действительным или имеющим силу с точки зрения применимого права. В нем только устанавливается момент, в который банк-отправитель производит платеж банку-получателю по отдельному платежному поручению в ситуациях, когда имеется действительное соглашение о взаимных зачетах.

C. Обязанности банка-получателя

33. Обязанности банка-получателя разделяются на две группы: обязанности в случае успешного кредитового перевода и обязанности, возникающие в случае, когда происходит что-то непредвиденное. Большинство платежных поручений, которые получает банк, незамедлительно исполняются, и кредитовый перевод успешно завершается. На практике банк-получатель при таком кредитовом переводе никогда не несет неисполненных обязанностей в отношении платежного поручения.

34. В статьях 8(2) и 10(1) Типового закона устанавливается обязанность банка-получателя исполнить "акцептованное" платежное поручение. Обязанность банка-получателя, не являющегося банком бенефициара, заключается в выдаче платежного поручения, которое позволит должным образом исполнить полученное платежное поручение. Обязанность банка бенефициара состоит в том, чтобы передать средства в распоряжение бенефициара. До того момента, пока банк-получатель не "акцептует" платежное поручение, он не несет обязанности по его исполнению. Правила о моменте акцепта банком-получателем платежного поручения излагаются в статьях 7(2) и 9(1).

35. В большинстве случаев банк-получатель, не являющийся банком бенефициара, акцептует платежное поручение в момент, когда он выдает свое собственное платежное поручение, предназначенное для выполнения полученного платежного поручения. Банк бенефициара акцептует платежное поручение в момент, когда он кредитует счет бенефициара. В этих двух случаях банк-получатель, независимо от того, является ли он банком бенефициара, принимает на себя основное обязательство и исполняет его совершением одного и того же действия. Банк-получатель может, однако, акцептовать платежное поручение каким-либо иным образом до исполнения полученного платежного поручения.

36. В некоторых системах перевода средств действует правило, согласно которому от банка-получателя требуется исполнение всех платежных поручений, которые он получает от другого участника системы перевода средств. В Типовом законе устанавливается, что в подобном случае банк-получатель акцептует платежное поручение в момент его получения.

37. Банк-получатель, который дебетует счет отправителя в качестве средства получения платежа или уведомляет отправителя об акцепте платежного поручения, акцептует платежное поручение в момент дебетования счета или направления уведомления.

38. Последний способ акцепта платежного поручения заслуживает особого внимания. Типовой закон исходит из той теоретической предпосылки, что банк, получающий платежное поручение и платеж по этому поручению, должен либо исполнить платежное поручение, либо направить уведомление об отклонении. Если банк-получатель не осуществляет ни одного из этих действий в течение предусмотренного срока, то он считается акцептовавшим платежное поручение и принявшим на себя связанные с этим обязанности. В статье 11 устанавливается, что обычно банк-получатель должен исполнять платежные поручения в течение рабочего дня банка после его получения и использовать в качестве дня валютирования день получения.

39. Банк-получатель также несет обязанности в случае, если происходит что-то непредвиденное. Некоторые платежные поручения или предполагаемые платежные поручения составляются с дефектами. Сообщение может не содержать достаточно информации, чтобы считаться платежным поручением, или, являясь платежным поручением, не может быть исполнено по причине недостаточности содержащейся в нем информации. Так, в платежном поручении, в котором подлежащая переводу сумма денег может выражаться двумя различными способами - например, словами и цифрами, - могут возникнуть расхождения в обозначении такой суммы. Это же может произойти и при идентификации бенефициара, например, по фамилии и по номеру счета. В тех случаях, когда информации недостаточно, банк-получатель обязан уведомить о возникшей проблеме отправителя. В тех случаях, когда в данных имеется расхождение и банк-получатель обнаруживает такое расхождение, он также обязан направить уведомление отправителю.

40. Другие обязанности могут возникнуть после того, как банк-получатель выдаст свое собственное надлежащее платежное поручение. Завершение международного кредитового перевода может быть задержано, причем ни перевододателю, ни бенефициару может быть не известно о причинах задержки. В целях оказания помощи в подобных ситуациях в статье 13 устанавливается, что каждому банку-получателю предлагается оказывать помощь перевододателю и добиваться помощи от следующего банка-получателя в завершении банковских процедур кредитового перевода.

41. Для случаев, когда кредитовый перевод не завершен, в статье 14(1) предусматривается, что "банк перевододателя обязан возместить перевододателю любой полученный от него платеж с процентами за период, начинающийся со дня платежа и заканчивающийся в день возмещения средств". Банк перевододателя может в свою очередь потребовать, чтобы ему возместили средства с процентами, уплаченные им своему банку-получателю, а этот второй банк может истребовать возмещение таких средств со своего банка-получателя. Такая цепочка обязанностей предоставлять возмещение средств прерывается на банке, который не смог завершить кредитовый перевод.

42. На практике цепочка возмещения средств может прерваться на банке, предшествующем тому банку, который не смог завершить кредитовый перевод. Кредитовый перевод может быть не осуществлен в силу того, что какой-либо банк-получатель становится неплатежеспособным до исполнения полученного платежного поручения, или какое-либо государство налагает запрет на переводы соответствующего вида, или по причине войны или нестабильности в стране банка-получателя. В этих случаях те же самые обстоятельства, которые стали причиной неосуществления кредитового перевода, делают невозможным выплату соответствующим банкам возмещения своему банку-отправителю. Иногда становится очевидно, что использование какого-либо конкретного банка или банков в какой-либо конкретной стране сопряжено с определенным риском. В подобной ситуации банк, в особенности банк перевододателя, может отказать в акцепте платежного поручения, если его отправитель не дал указания об использовании конкретного банка-посредника для завершения кредитового перевода. В тех случаях, когда банк-получатель получает указание об использовании конкретного банка-посредника и не может получить возмещение от этого банка-посредника, поскольку тот приостановил платежи или поскольку ему запрещено законом предоставлять возмещение, банк-получатель не обязан предоставлять возмещение своему отправителю. Однако для того, чтобы не допустить использования таких особых ситуаций в качестве предлога для отказа от обязанности предоставлять возмещение, банк-получатель, который на систематической основе запрашивает указания от своих отправителей в отношении

банков-посредников для использования в целях кредитовых переводов, обязывается во всех случаях предоставлять возмещение.

D. Ответственность банка за неисполнение одной из его обязанностей

43. Уже отмечалось, что банк перевододателя должен возместить перевододателю сумму перевода с процентами, если кредитовый перевод не завершен. Однако эта так называемая "гарантия возврата денег" является по своему характеру реституцией и не относится к понятию ответственности за неиспользование своей обязанности.

44. При более тщательном рассмотрении операции кредитового перевода выясняется, что если кредитовый перевод завершен, то единственно возможным случаем неисполнения со стороны банка может быть такой случай, в результате которого происходит задержка в завершении кредитового перевода. Независимо от того, какой банк-получатель явился причиной задержки, счет перевододателя будет дебетован в надлежащий момент, а счет бенефициара будет кредитован позже, чем это предполагалось. Поэтому в статье 17(1) Типового закона закрепляется порядок, при котором банк-получатель, допустивший задержку, несет ответственность перед бенефициаром. Этот порядок устанавливается даже несмотря на то, что бенефициар не имеет договорных отношений с каким-либо иным банком в цепочке кредитового перевода, помимо банка бенефициара.

45. Ответственность банка за причинение задержки заключается в уплате процентов. Обычная практика многих механизмов кредитовых переводов состоит в том, что банк, допускающий задержку в осуществлении полученного платежного поручения, выдает свое платежное поручение на сумму перевода плюс соответствующую сумму процентов за срок задержки. Если соответствующий банк придерживается такого порядка, его банк-получатель обязан передать такие проценты бенефициару. Поскольку банк, допустивший задержку, действовал с расчетом предоставить бенефициару компенсацию, такой допустивший задержку банк освобождается от ответственности. Если проценты не переданы бенефициару, как это предусматривается в статье 17, у бенефициара возникает право прямо истребовать проценты с банка, который удержал их.

46. Если цель кредитового перевода состоит в исполнении обязательства перевододателя перед бенефициаром, бенефициар может получить с перевододателя проценты за срок задержки в исполнении этого обязательства. В этом случае согласно статье 17(3) правом на истребование процентов с банка, допустившего задержку, наделяется не бенефициар, а перевододатель.

47. За одним исключением возмещение процентов, предусматриваемое в статье 17, является исключительным средством правовой защиты, имеющимся в распоряжении перевододателя или бенефициара. Не допускается применения никаких иных средств правовой защиты, которые могут существовать на основании других принципов права. Согласно статье 18 единственное исключение устанавливается для тех случаев, когда неисполнение платежного поручения или его исполнение ненадлежащим образом происходят "a) с действительным намерением причинить убытки или b) вследствие небрежности и со знанием вероятности причинения убытков". В маловероятных случаях совершения банком таких вопиющих действий, возмещение убытков может основываться на иных принципах права, которые могут действовать в правовой системе помимо Типового закона.

E. Завершение кредитового перевода и его последствия

48. Согласно статье 19(1) "кредитовый перевод завершается акцептом платежного поручения банком бенефициара в интересах бенефициара". В этот момент банковская система исполняет свои обязательства перед перевододателем. Меры в связи с последующим несовершением банком бенефициара надлежащих действий, если подобная ситуация возникнет, должны приниматься бенефициаром. Эти вопросы не охватываются Типовым законом и оставляются на решение в силу права, на иных основаниях регулирующего связанные с ведением счета отношения.

49. Далее в статье 19(1) устанавливается, что "по завершении кредитового перевода банк бенефициара становится должником бенефициара в размере акцептованного им платежного поручения". В Типовом законе не рассматриваются вопросы о том, когда банк бенефициара должен кредитовать счет бенефициара или когда он должен предоставить средства в его распоряжение. Эти проблемы должны быть урегулированы в силу применимого права, на иных основаниях регулирующего связанные с ведением счета отношения, включая любые договоренности между бенефициаром и банком бенефициара.

50. При многих кредитовых переводах перевододателем и бенефициаром является одно и то же лицо; банковский клиент просто перечисляет средства из одного банка в другой. В подобной ситуации очевидно, что завершение кредитового перевода не изменяет правовых отношений между перевододателем и бенефициаром. Завершение кредитового перевода изменяет лишь отношения между клиентом в качестве перевододателя и банком перевододателя и между клиентом в качестве бенефициара и банком бенефициара.

51. Кредитовые переводы также могут осуществляться в целях исполнения обязательств перевододателя перед бенефициаром. По мнению представителей многих стран в ЮНСИТРАЛ, в Типовом законе следовало предусмотреть,

что завершение кредитового перевода исполняет обязательство в том объеме, в котором такое обязательство было бы исполнено путем платежа такой же суммы наличными. По мнению представителей других стран, подобное правило включать в Типовой закон не следовало бы, либо из-за того, что, по их мнению, правило об исполнении обязательства, возникшего из контракта или иным образом, не следует включать в закон о банковских операциях, либо из-за того, что, по их мнению, предлагаемое правило не является правильным. Окончательно принятое ЮНСИТРАЛ решение состояло в том, чтобы включить такое правило в сноску к статье 19 для государств, которые, "возможно, пожелают принять" его.

Дополнительную информацию о Типовом законе можно получить в Секретариате ЮНСИТРАЛ.

B. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях: записка Секретариата* (A/CN.9/386 [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ		1-3	350
I.	ИСТОРИЯ ПРИНЯТИЯ КОНВЕНЦИИ	4-11	350
II.	ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ КОНВЕНЦИИ	12-46	351
A.	Сфера применения Конвенции и форма векселя	12-18	351
B.	Толкование Конвенции	19-20	352
C.	Понятия "держатель" и "защищенный держатель"	21-26	352
D.	Гарантии, касающиеся передачи	27-29	353
E.	Гарантии и авали	30-32	353
F.	Другие новые положения, имеющие практическую важность	33-44	354
1.	Векселя с плавающей процентной ставкой	34	354
2.	Обменные курсы вне векселя	35	354
3.	Векселя, оплачиваемые частями	36	354
4.	Вексель, сумма которого выражена и подлежит выплате в той или иной валютно-расчетной единице	37	354
5.	Обязательства в иностранной валюте	38-39	354
6.	Несобственноручная подпись	40	354
7.	Правила, касающиеся утраченных векселей	41	355
8.	Неполная форма протеста	42	355
9.	Единый срок исковой давности	43	355
10.	Выставление векселя "без оборота"	44	355
G.	Заключительные положения	45-46	355

---

*Настоящая записка подготовлена Секретариатом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) лишь в ознакомительных целях; она не является официальным комментарием к Конвенции. Комментарии Секретариата к подготовленным ранее проектам Конвенции содержатся в документах A/CN.9/213 (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XIII: 1982 год, часть вторая, II, A, 4) и A/CN.9/67 (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том III: 1972 год, часть вторая, II, 1).

ВВЕДЕНИЕ

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях является результатом более чем пятнадцати лет работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Она была принята Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 9 декабря 1988 года по рекомендации Шестого комитета (Правовые вопросы).

2. В Конвенции содержится предназначенный для факультативного использования при международных сделках современный всеобъемлющий свод норм, применимых к международных переводным векселям и международным простым векселям, которые отвечают установленным в Конвенции требованиям в отношении формы. Текст Конвенции отражает продуманную политику, направленную на сведение к минимуму отхода от содержания двух существующих основных правовых систем и на сохранение, когда это возможно, тех норм, которые являются общими для этих систем. Там, где существуют коллизии, которые требуют выбора нормы одной из систем или принятия компромиссного решения, в Конвенцию включен ряд новых положений. Другая группа новых норм представляет собой результат специальных усилий, направленных на то, чтобы Конвенция отвечала современным потребностям коммерческой деятельности и практике банковского дела и финансовых рынков.

3. Конвенция состоит из девяти глав. В первой главе рассматривается сфера применения Конвенции и форма векселя, охватываемого ею. Во второй главе содержатся определения и другие общие положения, в том числе нормы толкования различных реквизитов. В третьей главе рассматриваются вопросы, касающиеся передачи векселя. Четвертая глава охватывает права и обязательства сторон по векселю и держателей векселя. В пятой главе рассматриваются вопросы, касающиеся предъявления векселя, отказа в акцепте или платеже и условий, предшествующих осуществлению сторонами прав регресса. Шестая глава касается освобождения от ответственности по векселю. Седьмая и восьмая главы касаются утраченных векселей и исковой давности. И, наконец, в девятой главе содержатся заключительные положения.

I. ИСТОРИЯ ПРИНЯТИЯ КОНВЕНЦИИ

4. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях является результатом стремления к установлению современного, независимого международного правового режима, который применялся бы во всем мире.

5. На своей самой первой сессии в 1968 году ЮНСИТРАЛ приняла решение уделить первоочередное внимание в своей программе будущей работы международным платежам наряду с международной куплей-продажей товаров и международным торговым арбитражем. Было признано необходимым содействовать дальнейшему использованию переводных векселей и простых векселей для осуществления международных платежей, несмотря на появление новых платежных механизмов. Было выражено мнение о том, что новые методы и практика не вытеснят более привычную практику, особенно в такой важной сфере, как финансирование международных сделок.

6. С самого начала работа ЮНСИТРАЛ в этой области заключалась в поиске путей преодоления многочисленных расхождений между различными нормами права, регулирующими оборотные документы, в разных странах мира. Прежние попытки унифицировать право, регулирующее оборотные документы, приносили определенные результаты лишь в ограниченных регионах или странах одной правовой системы. Например, усилия, предпринятые в Гааге в 1910 и в 1912 годах и под эгидой Лиги Наций в 1930 и 1931 годах, которые завершились принятием женевских единообразных законов о переводных и простых векселях и о чеках, привели к согласованию правовых норм, регулирующих оборотные документы, лишь части стран гражданского права, а что касается системы общего права, аналогичный процесс согласования начался с принятия в 1882 году в Соединенном Королевстве Закона о переводных векселях, по образцу которого были подготовлены Закон Соединенных Штатов Америки об оборотных документах (замененный позднее статьей 3 Единого торгового кодекса) и различные законы о переводных векселях стран Содружества. Однако несмотря на эти факторы, значительные расхождения в прецедентном праве и коммерческой практике существуют даже между странами одной правовой системы.

7. Прежде всего ЮНСИТРАЛ провела консультации с Международным институтом по унификации частного права (МИУЧП), который уже рассматривал ранее вопрос об унификации права, регулирующего оборотные документы. По просьбе Комиссии, МИУЧП подготовил предварительный доклад о возможностях расширения унификации права, касающегося переводных векселей и чеков. В свете этого доклада Комиссия рассмотрела три возможных метода содействия унификации: во-первых, содействие более широкому признанию Женевских конвенций 1930 и 1931 годов; во-вторых, пересмотр Женевских конвенций 1930 и 1931 годов, с тем чтобы сделать их более приемлемыми для стран, придерживающихся англо-американской системы; и, наконец, создание новой системы правового регулирования оборотных документов. Проведенные дискуссии показали, что методом, обеспечивающим наилучшие шансы на успех, является установление новых правовых норм, регулирующих оборотные документы. Было выражено мнение о том, что один лишь пересмотр Женевских конвенций не сделает их приемлемыми для государств общего права.

8. Прежде чем приступить к разработке новых правовых норм, регулирующих оборотные документы, Комиссия решила провести широкий опрос, с тем чтобы учесть мнения и предложения правительств, банков и торговых учреждений. Комиссия подготовила и распространила подробный вопросник и проанализировала полученные ответы, касающиеся применяемых в настоящее время методов и практики осуществления и получения международных платежей, проблем, встречающихся при урегулировании международных сделок посредством оборотных документов, и возможного содержания новых единообразных правовых норм. Этот анализ ясно показал, что единственный эффективный подход заключается в разработке нового свода норм, применимых к специальному оборотному документу для факультативного использования при международных сделках.

9. Сначала Секретариат ЮНСИТРАЛ подготовил проект единообразного закона о международных переводных векселях и комментарий. Позднее в проект были включены международные простые векселя. Проект рассматривался на четырнадцати сессиях Рабочей группы по международным оборотным документам и на трех сессиях самой Комиссии. На пятой сессии Рабочей группы было принято решение подготовить новые положения в виде конвенции, а не единообразного закона.

10. Конвенция в том виде, в каком она была принята, направлена на содействие международной торговле и финансовой деятельности. На протяжении всего процесса этой нормоустановительной деятельности постоянно учитывались комментарии и замечания правительств, банков, представителей торговых и других заинтересованных кругов.

11. Конвенция не имеет своей целью заменить существующее внутреннее законодательство. В ней содержится предназначенный для факультативного использования при международных сделках всеобъемлющий свод теоретически и практически обоснованных норм, вытекающих из ряда последовательных взаимосвязанных принципов, которые лежат в основе всех известных правовых норм, регулирующих переводные и простые векселя.

II. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ КОНВЕНЦИИ

A. Сфера применения Конвенции и форма векселя

12. Конвенция применяется только к международным переводным векселям и международным простым векселям, которые отвечают определенным требованиям в отношении формы. В частности, Конвенция применяется лишь к международным векселям, содержащим в своем заглавии и в своем тексте слова "Международный переводный вексель (Конвенция ЮНСИТРАЛ)" или "Международный простой вексель (Конвенция ЮНСИТРАЛ)". Таким образом, использование векселя, регулируемого положениями Конвенции, является абсолютно факультативным. Ратификация государством Конвенции или присоединение к ней не ведет к распространению правового режима Конвенции на все международные векселя, выдаваемые в этом государстве, а лишь дает банкирам и торговцам возможность выбрать этот новый правовой режим, если, с их профессиональной точки зрения, он является предпочтительным.

13. В Конвенции даются собственные определения терминов "переводный вексель" и "простой вексель" и четко указываются условия, при которых переводный вексель или простой вексель может рассматриваться как международный. Согласно Конвенции, переводный вексель представляет собой письменный документ, который: a) содержит безусловный приказ векселедателя плательщику уплатить определенную денежную сумму получателю или его приказу; b) подлежит оплате по предъявлении или в определенный срок; c) датирован; d) подписан векселедателем. Простой вексель представляет собой письменный документ, который: a) содержит безусловное обязательство векселедателя уплатить определенную денежную сумму получателю или его приказу; b) подлежит оплате по предъявлении или в определенный срок; c) датирован; d) подписан векселедателем.

14. Для того чтобы переводный вексель рассматривался в качестве международного переводного векселя в соответствии с Конвенцией, в нем должны быть названы по крайней мере два из мест, перечисленных в статье 2(1) Конвенции, и любые два из указанных таким образом мест должны находиться в разных государствах. В Конвенции перечислены следующие такие места: место выставления переводного векселя; место, указанное рядом с подписью векселедателя; место, указанное рядом с наименованием плательщика; место, указанное рядом с наименованием получателя; и место платежа. В свою очередь в международном простом векселе должны быть названы по крайней мере два из мест, перечисленных в статье 2(2) Конвенции, при этом любые два из указанных таким образом мест должны находиться в разных государствах. В Конвенции перечислены следующие такие места: место выставления векселя; место, указанное рядом с подписью векселедателя; место, указанное рядом с наименованием получателя; и место платежа.

15. Для того чтобы вексель, соответствующий вышеупомянутым критериям, квалифицировался в качестве международного векселя согласно Конвенции, он должен отвечать еще одному требованию: в векселе должно также быть названо определенное имеющее важное значение место, которое находится в государстве, являющемся стороной Конвенции. Применительно к переводным векселям - это либо место выставления векселя, либо место платежа, а применительно к простым векселям - место платежа. Вместе с тем, становясь стороной Конвенции, государство может заявить, что его суды будут применять Конвенцию только в том случае, если и указанное в векселе место, где был

выставлен переводный вексель или простой вексель, и указанное в векселе место платежа находятся в Договаривающихся государствах. Это - единственная оговорка, допускаемая Конвенцией.

16. Установленные Конвенцией правовые нормы применяются даже в тех случаях, когда в векселе дано неправильное или фальшивое указание какого-либо из мест. Эта норма соответствует общепринятой практике правового регулирования национальных переводных векселей, согласно которой документы оцениваются лишь исходя из их текста, т.е. из того, что в них написано. Это может быть также оправдано прагматическими соображениями: если предусмотреть иное, то могут возникнуть сомнения в отношении применимости таких норм и в конечном итоге будет затруднено свободное обращение международных переводных и международных простых векселей. Конвенция оставляет на усмотрение национального законодательства вопрос о санкциях, которые могут быть применены, когда в векселе дано такое неправильное или фальшивое указание.

17. В соответствии с практикой, установленной некоторыми национальными правовыми системами, в Конвенции не допускается выставление оборотных документов на двух или более плательщиков или выдача оборотных документов платежом предъявителю. Ни одно из этих ограничений не имеет существенного значения для практической деятельности: ничто не мешает получателю или специальному индоссату выставить вексель, регулируемый Конвенцией, платежом предъявителю, поставив на переводном векселе бланковый индоссамент; векселя, выставленные на нескольких плательщиков, встречаются довольно редко, и в этом случае возникают противоречия.

18. В Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях не рассматриваются международные чеки. Они являются предметом параллельного проекта ЮНСИТРАЛ, последним результатом которого является проект конвенции. Решение оформить единообразные нормы, касающиеся международных переводных векселей и международных простых векселей, и единообразные нормы, касающиеся международных чеков, в виде отдельных правовых текстов, а не в виде сводного документа было принято, главным образом, чтобы учесть интересы юрисдикций гражданского права, которые традиционно рассматривают переводные векселя и чеки как разные документы, выполняющие разные функции. В 1984 году работа над проектом конвенции о международных чеках была приостановлена отчасти в связи с тем, что чеки, как было сочтено, играют менее важную роль в области международных платежей.

B. Толкование Конвенции

19. Свод международных норм, направленных на унификацию какой-либо определенной области права, может достичь своей конечной цели лишь в том случае, если он будет разумно и последовательно толковаться всеми правовыми системами, которые применяют его. Как и во многих других международных правовых документах, в Конвенции содержится требование, чтобы суды, осуществляющие ее толкование, учитывали ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международных сделках.

20. Достижению единообразия при толковании содействует система, называемая ППТЮ (Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ), в рамках которой Секретариат публикует выдержки из судебных или арбитражных решений, в которых применяются положения любой конвенции или любого типового закона, разработанных ЮНСИТРАЛ.

C. Понятия "держатель" и "защищенный держатель"

21. Стремясь добиться коммерческого признания и свободного обращения векселей, являющихся предметом Конвенции, в сфере международной торговли, Конвенция твердо придерживается принципа обращаемости.

22. При рассмотрении вопроса о правах держателя векселя и ограничениях этих прав, связанных с притязаниями или возражениями со стороны других сторон, тем, кто разрабатывал Конвенцию, пришлось делать выбор между совершенно различными, но вместе с тем оправданными подходами, используемыми в системе гражданского права и в системе общего права. В результате была выбрана прагматичная двухуровневая система, в которой проводится различие между простым держателем и "защищенным держателем". Права защищенного держателя защищены от притязаний и возражений других сторон в большей степени, чем права обычного держателя.

23. Хотя такое решение по форме аналогично системе, используемой в странах общего права, в действительности оно является компромиссным, поскольку основывается как на подходах, используемых в системе гражданского права, так и на подходах, используемых в системе общего права. Например, согласно Конвенции, лицо становится держателем, даже если вексель был получен при таких обстоятельствах, включая отсутствие правоспособности или обман, принуждение или ошибку любого рода, которые вызвали бы притязания на вексель или возражения против ответственности по векселю. Такой режим напоминает в большей степени положения гражданского, чем общего права, регулирующие этот вопрос. Возможно, наиболее важным является то, что лицу, являющемуся владельцем векселя, который индоссирован на его имя или на котором последний индоссамент является бланковым и на котором имеется непрерывный ряд индоссаментов, может быть предоставлен статус защищенного держателя, даже если любой из

индоссаментов, имеющихся на векселе, был подложным или был совершен представителем, не имевшим на это полномочий.

24. Конвенция предусматривает более широкую защиту прав защищенных держателей, поскольку в ней не содержится каких-либо требований о том, чтобы защищенные держатели производили оценку векселя. Кроме того, критерий, соблюдение которого необходимо для получения статуса защищенного держателя, является несложным, и предполагается, что каждый держатель является защищенным, если не доказано обратное.

25. Права простых держателей, хотя и не столь прочно, как права защищенных держателей, также в значительной степени защищены от притязаний и возражений других сторон. По существу, эту защиту обеспечивают держателю положения Конвенции, в соответствии с которыми определенные притязания или возражения могут быть выдвинуты лишь при том условии, что держатель знал о них или участвовал в обмане или краже в отношении векселя.

26. Согласно Конвенции, передача векселя защищенным держателем наделяет любого последующего держателя всеми правами на вексель и по векселю, которые имел защищенный держатель. Эта так называемая "защитная норма" также направлена на содействие обращаемости векселей. Основную ценность она представляет для защищенного держателя как индоссанта, поскольку она сохраняет стоимость средств, которые он затратил, принимая вексель в первую очередь. Однако держатель, который не имеет прав на какую-либо защиту, не может просто "отмыть" вексель путем его передачи защищенному держателю и затем получения его обратно.

D. Гарантии, касающиеся передачи

27. В статье 45 Конвенции освещается вопрос, который в существующих основных правовых системах трактуется по-разному. Кроме того, эта статья привносит в область права, касающегося оборотных документов, принцип, который в странах гражданского права регулируется общими правовыми нормами, касающимися купли-продажи или договорных отношений.

28. Согласно этой норме, в отсутствие договоренности об ином лицо, передающее вексель посредством индоссамента и вручения или простым вручением, дает определенные предполагаемые заверения в отношении качества векселя и незнания им о каком-либо факте, который мог бы нанести ущерб праву приобретателя на оплату векселя против основного лица, несущего ответственность по нему. Эти заверения в отношении качества представляют собой выдачу гарантии в том, что никакая подпись на векселе не была подделана или совершена без полномочий и что вексель не был существенно изменен. Вытекающая из этой статьи ответственность лица, передающего вексель, возникает лишь в том случае, если приобретатель получил вексель, не зная об обстоятельствах, порождающих такую ответственность.

29. Предусматриваемая в этой статье ответственность, с одной стороны, меньше, а с другой стороны, больше, чем ответственность, которую несет индоссант: меньше, поскольку не гарантирует оплаты векселя и ею может воспользоваться лишь непосредственный приобретатель; больше, поскольку приобретатель может даже до наступления срока платежа по векселю взыскать сумму, выплаченную им лицу, передавшему вексель, независимо от предъявления, отказа в акцепте или платеже или протеста.

E. Гарантии и авали

30. Положения Конвенции, касающиеся ответственности гаранта, содержат в себе одну из наиболее привлекательных особенностей этого документа. В Конвенции разумно признается как аваль, или женевский тип гарантии, так и другой, менее прочный тип гарантии, известный в странах общего права.

31. Статья 46 Конвенции предусматривает, что платеж по векселю может быть гарантирован либо до, либо после того, как он был акцептован, на всю сумму или ее часть за любую сторону или плательщика. Гарантию может дать любое лицо, независимо от того, является ли оно стороной. Гарантия выражается словами: "гарантирован", "аваль", "считать за аваль" или словами равнозначного смысла, сопровождаемыми подписью гаранта, или она выражается в виде одной только подписи на лицевой стороне векселя. Фактически любая подпись на лицевой стороне векселя, помимо подписи векселедателя простого векселя, векселедателя переводного векселя или плательщика, является гарантией. Слова, с помощью которых выражается гарантия, определяют характер обязательства, которое берет на себя гарант. В отсутствие какого-либо указания на сторону, за которую предоставляется гарантия, она, согласно положениям Конвенции, толкуется как гарантия для плательщика, акцептанта или векселедателя простого векселя.

32. Важнейшее различие между двумя типами гарантий, признаваемых Конвенцией, в конечном счете заключается в тех возражениях, которые гарант может выдвигать против держателя или защищенного держателя. Различие между ними зависит от того, какими словами выражена гарантия (например, использование слов "гарантирован" и "аваль" приводит к разным результатам), и от того, является ли гарант финансовым учреждением. Считается, что гарант, который является банком или иным финансовым учреждением и который выражает свою гарантию в виде одной только подписи, дает более прочную гарантию, или "аваль", а гарант, который не является банком или иным финансовым учреждением и который делает то же самое, дает менее прочную гарантию.

F. Другие новые положения, имеющие практическую важность

33. В Конвенции содержится ряд новых положений, которые, вероятно, могут быть полезными для современной коммерческой практики. В Конвенции отражены последние изменения в этой области, в то время как многие правовые нормы различных стран, регулирующие оборотные документы, более не соответствуют изменяющейся деловой практике. Можно отметить следующие новые положения:

1. Векселя с плавающей процентной ставкой

34. Конвенция допускает оплату векселя с процентами при изменяемой процентной ставке без ущерба для его обращаемости. Когда используемый метод соответствует требованиям Конвенции, подлежащая уплате сумма считается определенной, несмотря на изменяемую процентную ставку. В целях защиты должников Конвенция допускает изменение ставки только в соответствии с положениями, обусловленными в векселе, и по отношению к одной или нескольким базисным процентным ставкам, которые должны быть опубликованы или иным образом общедоступны. В качестве дополнительной меры защиты предусматривается, что базисная ставка не должна подлежать, прямо или косвенно, одностороннему определению ни одним из лиц, указанных в векселе в момент его выставления, за исключением случая, когда это лицо указано только в положениях, касающихся базисной ставки. Кроме того, могут быть предусмотрены пределы допустимых колебаний процентной ставки.

2. Обменные курсы вне векселя

35. Конвенция допускает также указание на курс иностранной валюты вне векселя, например банковский обменный курс в конкретном месте в определенную дату, используемый при расчете суммы векселя. В этом случае также сумма векселя считается определенной, даже если в векселе указано, что она подлежит выплате в соответствии с курсом, который указан в векселе или который подлежит определению согласно указаниям, содержащимся в векселе.

3. Векселя, оплачиваемые частями

36. Конвенция допускает оплату векселей, охватываемых ее положениями, частями в последовательные даты. В них может содержаться также "условие о сокращении срока оплаты", т.е. указание на то, что в случае неуплаты любой части весь невыплаченный остаток подлежит немедленной уплате.

4. Вексель, сумма которого выражена и подлежит выплате в той или иной валютно-расчетной единице

37. Конвенция устанавливает режим, при котором векселя могут оплачиваться в других единицах ценности помимо официальных национальных валют государств. Это достигается определением терминов "деньги" и "валюта", которое помимо обычных средств обращения, принятых правительствами в качестве официальной валюты, включает валютно-расчетную единицу, которая устанавливается межправительственным учреждением или соглашением между двумя или более государствами, например, специальное право заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда, Европейскую валютную единицу (ЭКЮ) и расчетную единицу Зоны преференциальной торговли государств Восточной и Южной Африки (РЕЗПТ). В Конвенции содержится также новое полезное правило, касающееся выбора валюты в тех случаях, когда валютно-расчетная единица, в которой должен быть оплачен вексель, не является переводной в отношениях между лицом, которое должно оплатить вексель, и лицом, получающим платеж.

5. Обязательства в иностранной валюте

38. В Конвенции предпринята попытка избежать противоречий, которые могут возникать в случае переводных и простых векселей, выставленных в валюте, не являющейся валютой места платежа. Согласно тексту Конвенции, за исключением случаев, когда векселедатель переводного или простого векселя указал, что он должен быть оплачен в определенной валюте, не являющейся валютой, в которой выражена подлежащая уплате сумма, платеж должен производиться в последней из указанных валют. В тех случаях, когда это правило применимо, оно не даст возможности должнику исполнить свое обязательство путем платежа в другой валюте, например в местной. Это положение полезно тем, что оно обеспечивает большую определенность в случае колебаний обменных курсов.

39. Во избежание нарушения правил валютного контроля и других положений, касающихся защиты государственной валюты, в Конвенции предусмотрен ряд модифицирующих правил, которые должны применяться в исключительных обстоятельствах.

6. Несобственноручная подпись

40. Здесь в Конвенции также предпринята попытка приспособить нормы права к новой технологии, предусмотрев, что слово "подпись" включает не только собственноручную подпись, но и факсимиле или иное эквивалентное удостоверение аутентичности с помощью других средств.

7. Правила, касающиеся утраченных векселей

41. В отношении утраченных векселей предусмотрены новые правила. В частности, сторона, от которой истребуется платеж по утраченному векселю, может потребовать от лица, требующего платежа, представить обеспечение для возмещения любого ущерба, который она может понести в результате последующей оплаты утраченного векселя.

8. Неполная форма протеста

42. Конвенция предусматривает ослабление очень жестких норм в отношении протеста, которые существуют в странах общего права. Она предусматривает также новые общие нормы для государств - сторон нЖеневской конвенции, в которых отсутствуют положения, регулирующие процедуры совершения протеста. В соответствии с новым режимом, если вексель не предусматривает обязательного протеста, протест может быть заменен письменным заявлением на векселе, которое подписывается и датируется плательщиком или акцептантом или векселедателем простого векселя, или, если вексель домицилирован для целей платежа у лица, указанного в векселе, - этим лицом. В заявлении должно указываться, что в акцепте или платеже было отказано. Кроме того, период, который обычно предоставляется для совершения протеста, продлен в Конвенции до четырех рабочих дней.

9. Единый срок исковой давности

43. Конвенция предусматривает единый срок исковой давности. В соответствии с Конвенцией право на иск по векселю почти во всех случаях утрачивается по истечении четырех лет. Единственным исключением является случай, когда сторона оплачивает вексель, по которому первичную ответственность несет другая сторона; при этом иск о возмещении (регрессный иск) не может быть предъявлен после истечения одного года.

10. Выставление векселя "без оборота"

44. В Конвенции содержится норма, которая должна содействовать применению штрафных санкций. Согласно новой норме, векселедатель переводного векселя может исключить или ограничить свою ответственность за акцепт или платеж путем прямой оговорки в векселе, например, путем выставления векселя "без оборота". Такая оговорка будет действительна только в том случае, если еще какая-либо сторона является или становится ответственной по векселю.

G. Заключительные положения

45. В заключительных статьях содержатся обычные положения, в соответствии с которыми депозитарием Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций. Конвенция была открыта для подписания по 30 июня 1990 года и подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами. Она открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия ее подписания. В соответствии с пунктом 1 статьи 89 Конвенция вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении.

46. Тексты Конвенции на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными. В заключительных статьях содержатся также положения, касающиеся осуществления Конвенции в государствах, имеющих две или более территориальные единицы, в которых применяются различные правовые системы.

Дополнительную информацию о Конвенции можно получить в Секретариате ЮНСИТРАЛ.

VII. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОПЕРАТОРОВ ТРАНСПОРТНЫХ ТЕРМИНАЛОВ

Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле: записка Секретариата* (A/CN.9/385) [Подлинный текст на английском языке]

1. Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле была принята 17 апреля 1991 года и открыта для подписания 19 апреля 1991 года на всемирной дипломатической конференции в Вене, Австрия. Конвенция основывается на проекте, подготовленном Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), и на первоначальном предварительном проекте конвенции, разработанном Международным институтом по унификации частного права (МИУЧП).

2. В Конвенции устанавливается унифицированный правовой режим, регулирующий вопросы ответственности оператора транспортного терминала (ниже в настоящей записке - также "оператор терминала" или "оператор") за утрату или повреждение груза или за задержку в передаче груза. Операторы терминалов представляют собой коммерческие предприятия, которые обрабатывают грузы до, в ходе или после перевозки грузов. Их услуги могут привлекаться на основании договора грузоотправителем, перевозчиком или грузополучателем. Обычно оператор выполняет одну или несколько из следующих транспортных операций: погрузка, разгрузка, хранение, штивка, размещение, укладка или увязка. На практике для обозначения подобных предприятий используются различные термины, в число которых, например, входят следующие: склад, база, хранилище, терминал, порт, док, стивидор, портовые погрузочно-разгрузочные компании, железнодорожная станция или грузовой аэротерминал. Применимость Конвенции определяется на основе транспортных услуг, которые предоставляют подобные предприятия, независимо от наименования или названия соответствующего предприятия.

A. Принципиальные соображения, лежащие в основе Конвенции

Необходимость в императивных нормах об ответственности

3. Согласно национальному праву многих стран стороны в принципе свободны регулировать на основании договора ответственность операторов терминалов. Многие операторы используют эту свободу и включают в свои общие договорные условия оговорки, существенно ограничивающие их ответственность за груз. В национальном праве некоторых стран на свободу операторов терминалов устанавливать пределы своей ответственности распространяются императивные ограничения.

4. Ограничения ответственности, устанавливаемые в общих договорных условиях, ограничивают, например, стандарт осмотрительности, который должен соблюдать оператор, исключают или ограничивают ответственность за действия служащих или агентов оператора, возлагают на заявителя требования бремя доказывания обстоятельств, устанавливающих ответственность оператора, оговаривают короткие погасительные сроки по искам к оператору и устанавливают низкие финансовые пределы ответственности. Финансовые пределы ответственности часто устанавливаются на столь низком уровне, что для большинства видов грузов максимальная сумма убытков, которые могут быть возмещены, составляет лишь незначительную часть фактически понесенных убытков.

5. Такие широкие ограничения ответственности и исключения из нее вызывают серьезную обеспокоенность. В принципе считается нежелательным перекладывать риск утраты или повреждения груза с оператора терминала, который имеет наибольшие возможности по обеспечению безопасности грузов, на грузовладельца, возможности влияния которого на причины утраты или повреждения ограничены. Широкие исключения и пределы ответственности, если они действуют в течение продолжительного времени, могут снизить имеющиеся у операторов терминалов стимулы к уделению неослабного внимания процедурам функционирования, предназначенным для недопущения утраты или повреждения грузов. Кроме того, поскольку владелец груза имеет ограниченный доступ к информации относительно

*Настоящая записка подготовлена Секретариатом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в информационных целях; она не является официальным комментарием к Конвенции.

источника повреждения, возложение на него бремени доказывания фактов, устанавливающих ответственность оператора, рассматривается в качестве создания необоснованного препятствия для возмещения ущерба.

6. Такая обеспокоенность может стать еще более серьезной в случае, если транспортные услуги на конкретном маршруте перевозки предоставляются только одним или ограниченным числом операторов.

Пробелы в режимах ответственности, не заполненные международными конвенциями

7. Когда грузоотправитель передает предназначенный к перевозке груз оператору терминала, течение ответственности перевозчика может еще не наступить; в месте назначения период ответственности перевозчика может истечь в момент, когда он передает груз оператору терминала, что обычно происходит до передачи груза грузополучателю или следующему перевозчику. Хотя ответственность перевозчика на основании различных транспортных конвенций в значительной степени регулируется единообразными и императивными нормами, могут существовать периоды, в течение которых транзитные грузы не подпадают под какой-либо императивный режим. Негативные последствия таких пробелов в режиме ответственности являются весьма серьезными, поскольку в соответствии со статистическими данными большинство случаев утраты или повреждения груза происходит не в ходе фактической перевозки, а во время транспортных операций до или после перевозки.

Необходимость в согласовании и модернизации

8. Устанавливаемые национальными правовыми системами нормы, которые регулируют ответственность операторов терминалов, существенно различаются как с точки зрения их источника, так и содержания. Эти нормы могут включаться в гражданские или торговые кодексы либо в иные своды правовых норм, регулирующих вопросы хранения или складирования грузов. Что касается стандарта ответственности, то в некоторых правовых системах предусматривается строгая ответственность оператора терминала за грузы и он может быть освобожден от ответственности только в том случае, если установлено наличие некоторых условий, относящихся к весьма ограниченной группе обстоятельств, освобождающих от ответственности. В других системах оператор несет ответственность за небрежность, т.е. в том случае, если он не принимает разумных мер предосторожности в отношении груза. Другие различия касаются бремени доказывания наличия обстоятельств, устанавливающих ответственность оператора. Согласно многим системам ограниченный набор доказательств, представленных заявителем требования, достаточен для установления презумпции ответственности оператора, а затем бремя доказывания наличия обстоятельств, освобождающих от ответственности, переносится на оператора. Имеются, однако, также и такие правовые системы, в которых бремя доказывания наличия обстоятельств, устанавливающих ответственность оператора возлагается на заявителя требования. Кроме того, существуют расхождения в том, что касается финансовых пределов ответственности. В некоторых правовых системах ответственность оператора не ограничивается, а в других устанавливаются пределы такой ответственности. Еще одна группа различий касается сроков исковой давности. В некоторых правовых системах предусматриваются весьма длительные сроки. Эти расхождения могут усугубляться и в силу того факта, что в некоторых правовых системах на операторов распространяются различные нормы ответственности в зависимости от характера предоставляемых услуг. Например, на вопросы хранения груза на складе оператора и погрузки грузов в трюм судна могут распространяться различные своды норм.

9. Такие расхождения в правовом регулировании вызывают трудности, в частности, для перевозчиков и других пользователей транспортных услуг, которые вступают в отношения с операторами терминалов в различных странах.

10. Кроме того, многие национальные правовые нормы не отвечают условиям современной практики функционирования транспортных терминалов. Например, национальные правовые нормы могут не учитывать вопросы использования контейнеров или компьютеризированных методов передачи сообщений или могут не регулировать надлежащим образом вопрос об опасных грузах.

Последствия и преимущества принятия Конвенции

11. Конвенция была подготовлена с целью устранить или сократить вышеупомянутые расхождения в правовых режимах, применимых к международной перевозке грузов. В закрепленных решениях учитываются законные интересы грузовладельцев, перевозчиков и операторов терминалов.

12. Конвенция отвечает интересам грузовладельцев, поскольку она предусматривает конкретный и сбалансированный правовой режим получения компенсации от оператора. Это имеет особое значение для грузовладельца в том случае, когда грузы повреждены или утрачены оператором до начала течения ответственности перевозчика за грузы или после прекращения такой ответственности. В подобной ситуации, при которой оператор терминала обычно является единственным лицом, от которого может быть истребовано возмещение ущерба, неимперативные национальные нормы об ответственности могут создавать лишь ограниченные возможности для получения грузовладельцем компенсации от оператора терминала.

13. Конвенция также учитывает интересы перевозчиков в случаях, когда грузы повреждаются оператором терминала в течение периода, когда перевозчик несет ответственность за груз. В подобном случае, при котором, согласно

императивному режиму, перевозчик часто несет ответственность перед владельцем груза, перевозчик сможет в качестве основания для регрессного иска к оператору терминала сослаться на императивный режим Конвенции.

14. Усовершенствование и согласование норм об ответственности, проведенное в Конвенции, также отвечает интересам операторов терминалов. Конвенция предусматривает современный правовой режим, отвечающий формирующейся практике терминальных операций. Нормы, касающиеся документации, носят либеральный и согласованный характер и позволяют оператору использовать электронный обмен данными (ЭДИ). В число других норм, отвечающих интересам операторов терминалов, входят те, которые устанавливают относительно низкие финансовые пределы ответственности и наделяют оператора правом удерживать груз в связи с возникшими у него издержками и требованиями.

B. Подготовительная работа

15. Конвенция берет свое начало в работе Международного института по унификации частного права (МИУЧП) по вопросу о договорах о хранении и складировании грузов, которая привела к принятию в 1983 году Советом управляющих МИУЧП предварительного проекта конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов[1].

16. По договоренности между МИУЧП и ЮНСИТРАЛ предварительный проект конвенции был передан на рассмотрение ИНСИТРАЛ в 1984 году с целью подготовки унифицированных норм по этому вопросу. Рабочая группа ЮНСИТРАЛ по международной договорной практике, перед которой была поставлена задача выработки унифицированных норм, посвятила этим вопросам четыре сессии[2] и рекомендовала принять унифицированные нормы в форме конвенции. Проект конвенции был передан всем государствам и заинтересованным международным организациям для представления комментариев. В 1989 году после внесения различных изменений в этот текст[3] ЮНСИТРАЛ утвердила проект конвенции об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле. Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций по рекомендации ЮНСИТРАЛ постановила созвать дипломатическую конференцию для принятия конвенции.

17. Конференция Организации Объединенных Наций по вопросу об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле проходила в Вене, Австрия, со 2 по 19 апреля 1991 года. В работе Конференции приняли участие представители 48 государств, а также межправительственных организаций и международных неправительственных организаций, заинтересованных в этой теме. На Конференции были тщательно рассмотрены все вопросы, в том числе мнения, которые были изучены и отклонены в ходе подготовительной работы в рамках ЮНСИТРАЛ. Конвенция была принята 17 апреля 1991 года[4]. До 30 апреля 1992 года - предельного срока для подписания Конвенции - ее подписали следующие государства: Испания, Мексика, Соединенные Штаты Америки, Филиппины и Франция.

C. Важнейшие положения Конвенции

Определения

18. Для применения Конвенции необходимо, чтобы транспортные услуги предоставлялись лицом, подпадающим под определение термина "оператор транспортного терминала". Согласно определению в статье 1(a), оператором транспортного терминала является "лицо, которое в ходе выполнения своей работы обязуется принять в свое ведение груз, являющийся объектом международной перевозки, с целью предоставления или обеспечения предоставления транспортных услуг в отношении этого груза в районе, который оно контролирует либо который оно имеет право посещать или использовать. Однако лицо не будет считаться оператором в том случае, если оно является перевозчиком в соответствии с применимыми нормами права, регулирующими перевозку".

19. "В ходе выполнения своей работы". Конвенция применяется только в том случае, если предоставление транспортных услуг представляет собой коммерческую деятельность. Это не означает, что предоставление конкретной

---

[1]Предварительный проект конвенции и пояснительный доклад опубликованы в документе UNIDROIT, Study XLIV - Doc.24, Rome, September 1983.

[2]A/CN.9/260 (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том VI: 1985 год, часть вторая, IV, A); A/CN.9/275 (воспроизводится в Ежегоднике, том XVII: 1986 год, часть вторая, III, A); A/CN.9/287 (воспроизводится в Ежегоднике, том XVIII: 1987 год, часть вторая, III, A); и A/CN.9/298 (воспроизводится в Ежегоднике, том XIX: 1988 год, часть вторая, II, A).

[3]Обсуждения в Комиссии отражены в докладе Комиссии о работе ее двадцать второй сессии (A/44/17) (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XX: 1989 год, часть первая, A), пункты 11-225.

[4]Сборник документов дипломатической конференции был опубликован в документе A/CONF.152/14 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.XI.3).

транспортной услуги должно осуществляться за вознаграждение. Например, в некоторых терминалах краткосрочное хранение в месте назначения может осуществляться "бесплатно", а сборы начнут взиматься после истечения второго или третьего дня хранения.

20. "Груз, являющийся объектом международной перевозки". Если транспортные услуги предоставляются в отношении груза, являющегося объектом внутренней перевозки, Конвенция не применяется. Для того чтобы обеспечить определенность относительно применимого режима, в статье 1(c) устанавливается, что место отправления и место назначения должны "идентифицироваться" как находящиеся в двух различных государствах уже на момент, когда оператор принимает груз в свое ведение.

21. "Транспортные услуги". В статье 1(d) Конвенции содержится не носящий исчерпывающего характера перечень услуг, входящих в категорию транспортных услуг, регулируемых Конвенцией. Приведенные примеры (хранение, складирование, погрузка, разгрузка, штивка, размещение, укладка и увязка) указывают на то, что эти услуги включают только физическую обработку грузов и не охватывают, например, промышленную переработку, такую, как переупаковку или очистку грузов, или финансовые или коммерческие услуги.

22. "Район, который оно контролирует либо который оно имеет право посещать или использовать". На первоначальном этапе подготовительной работы в рамках Рабочей группы ЮНСИТРАЛ использовалась предпосылка о том, что проект Конвенции должен применяться в том случае, если хранение товаров представляет собой часть услуг оператора. На основании такого подхода исключались бы, например, те стивидорские компании, которые ограничивают свои услуги погрузкой и разгрузкой грузов, не осуществляя самостоятельного хранения грузов. Для того чтобы более четко зафиксировать этот подход, Рабочая группа включила в определение критерий о том, что оператор должен предоставлять свои услуги "в районе, который он контролирует либо который он имеет право посещать или использовать". Впоследствии сфера применения проекта Конвенции была расширена на охват предоставления различных транспортных услуг, даже не связанных с хранением грузов. С учетом расширенной сферы применения критерий, касающийся района, в котором предоставляются услуги, также приобрел более широкое значение. Это означает, например, что штивка или размещение грузов в трюме судна будут рассматриваться в качестве услуги, предоставленной в районе, который оператор имеет право посещать; товарная пристань, на которой оператор перемещает грузы и которая используется различными предприятиями, будет представлять собой район, который оператор имеет право использовать; склад оператора будет представлять собой район, который он контролирует.

23. "Лицо не будет считаться оператором в том случае, если оно является перевозчиком в соответствии с применимыми нормами права, регулирующими перевозку". Из сферы применения Конвенции исключаются случаи, когда какое-либо лицо предоставляет транспортные услуги в период, когда оно несет ответственность за груз в соответствии с нормами права, регулирующими перевозку. Например, если конкретная морская перевозка груза регулируется Гамбургскими правилами и перевозчик принимает груз в свое ведение в порту погрузки и складирует его до начала рейса или хранит грузы, находящиеся в его ведении, в течение некоторого времени в порту разгрузки, то ответственность перевозчика за груз, хранимый им в порту, будет регулироваться Гамбургскими правилами, а не Конвенцией об операторах терминалов.

Период ответственности

24. Ответственность оператора за груз начинается в момент, когда оператор принимает его в свое ведение, и заканчивается в момент, когда оператор передает его или предоставляет в распоряжение лицу, управомоченному принять его (статья 3). Концепцию "принятия груза в свое ведение" следует рассматривать с учетом видов услуг, которые может предоставлять оператор, и с учетом того факта, что оператор может предоставлять услуги в то время, когда ответственность за груз несет другое лицо, обычно перевозчик. Когда оператор принимает груз для его складирования, груз будет находиться в его ведении с момента, когда груз передан на его попечение или под его контроль. В случае, однако, когда оператор начинает обработку груза предоставлением таких услуг, как погрузка, разгрузка, штивка, размещение, укладка или увязка, услуги могут предоставляться оператором в то время, когда груз находится "в ведении" перевозчика. В ходе предоставления таких услуг оператор может не считаться принявшим груз на свое попечение или под свой полный контроль. В подобных случаях можно считать, что груз принят "в ведение" в тот момент, когда оператор входит в физический контакт с грузом.

25. Аналогично значение концепции "его передачи или предоставления в распоряжение лицу, управомоченному принять его" зависит от конкретных обстоятельств дела. Если "передача" происходит путем выдачи груза со склада оператора и передачи его на попечение перевозчика или грузополучателя, соответствующим моментом будет тот, когда оператор снимает с себя попечение или контроль над грузом. Если услуги оператора ограничиваются, например, штивкой, размещением, укладкой или увязкой, которые часто производятся в то время, когда груз находится в ведении перевозчика, период ответственности оператора закончится в момент, когда оператор завершает операции с грузом.

26. Цель концепции предоставления груза "в распоряжение лицу, управомоченному принять его" состоит в том, чтобы позволить оператору прекратить свою ответственность по Конвенции в момент, когда он исполняет все свои обязательства, даже если лицо, управомоченное принять груз, такой груз не принимает. Для прекращения

ответственности на основании Конвенции передача груза в распоряжение управомоченного лица должна осуществляться в соответствии с договором и обычаями, применимыми в конкретном случае.

Выдача документа

27. Согласно Конвенции решение вопроса о выдаче документа, удостоверяющего получение груза, в принципе оставляется на усмотрение оператора (статья 4). Однако, если заказчик просит выдать такой документ, оператор должен сделать это. Подобный порядок необходим для учета практики различных терминальных операций. Например, когда операции ограничиваются креплением контейнеров, штивкой или размещением груза или укладкой, документы в обычном порядке могут не выдаваться. Когда операции включают складирование, операторы обычно выдают документ, удостоверяющий получение груза.

28. В Конвенции предусматривается, что документ может выдаваться "в любой форме, при которой сохраняется содержащаяся в нем информация". Далее предусматривается, что подпись может быть "собственноручной подписью либо ее факсимиле или иным эквивалентным удостоверением аутентичности с помощью других средств". В это положение не включено оговорки о требовании, что конкретные средства удостоверения аутентичности должны допускаться применимым правом. Слова "эквивалентное удостоверение аутентичности" должны толковаться как требование о том, что использованный метод должен быть достаточно надежным с учетом обычаев, применимых к конкретному случаю.

29. В ряде положений Конвенции имеются ссылки на уведомления и запросы (статьи 4(1); 5(3), (4); 10(4); 11(1), (2), (5); 12(2), (4), (5)). В статье 1(е) и (ф) указывается, что уведомление или запрос должны делаться "в форме, при которой обеспечивается запись содержащейся в нем информации". Цель этого положения, аналогичного положению о форме документа, выдаваемого оператором, и подготовленного на основе эквивалентных формулировок в ряде международных правовых текстов, состоит в том, чтобы четко установить, что, с одной стороны, действительное уведомление или запрос в соответствии с Конвенцией не могут быть сделаны в устной форме и что, с другой стороны, уведомление или запрос могут быть сделаны в форме письменного документа или могут быть переданы с помощью использования электронного обмена данными (ЭДИ). Поскольку применение ЭДИ требует, чтобы обе стороны использовали надлежащее и сопоставимое оборудование, применение методов электронной передачи сообщений предполагает наличие предварительной договоренности сторон.

Основания ответственности

30. В Конвенции регулируется ответственность оператора за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, а также задержки в передаче груза (статья 5). Вопрос о том, охватывает ли концепция "ущерба" упущенную прибыль, оставляется на решение на основании применимого права.

31. Согласно Конвенции ответственность оператора основывается на принципе презумпции вины или небрежности. Это означает, что после того, как заявитель требования установит, что утрата или повреждение произошли во время периода ответственности оператора, возникает презумция о том, что утрата или повреждение были вызваны небрежностью оператора. Оператор может быть освобожден от ответственности, если он докажет, что он, его служащие или агенты, либо другие лица, услуги которых оператор использует для предоставления транспортных услуг, приняли все меры, которые могли разумно требоваться, чтобы избежать утраты или повреждения.

32. Относительно принципа презюмирования ответственности высказывались оговорки на том основании, что в некоторых терминалах лица, хранящие в терминалах груз, могут посещать терминал для осмотра груза, отбора образцов или показа груза возможным покупателям и что в результате этого операторы терминалов не могут осуществлять полный контроль над грузом. Эти оговорки не были приняты, поскольку было сочтено, что возложение бремени доказывания небрежности на грузовладельца будет на практике зачастую означать, что владелец не сможет установить ответственность за ущерб, причиненный хищениями, кражами или плохой организацией работы. Кроме того, можно с разумными основаниями предполагать, что операторы должны организовать надлежащий контроль за грузом и что принцип презюмирования ответственности будет действовать в этой связи в качестве надлежащего стимула.

Пределы ответственности

33. В Конвенции предусматриваются две различные категории финансовых пределов ответственности оператора, в зависимости от вида перевозки, к которой относятся терминальные операции (статьи 6 и 16). Нижние пределы применимы к терминальным операциям, касающимся перевозки грузов морем или по внутренним водным путям, а высшие пределы применяются к другим терминальным операциям. Проведение такого различия отражает тот факт, что стоимость грузов, перевозимых морем или по внутренним водным путям, как правило ниже, чем в случае использования других видов транспорта. Кроме того, такие более низкие пределы, которые в значительной степени соответствуют пределам, устанавливаемым в конвенциях, регулирующих перевозку грузов морем или по внутренним водным путям, направлены на то, чтобы установить для морских и внутренних водных терминалов такой же режим, что и для перевозчиков, осуществляющих перевозки морем и по внутренним водным путям.

34. Пределы ответственности за утрату или повреждение груза основываются исключительно на весе груза. В Конвенции не предусматриваются альтернативные пределы, основывающиеся на месте или другой единице отгрузки, как это делается, например, в Гамбургских правилах и Гаагских правилах. Это будет означать, что чем легче и меньше будут грузовые места, тем ниже будут пределы ответственности оператора по сравнению с пределами ответственности морского перевозчика. Причиной того, что пределы ответственности на основании каждого места предусмотрены не были, явилось стремление избежать трудностей в толковании пределов ответственности на основании места или другой единицы отгрузки.

35. В Конвенции не устанавливается общего предела ответственности для случая, когда по причине одного и того же события повреждается груз, принадлежащий ряду различных владельцев. Например, пожар в терминале может вызвать широкую ответственность оператора, несмотря на ограничение, применимое в отношении каждого заявителя требования. Такие "чрезвычайные" пределы не были приняты в силу того, что единый предел, по всей вероятности, был бы слишком низким для крупных терминалов и, однако, не представлял бы собой действительного ограничения ответственности для менее крупных терминалов. В то же время удовлетворительного критерия для установления различных общих пределов в зависимости от размеров терминала отыскать невозможно. Кроме того, было сочтено, что вопрос об ответственности, возникающей в результате таких чрезвычайных событий, может быть решен с помощью страхования.

Применение в отношении внедоговорных требований

36. Статья 7(2) и (3) регулирует возражения ответчика и пределы ответственности, которыми могут воспользоваться служащие или агенты оператора или самостоятельные лица, действующие на основании договора с оператором. Эти положения не касаются права на иск в отношении таких лиц. В них только распространяется на подобных лиц возможность использовать возражения ответчика и пределы ответственности, если в соответствии с применимым правом в отношении таких лиц возникает право на иск.

37. В Конвенции прямо не рассматривается вопрос о том, связаны ли служащие или агенты оператора или самостоятельные лица, действующие на основании договора с ним, соглашением между оператором и заказчиком об увеличении пределов ответственности или об отказе от возражений отвечика.

Утрата права на ограничение ответственности

38. Оператор теряет право ссылаться на финансовые пределы ответственности, если доказано, что он сам либо его служащие или агенты действовали безответственно, как это определяется в статье 8. Оператор не утрачивает право ссылаться на пределы ответственности, если подобным образом действует самостоятельное лицо, заключившее договор с оператором.

39. В ходе подготовки Конвенции предлагалось предусмотреть утрату оператором права ссылаться на пределы ответственности только в том случае, если в действиях самого оператора присутствует грубая вина, и не предусматривать утрату такого права в случае подобных действий его служащих или агентов. Возобладало, однако, мнение о том, что контроль за служащими и агентами является обязанностью оператора и что он должен нести риск безответственных действий с их стороны.

Обеспечительные права в отношении грузов

40. В статье 10, согласно которой оператору предоставляется право удерживать груз в связи с возникшими у него требованиями, собственно право на продажу удержанного груза не устанавливается. Право продажи рассматривается в Конвенции только в той мере, в которой такое право существует согласно закону государства, где находится удерживаемый груз.

Исковая давность

41. Устанавливая двухлетний срок погасительной давности в отношении исков к оператору (статья 12), авторы Конвенции преследовали цель не допустить такой ситуации, при которой для перевозчика было бы трудно или невозможно возбудить регрессный иск в отношении оператора. Подобная ситуация возникнет в том случае, если иск к перевозчику предъявляется или решение о его ответственности выносится непосредственно до или после истечения двухлетнего срока исковой давности. Согласно статье 12(5) предусматривается возможность заявления требования против оператора даже после истечения срока исковой давности, если иск предъявляется в течение 90 дней после того, как перевозчик признается ответственным по иску против него самого или оплачивает требование на котором основывался такой иск.

Заключительные положения

42. Несмотря на предложения о том, что следует предусмотреть возможность оговорок к Конвенции, было принято решение, что оговорки допускать не следует (статья 21).

43. Стремление к тому, чтобы Конвенция как можно скорее вступила в силу, отражено в статье 22, согласно которой Конвенция вступает в силу в момент присоединения к ней пяти государств.

Дополнительная информация о Конвенции может быть получена в Секретариате ЮНСИТРАЛ.

VIII. КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/395) [Подлинный текст на английском языке]

1. В своем письме от 31 января 1994 года Генеральный секретарь Международной торговой палаты (МТП) обратился к Комиссии с просьбой рассмотреть вопрос о том, чтобы рекомендовать подготовленный в 1993 году вариант Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (далее в тексте - "УПО 500", на основе номера издания МТП) для использования во всем мире. Краткая пояснительная записка к УПО 500, подготовленная МТП, содержится в приложении I. Подлинный текст УПО 500 на английском языке воспроизводится в приложении II.

2. В порядке общей информации можно отметить, что вопрос о документарных аккредитивах представляет собой тему, к которой Комиссия проявляла интерес с момента своего создания, и что она рекомендовала предыдущие варианты УПО для использования во всем мире. Комиссия рекомендовала использование варианта УПО 1962 года на своей второй сессии, варианта 1974 года - на своей восьмой сессии, а варианта 1983 года ("УПО 400") - на своей семнадцатой сессии[1].

[1]Рекомендации Комиссии относительно использования предыдущих вариантов УПО содержатся соответственно в докладах о работе второй сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать четвертая сессия, Дополнение № 18 (A/7618), пункты 90-95), восьмой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцатая сессия, Дополнение № 17 (A/10017), пункты 33-41) и семнадцатой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать девятая сессия, Дополнение № 17 (A/39/17), пункты 125-129.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

УПО 500

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В результате изменений, произошедших за последние 10 лет, Комиссия по банковским методам и практике Международной торговой палаты пересмотрела Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УПО 400). Новые Правила, известные под названием УПО 500, вступили в силу 1 января 1994 года.

Документарные аккредитивы, которые также называются просто аккредитивами, часто используются в международной торговле для осуществления платежа за товары. Банк в стране покупателя принимает на себя обязательство уплатить продавцу по предъявлении документов, подтверждающих поставку и другие ключевые данные, касающиеся товаров. Обычно аккредитив выдается с оплатой продавцу в банке его собственной страны. Платеж может производиться по предъявлении или с отсрочкой. В аккредитивах часто оговаривается, что тратты должны представляться на акцепт или учет.

Правила международной практики применительно к этим операциям были впервые кодифицированы МТП в 1933 году. Последний пересмотренный вариант - УПО 400 - был принят практически во всех странах, и 6 июля 1984 года ЮНСИТРАЛ рекомендовала его для использования.

В пересмотренном варианте 1993 года рассматриваются произошедшие изменения в секторе перевозок и технологические новшества и преследуется цель улучшить возможности применения УПО. Результаты ряда проведенных исследований показывают, что около 50 процентов документов, представляемых в связи с документарным аккредитивом, отклоняется по причине наличия в них несоответствий или кажущихся несоответствий. Это снижает эффективность использования документарных аккредитивов и может вызывать финансовые последствия для лиц, участвующих в соответствующих операциях. Это может также повысить затраты и сократить прибыльность сделок для импортеров, экспортеров и банков. Также большую обеспокоенность вызывает заметный рост судебных разбирательств по делам, связанным с документарными аккредитивами.

Для достижения целей, поставленных при пересмотре УПО 400, МТП уделила основное внимание интеграции правовых аспектов регулирования и норм международной деловой практики. Цели подготовки пересмотренного варианта состояли в следующем: 1) упрощение правил; 2) изложение норм банковской практики, а также стремление содействовать развитию такой практики; 3) уточнение статей, касающихся определения добросовестности подтверждающего банка; 4) необходимость урегулирования вопроса о недокументарных условиях; и 5) необходимость перечислить элементы приемлемости для каждого вида транспортного документа, представляемого в связи с документарным аккредитивом.

Для этого МТП провела анализ с привлечением разнообразных источников информации, имеющихся в распоряжении банковского сектора и сектора перевозок, а также с использованием своих собственных обширных сведений о технологических новшествах, применяемых в других секторах, участвующих в международной торговле. С тем чтобы подготовленные правила носили общий, а не специально-процессуальный характер, МТП в качестве рабочего проекта использовала документ, который основывался на практике национальных комитетов МТП, важных международных судебных решениях, мнениях и решениях Банковской комиссии, а также на изучении прецедентов за последние 20 лет. Соответственно новый пересмотренный вариант УПО представляет собой результат обширных исследований, обзоров и обсуждений, а также результат компромисса между различными членами Рабочей группы, членами Банковской комиссии и соответствующими национальными комитетами МТП.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Текст Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов*
(пересмотренный вариант 1993 года)

CONTENTS

Please note that the title or classification on the heading of each Article is for reference as to intent and purpose. It is not to be construed as being other than solely for the benefit or guidance and there should be no legal imputation.

	Article	Page
Foreword		3
Preface		4
A. General Provisions and Definitions		**10**
Application of UCP	1	10
Meaning of Credit	2	10
Credits v. Contracts	3	11
Documents v. Goods/Services/Performances	4	11
Instructions to Issue/Amend Credits	5	11
B. Form and Notification of Credits		**12**
Revocable v. Irrevocable Credits	6	12
Advising Bank's Liability	7	12
Revocation of a Credit	8	13
Liability of Issuing and Confirming Banks	9	13
Types of Credit	10	16
Teletransmitted and Pre-Advised Credits	11	17
Incomplete or Unclear Instructions	12	18
C. Liabilities and Responsibilities		**19**
Standard for Examination of Documents	13	19
Discrepant Documents and Notice	14	19
Disclaimer on Effectiveness of Documents	15	21
Disclaimer on the Transmission of Messages	16	22
Force Majeure	17	22
Disclaimer for Acts of an Instructed Party	18	22
Bank-to-Bank Reimbursement Arrangements	19	23
D. Documents		**24**
Ambiguity as to the Issuers of Documents	20	24
Unspecified Issuers or Contents of Documents	21	25
Issuance Date of Documents v. Credit Date	22	25
Marine/Ocean Bill of Lading	23	26
Non-Negotiable Sea Waybill	24	29
Charter Party Bill of Lading	25	32
Multimodal Transport Document	26	33
Air Transport Document	27	35
Road, Rail or Inland Waterway Transport Documents	28	37
Courier and Post Receipts	29	38
Transport Documents Issued by Freight Forwarders	30	39
«On Deck», «Shipper's Load and Count», Name of Consignor	31	40
Clean Transport Documents	32	40
Freight Payable/Prepaid Transport Documents	33	41
Insurance Documents	34	42
Type of Insurance Cover	35	43
All Risks Insurance Cover	36	43
Commercial Invoices	37	44
Other Documents	38	44
E. Miscellaneous Provisions		**45**
Allowances in Credit Amount,Quantity and Unit Price	39	45
Partial Shipments/Drawings	40	46
Instalment Shipments/Drawings	41	46
Expiry Date and Place for Presentation of Documents	42	46
Limitation on the Expiry Date	43	47
Extension of Expiry Date	44	47
Hours of Presentation	45	48
General Expressions as to Dates for Shipment	46	48
Date Terminology for Periods of Shipment	47	49
F. Transferable Credit		**49**
Transferable Credit	48	49
G. Assignment of Proceeds		**52**
Assignment of Proceeds	49	52
The ICC at a glance		54
Selected ICC publications		55

*Copyright 1993, by ICC Publishing S.A., publication No. 500.

A. General Provisions and Definitions

Article 1

Application of UCP

The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 1993 Revision, ICC Publication N°500, shall apply to all Documentary Credits (including to the extent to which they may be applicable, Standby Letter(s) of Credit) where they are incorporated into the text of the Credit. They are binding on all parties thereto, unless otherwise expressly stipulated in the Credit.

Article 2

Meaning of Credit

For the purposes of these Articles, the expressions "Documentary Credit(s)" and "Standby Letter(s) of Credit" (hereinafter referred to as "Credit(s)"), mean any arrangement, however named or described, whereby a bank (the "Issuing Bank") acting at the request and on the instructions of a customer (the "Applicant") or on its own behalf,

i. is to make a payment to or to the order of a third party (the "Beneficiary"), or is to accept and pay bills of exchange (Draft(s)) drawn by the Beneficiary,

or

ii. authorises another bank to effect such payment, or to accept and pay such bills of exchange (Draft(s)),

or

iii. authorises another bank to negotiate,

against stipulated document(s), provided that the terms and conditions of the Credit are complied with.

For the purposes of these Articles, branches of a bank in different countries are considered another bank.

Article 3

Credits v. Contracts

a Credits, by their nature, are separate transactions from the sales or other contract(s) on which they may be based and banks are in no way concerned with or bound by such contract(s), even if any reference whatsoever to such contract(s) is included in the Credit. Consequently, the undertaking of a bank to pay, accept and pay Draft(s) or negotiate and/or to fulfil any other obligation under the Credit, is not subject to claims or defences by the Applicant resulting from his relationships with the Issuing Bank or the Beneficiary.

b A Beneficiary can in no case avail himself of the contractual relationships existing between the banks or between the Applicant and the Issuing Bank.

Article 4

Documents v. Goods/Services/Performances

In Credit operations all parties concerned deal with documents, and not with goods, services and/or other performances to which the documents may relate.

Article 5

Instructions to Issue/Amend Credits

a Instructions for the issuance of a Credit, the Credit itself, instructions for an amendment thereto, and the amendment itself, must be complete and precise.

In order to guard against confusion and misunderstanding, banks should discourage any attempt:

i. to include excessive detail in the Credit or in any amendment thereto;

ii. to give instructions to issue, advise or confirm a Credit by reference to a Credit previously

issued (similar Credit) where such previous Credit has been subject to accepted amendment(s), and/or unaccepted amendment(s).

b All instructions for the issuance of a Credit and the Credit itself and, where applicable, all instructions for an amendment thereto and the amendment itself, must state precisely the document(s) against which payment, acceptance or negotiation is to be made.

B. Form and Notification of Credits

Article 6

Revocable v. Irrevocable Credits

a A Credit may be either

i. revocable,

or

ii. irrevocable.

b The Credit, therefore, should clearly indicate whether it is revocable or irrevocable.

c In the absence of such indication the Credit shall be deemed to be irrevocable.

Article 7

Advising Bank's Liability

a A Credit may be advised to a Beneficiary through another bank (the "Advising Bank") without engagement on the part of the Advising Bank, but that bank, if it elects to advise the Credit, shall take reasonable care to check the apparent authenticity of the Credit which it advises. If the bank elects not to advise the Credit, it must so inform the Issuing Bank without delay.

b If the Advising Bank cannot establish such apparent authenticity it must inform, without delay, the bank from which the instructions appear to have been received that it has been unable to establish the authenticity of the Credit and if it elects nonetheless to advise the Credit it must inform the Beneficiary that it has not been able to establish the authenticity of the Credit.

Article 8

Revocation of a Credit

a A revocable Credit may be amended or cancelled by the Issuing Bank at any moment and without prior notice to the Beneficiary.

b However, the Issuing Bank must:

i. reimburse another bank with which a revocable Credit has been made available for sight payment, acceptance or negotiation - for any payment, acceptance or negotiation made by such bank - prior to receipt by it of notice of amendment or cancellation, against documents which appear on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit;

ii. reimburse another bank with which a revocable Credit has been made available for deferred payment, if such a bank has, prior to receipt by it of notice of amendment or cancellation, taken up documents which appear on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit.

Article 9

Liability of Issuing and Confirming Banks

a An irrevocable Credit constitutes a definite undertaking of the Issuing Bank, provided that the stipulated documents are presented to the Nominated Bank or to the Issuing Bank and that the terms and conditions of the Credit are complied with:

i. if the Credit provides for sight payment - to pay at sight;

ii. if the Credit provides for deferred payment - to pay on the maturity date(s) determinable in accordance with the stipulations of the Credit;

iii. if the Credit provides for acceptance:

a. by the Issuing Bank - to accept Draft(s) drawn by the Beneficiary on the Issuing Bank and pay them at maturity,

or

b. by another drawee bank - to accept and pay at maturity Draft(s) drawn by the Beneficiary on the Issuing Bank in the event the drawee bank stipulated in the Credit does not accept Draft(s) drawn on it, or to pay Draft(s) accepted but not paid by such drawee bank at maturity;

iv. if the Credit provides for negotiation - to pay without recourse to drawers and/or bona fide holders, Draft(s) drawn by the Beneficiary and/or document(s) presented under the Credit. A Credit should not be issued available by Draft(s) on the Applicant. If the Credit nevertheless calls for Draft(s) on the Applicant, banks will consider such Draft(s) as an additional document(s).

b A confirmation of an irrevocable Credit by another bank (the "Confirming Bank") upon the authorisation or request of the Issuing Bank, constitutes a definite undertaking of the Confirming Bank, in addition to that of the Issuing Bank, provided that the stipulated documents are presented to the Confirming Bank or to any other Nominated Bank and that the terms and conditions of the Credit are complied with:

i. if the Credit provides for sight payment - to pay at sight;

ii. if the Credit provides for deferred payment - to pay on the maturity date(s) determinable in accordance with the stipulations of the Credit;

iii. if the Credit provides for acceptance:

a. by the Confirming Bank - to accept Draft(s) drawn by the Beneficiary on the Confirming Bank and pay them at maturity,

or

b. by another drawee bank - to accept and pay at maturity Draft(s) drawn by the Beneficiary on the Confirming Bank, in the event the drawee bank stipulated in the Credit does not accept Draft(s) drawn on it, or to pay Draft(s) accepted but not paid by such drawee bank at maturity;

iv. if the Credit provides for negotiation - to negotiate without recourse to drawers and/or bona fide holders, Draft(s) drawn by the Beneficiary and/or document(s) presented under the Credit. A Credit should not be issued available by Draft(s) on the Applicant. If the Credit nevertheless calls for Draft(s) on the Applicant, banks will consider such Draft(s) as an additional document(s).

c i. If another bank is authorised or requested by the Issuing Bank to add its confirmation to a Credit but is not prepared to do so, it must so inform the Issuing Bank without delay.

ii. Unless the Issuing Bank specifies otherwise in its authorisation or request to add confirmation, the Advising Bank may advise the Credit to the Beneficiary without adding its confirmation.

d i. Except as otherwise provided by Article 48, an irrevocable Credit can neither be amended nor cancelled without the agreement of the Issuing Bank, the Confirming Bank, if any, and the Beneficiary.

ii. The Issuing Bank shall be irrevocably bound by an amendment(s) issued by it from the time of the issuance of such amendment(s). A Confirming Bank may extend its confirmation to an amendment and shall be irrevocably bound

as of the time of its advice of the amendment. A Confirming Bank may, however, choose to advise an amendment to the Beneficiary without extending its confirmation and if so, must inform the Issuing Bank and the Beneficiary without delay.

iii. The terms of the original Credit (or a Credit incorporating previously accepted amendment(s)) will remain in force for the Beneficiary until the Beneficiary communicates his acceptance of the amendment to the bank that advised such amendment. The Beneficiary should give notification of acceptance or rejection of amendment(s). If the Beneficiary fails to give such notification, the tender of documents to the Nominated Bank or Issuing Bank, that conform to the Credit and to not yet accepted amendment(s), will be deemed to be notification of acceptance by the Beneficiary of such amendment(s) and as of that moment the Credit will be amended.

iv. Partial acceptance of amendments contained in one and the same advice of amendment is not allowed and consequently will not be given any effect.

Article 10

Types of Credit

a All Credits must clearly indicate whether they are available by sight payment, by deferred payment, by acceptance or by negotiation.

b i. Unless the Credit stipulates that it is available only with the Issuing Bank, all Credits must nominate the bank (the "Nominated Bank") which is authorised to pay, to incur a deferred payment undertaking, to accept Draft(s) or to negotiate. In a freely negotiable Credit, any bank is a Nominated Bank.

Presentation of documents must be made to the Issuing Bank or the Confirming Bank, if any, or any other Nominated Bank.

ii. Negotiation means the giving of value for Draft(s) and/or document(s) by the bank authorised to negotiate. Mere examination of the documents without giving of value does not constitute a negotiation.

c Unless the Nominated Bank is the Confirming Bank, nomination by the Issuing Bank does not constitute any undertaking by the Nominated Bank to pay, to incur a deferred payment undertaking, to accept Draft(s), or to negotiate. Except where expressly agreed to by the Nominated Bank and so communicated to the Beneficiary, the Nominated Bank's receipt of and/or examination and/or forwarding of the documents does not make that bank liable to pay, to incur a deferred payment undertaking, to accept Draft(s), or to negotiate.

d By nominating another bank, or by allowing for negotiation by any bank, or by authorising or requesting another bank to add its confirmation, the Issuing Bank authorises such bank to pay, accept Draft(s) or negotiate as the case may be, against documents which appear on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit and undertakes to reimburse such bank in accordance with the provisions of these Articles.

Article 11

Teletransmitted and Pre-Advised Credits

a i. When an Issuing Bank instructs an Advising Bank by an authenticated teletransmission to advise a Credit or an amendment to a Credit, the teletransmission will be deemed to be the operative Credit instrument or the operative amendment, and no mail confirmation should be sent. Should a mail confirmation nevertheless be sent, it will have no effect and the Advising Bank will have no obligation to check such mail confirmation against the operative Credit instrument or the operative amendment received by teletransmission.

ii. If the teletransmission states "full details to follow" (or words of similar effect) or states that the mail confirmation is to be the operative Credit instrument or the operative amendment, then the teletransmission will not be deemed to be the operative Credit instrument or the operative amendment. The Issuing Bank must forward the operative Credit instrument or the operative amendment to such Advising Bank without delay.

b If a bank uses the services of an Advising Bank to have the Credit advised to the Beneficiary, it must also use the services of the same bank for advising an amendment(s).

c A preliminary advice of the issuance or amendment of an irrevocable Credit (pre-advice), shall only be given by an Issuing Bank if such bank is prepared to issue the operative Credit instrument or the operative amendment thereto. Unless otherwise stated in such preliminary advice by the Issuing Bank, an Issuing Bank having given such pre-advice shall be irrevocably committed to issue or amend the Credit, in terms not inconsistent with the pre-advice, without delay.

Article 12

Incomplete or Unclear Instructions

If incomplete or unclear instructions are received to advise, confirm or amend a Credit, the bank requested to act on such instructions may give preliminary notification to the Beneficiary for information only and without responsibility. This preliminary notification should state clearly that the notification is provided for information only and without the responsibility of the Advising Bank. In any event, the Advising Bank must inform the Issuing Bank of the action taken and request it to provide the necessary information.

The Issuing Bank must provide the necessary information without delay. The Credit will be advised, confirmed or amended, only when complete and clear instructions have been received and if the Advising Bank is then prepared to act on the instructions.

C. Liabilities and Responsibilities

Article 13

Standard for Examination of Documents

a Banks must examine all documents stipulated in the Credit with reasonable care, to ascertain whether or not they appear, on their face, to be in compliance with the terms and conditions of the Credit. Compliance of the stipulated documents on their face with the terms and conditions of the Credit, shall be determined by international standard banking practice as reflected in these Articles. Documents which appear on their face to be inconsistent with one another will be considered as not appearing on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit.

Documents not stipulated in the Credit will not be examined by banks. If they receive such documents, they shall return them to the presenter or pass them on without responsibility.

b The Issuing Bank, the Confirming Bank, if any, or a Nominated Bank acting on their behalf, shall each have a reasonable time, not to exceed seven banking days following the day of receipt of the documents, to examine the documents and determine whether to take up or refuse the documents and to inform the party from which it received the documents accordingly.

c If a Credit contains conditions without stating the document(s) to be presented in compliance therewith, banks will deem such conditions as not stated and will disregard them.

Article 14

Discrepant Documents and Notice

a When the Issuing Bank authorises another bank to pay, incur a deferred payment undertaking, accept Draft(s), or negotiate against documents which

appear on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit, the Issuing Bank and the Confirming Bank, if any, are bound:

i. to reimburse the Nominated Bank which has paid, incurred a deferred payment undertaking, accepted Draft(s), or negotiated,

ii. to take up the documents.

b Upon receipt of the documents the Issuing Bank and /or Confirming Bank, if any, or a Nominated Bank acting on their behalf, must determine on the basis of the documents alone whether or not they appear on their face to be in compliance with the terms and conditions of the Credit. If the documents appear on their face not to be in compliance with the terms and conditions of the Credit, such banks may refuse to take up the documents.

c If the Issuing Bank determines that the documents appear on their face not to be in compliance with the terms and conditions of the Credit, it may in its sole judgment approach the Applicant for a waiver of the discrepancy(ies). This does not, however, extend the period mentioned in sub-Article 13 (b).

d i. If the Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, or a Nominated Bank acting on their behalf, decides to refuse the documents, it must give notice to that effect by telecommunication or, if that is not possible, by other expeditious means, without delay but no later than the close of the seventh banking day following the day of receipt of the documents. Such notice shall be given to the bank from which it received the documents, or to the Beneficiary, if it received the documents directly from him.

ii. Such notice must state all discrepancies in respect of which the bank refuses the documents and must also state whether it is holding the documents at the disposal of, or is returning them to, the presenter.

iii. The Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, shall then be entitled to claim from the remitting bank refund, with interest, of any reimbursement which has been made to that bank.

e If the Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, fails to act in accordance with the provisions of this Article and/or fails to hold the documents at the disposal of, or return them to the presenter, the Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, shall be precluded from claiming that the documents are not in compliance with the terms and conditions of the Credit.

f If the remitting bank draws the attention of the Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, to any discrepancy(ies) in the document(s) or advises such banks that it has paid, incurred a deferred payment undertaking, accepted Draft(s) or negotiated under reserve or against an indemnity in respect of such discrepancy(ies), the Issuing Bank and/or Confirming Bank, if any, shall not be thereby relieved from any of their obligations under any provision of this Article. Such reserve or indemnity concerns only the relations between the remitting bank and the party towards whom the reserve was made, or from whom, or on whose behalf, the indemnity was obtained.

Article 15

Disclaimer on Effectiveness of Documents

Banks assume no liability or responsibility for the form, sufficiency, accuracy, genuineness, falsification or legal effect of any document(s), or for the general and/or particular conditions stipulated in the document(s) or superimposed thereon; nor do they assume any liability or responsibility for the description, quantity, weight, quality, condition, packing, delivery, value or existence of the goods represented by any document(s), or for the good faith or acts and/or omissions, solvency, performance or standing of the consignors, the carriers, the forwarders, the consignees or the insurers of the goods, or any other person whomsoever.

Article 16

Disclaimer on the Transmission of Messages

Banks assume no liability or responsibility for the consequences arising out of delay and/or loss in transit of any message(s), letter(s) or document(s), or for delay, mutilation or other error(s) arising in the transmission of any telecommunication. Banks assume no liability or responsibility for errors in translation and/or interpretation of technical terms, and reserve the right to transmit Credit terms without translating them.

Article 17

Force Majeure

Banks assume no liability or responsibility for the consequences arising out of the interruption of their business by Acts of God, riots, civil commotions, insurrections, wars or any other causes beyond their control, or by any strikes or lockouts. Unless specifically authorised, banks will not, upon resumption of their business, pay, incur a deferred payment undertaking, accept Draft(s) or negotiate under Credits which expired during such interruption of their business.

Article 18

Disclaimer for Acts of an Instructed Party

a Banks utilizing the services of another bank or other banks for the purpose of giving effect to the instructions of the Applicant do so for the account and at the risk of such Applicant.

b Banks assume no liability or responsibility should the instructions they transmit not be carried out, even if they have themselves taken the initiative in the choice of such other bank(s).

c **i.** A party instructing another party to perform services is liable for any charges, including commissions, fees, costs or expenses incurred by the instructed party in connection with its instructions.

ii. Where a Credit stipulates that such charges are for the account of a party other than the instructing party, and charges cannot be collected, the instructing party remains ultimately liable for the payment thereof.

d The Applicant shall be bound by and liable to indemnify the banks against all obligations and responsibilities imposed by foreign laws and usages.

Article 19

Bank-to-Bank Reimbursement Arrangements

a If an Issuing Bank intends that the reimbursement to which a paying, accepting or negotiating bank is entitled, shall be obtained by such bank (the "Claiming Bank"), claiming on another party (the "Reimbursing Bank"), it shall provide such Reimbursing Bank in good time with the proper instructions or authorisation to honour such reimbursement claims.

b Issuing Banks shall not require a Claiming Bank to supply a certificate of compliance with the terms and conditions of the Credit to the Reimbursing Bank.

c An Issuing Bank shall not be relieved from any of its obligations to provide reimbursement if and when reimbursement is not received by the Claiming Bank from the Reimbursing Bank.

d The Issuing Bank shall be responsible to the Claiming Bank for any loss of interest if reimbursement is not provided by the Reimbursing Bank on first demand, or as otherwise specified in the Credit, or mutually agreed, as the case may be.

e The Reimbursing Bank's charges should be for the account of the Issuing Bank. However, in cases where the charges are for the account of another party, it is the responsibility of the Issuing Bank to so indicate in the original Credit and in the reimbursement authorisation. In cases where the

Reimbursing Bank's charges are for the account of another party they shall be collected from the Claiming Bank when the Credit is drawn under. In cases where the Credit is not drawn under, the Reimbursing Bank's charges remain the obligation of the Issuing Bank.

D. Documents

Article 20

Ambiguity as to the Issuers of Documents

a Terms such as "first class", "well known", "qualified", "independent", "official", "competent", "local" and the like, shall not be used to describe the issuers of any document(s) to be presented under a Credit. If such terms are incorporated in the Credit, banks will accept the relative document(s) as presented, provided that it appears on its face to be in compliance with the other terms and conditions of the Credit and not to have been issued by the Beneficiary.

b Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will also accept as an original document(s), a document(s) produced or appearing to have been produced:

i. by reprographic, automated or computerized systems;

ii. as carbon copies;

provided that it is marked as original and, where necessary, appears to be signed.

A document may be signed by handwriting, by facsimile signature, by perforated signature, by stamp, by symbol, or by any other mechanical or electronic method of authentication.

c **i.** Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will accept as a copy(ies), a document(s) either labelled copy or not marked as an original - a copy(ies) need not be signed.

ii. Credits that require multiple document(s) such as "duplicate", "two fold", "two copies" and the like, will be satisfied by the presentation of one original and the remaining number in copies except where the document itself indicates otherwise.

d Unless otherwise stipulated in the Credit, a condition under a Credit calling for a document to be authenticated, validated, legalised, visaed, certified or indicating a similar requirement, will be satisfied by any signature, mark, stamp or label on such document that on its face appears to satisfy the above condition.

Article 21

Unspecified Issuers or Contents of Documents

When documents other than transport documents, insurance documents and commercial invoices are called for, the Credit should stipulate by whom such documents are to be issued and their wording or data content. If the Credit does not so stipulate, banks will accept such documents as presented, provided that their data content is not inconsistent with any other stipulated document presented.

Article 22

Issuance Date of Documents v. Credit Date

Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will accept a document bearing a date of issuance prior to that of the Credit, subject to such document being presented within the time limits set out in the Credit and in these Articles.

Article 23

Marine/Ocean Bill of Lading

a If a Credit calls for a bill of lading covering a port-to-port shipment, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the carrier and to have been signed or otherwise authenticated by:

- the carrier or a named agent for or on behalf of the carrier, or
- the master or a named agent for or on behalf of the master.

Any signature or authentication of the carrier or master must be identified as carrier or master, as the case may be. An agent signing or authenticating for the carrier or master must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. carrier or master, on whose behalf that agent is acting,

and

ii. indicates that the goods have been loaded on board, or shipped on a named vessel.

Loading on board or shipment on a named vessel may be indicated by pre-printed wording on the bill of lading that the goods have been loaded on board a named vessel or shipped on a named vessel, in which case the date of issuance of the bill of lading will be deemed to be the date of loading on board and the date of shipment.

In all other cases loading on board a named vessel must be evidenced by a notation on the bill of lading which gives the date on which the goods have been loaded on board, in which case the date of the on board notation will be deemed to be the date of shipment.

If the bill of lading contains the indication "intended vessel", or similar qualification in relation to the vessel, loading on board a named vessel must be evidenced by an on board notation on the bill of lading which, in addition to the date on which the goods have been loaded on board, also includes the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on the vessel named as the "intended vessel".

If the bill of lading indicates a place of receipt or taking in charge different from the port of loading, the on board notation must also include the port of loading stipulated in the Credit and the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on the vessel named in the bill of lading. This provision also applies whenever loading on board the vessel is indicated by pre-printed wording on the bill of lading,

and

iii. indicates the port of loading and the port of discharge stipulated in the Credit, notwithstanding that it:

a. indicates a place of taking in charge different from the port of loading, and/or a place of final destination different from the port of discharge,

and/or

b. contains the indication "intended" or similar qualification in relation to the port of loading and/or port of discharge, as long as the document also states the ports of loading and/or discharge stipulated in the Credit,

and

iv. consists of a sole original bill of lading or, if issued in more than one original, the full set as so issued,

and

v. appears to contain all of the terms and conditions of carriage, or some of such terms and conditions by reference to a source or document other than the bill of lading (short form/ blank back bill of lading); banks will not examine the contents of such terms and conditions,

and

vi. contains no indication that it is subject to a charter party and/or no indication that the carrying vessel is propelled by sail only,

and

vii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b For the purpose of this Article, transhipment means unloading and reloading from one vessel to another vessel during the course of ocean carriage from the port of loading to the port of discharge stipulated in the Credit.

c Unless transhipment is prohibited by the terms of the Credit, banks will accept a bill of lading which indicates that the goods will be transhipped, provided that the entire ocean carriage is covered by one and the same bill of lading.

d Even if the Credit prohibits transhipment, banks will accept a bill of lading which:

i. indicates that transhipment will take place as long as the relevant cargo is shipped in Container(s), Trailer(s) and/or "LASH" barge(s) as evidenced by the bill of lading, provided that the entire ocean carriage is covered by one and the same bill of lading,

and/or

ii. incorporates clauses stating that the carrier reserves the right to tranship.

Article 24

Non-Negotiable Sea Waybill

a If a Credit calls for a non-negotiable sea waybill covering a port-to-port shipment, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the carrier and to have been signed or otherwise authenticated by:

- the carrier or a named agent for or on behalf of the carrier, or
- the master or a named agent for or on behalf of the master,

Any signature or authentication of the carrier or master must be identified as carrier or master, as the case may be. An agent signing or authenticating for the carrier or master must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. carrier or master, on whose behalf that agent is acting,

and

ii. indicates that the goods have been loaded on board, or shipped on a named vessel.

Loading on board or shipment on a named vessel may be indicated by pre-printed wording on the non-negotiable sea waybill that the goods have been loaded on board a named vessel or shipped on a named vessel, in which case the date of issuance of the non-negotiable sea waybill will be deemed to be the date of loading on board and the date of shipment.

In all other cases loading on board a named vessel must be evidenced by a notation on the non-negotiable sea waybill which gives the date on which the goods have been loaded on board, in which case the date of the on board notation will be deemed to be the date of shipment.

If the non-negotiable sea waybill contains the indication "intended vessel", or similar qualification in relation to the vessel, loading on board a named vessel must be evidenced by an on board notation on the non-negotiable sea waybill which, in addition to the date on which the goods have been loaded on board, includes the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on the vessel named as the "intended vessel".

If the non-negotiable sea waybill indicates a place of receipt or taking in charge different from the port of loading, the on board notation must also include the port of loading stipulated in the Credit and the name of the vessel on which the goods have been loaded, even if they have been loaded on a vessel named in the non-negotiable sea waybill. This provision also applies whenever loading on board the vessel is indicated by pre-printed wording on the non-negotiable sea waybill,

and

iii. indicates the port of loading and the port of discharge stipulated in the Credit, notwithstanding that it:

a. indicates a place of taking in charge different from the port of loading, and/or a place of final destination different from the port of discharge,

and/or

b. contains the indication "intended" or similar qualification in relation to the port of loading and/or port of discharge, as long as the document also states the ports of loading and/or discharge stipulated in the Credit,

and

iv. consists of a sole original non-negotiable sea waybill, or if issued in more than one original, the full set as so issued,

and

v. appears to contain all of the terms and conditions of carriage, or some of such terms and conditions by reference to a source or document other than the non-negotiable sea waybill (short form/blank back non-negotiable sea waybill); banks will not examine the contents of such terms and conditions,

and

vi. contains no indication that it is subject to a charter party and/or no indication that the carrying vessel is propelled by sail only,

and

vii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

---

b For the purpose of this Article, transhipment means unloading and reloading from one vessel to another vessel during the course of ocean carriage from the port of loading to the port of discharge stipulated in the Credit.

---

c Unless transhipment is prohibited by the terms of the Credit, banks will accept a non-negotiable sea waybill which indicates that the goods will be transhipped, provided that the entire ocean carriage is covered by one and the same non-negotiable sea waybill.

---

d Even if the Credit prohibits transhipment, banks will accept a non-negotiable sea waybill which:

i. indicates that transhipment will take place as long as the relevant cargo is shipped in Container(s), Trailer(s) and/or "LASH" barge(s) as evidenced by the non-negotiable sea waybill, provided that the entire ocean carriage is covered by one and the same non-negotiable sea waybill,

and/or

ii. incorporates clauses stating that the carrier reserves the right to tranship.

Article 25

Charter Party Bill of Lading

a If a Credit calls for or permits a charter party bill of lading, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. contains any indication that it is subject to a charter party,

and

ii. appears on its face to have been signed or otherwise authenticated by:

- the master or a named agent for or on behalf of the master, or
- the owner or a named agent for or on behalf of the owner.

Any signature or authentication of the master or owner must be identified as master or owner as the case may be. An agent signing or authenticating for the master or owner must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. master or owner, on whose behalf that agent is acting,

and

iii. does or does not indicate the name of the carrier,

and

iv. indicates that the goods have been loaded on board or shipped on a named vessel.

Loading on board or shipment on a named vessel may be indicated by pre-printed wording on the bill of lading that the goods have been loaded on board a named vessel or shipped on a named vessel, in which case the date of issuance of the bill of lading will be deemed to be the date of loading on board and the date of shipment.

In all other cases loading on board a named vessel must be evidenced by a notation on the bill of lading which gives the date on which the goods have been loaded on board, in which case the date of the on board notation will be deemed to be the date of shipment,

and

v. indicates the port of loading and the port of discharge stipulated in the Credit,

and

vi. consists of a sole original bill of lading or, if issued in more than one original, the full set as so issued,

and

vii. contains no indication that the carrying vessel is propelled by sail only,

and

viii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b Even if the Credit requires the presentation of a charter party contract in connection with a charter party bill of lading, banks will not examine such charter party contract, but will pass it on without responsibility on their part.

Article 26

Multimodal Transport Document

a If a Credit calls for a transport document covering at least two different modes of transport (multimodal transport), banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the carrier or multimodal transport operator and to have been signed or otherwise authenticated by:

- the carrier or multimodal transport operator or a named agent for or on behalf of the carrier or multimodal transport operator, or

- the master or a named agent for or on behalf of the master.

Any signature or authentication of the carrier, multimodal transport operator or master must be identified as carrier, multimodal transport operator or master, as the case may be. An agent signing or authenticating for the carrier, multimodal transport operator or master must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. carrier, multimodal transport operator or master, on whose behalf that agent is acting,

and

ii. indicates that the goods have been dispatched, taken in charge or loaded on board.

Dispatch, taking in charge or loading on board may be indicated by wording to that effect on the multimodal transport document and the date of issuance will be deemed to be the date of dispatch, taking in charge or loading on board and the date of shipment. However, if the document indicates, by stamp or otherwise, a date of dispatch, taking in charge or loading on board, such date will be deemed to be the date of shipment,

and

iii. **a.** indicates the place of taking in charge stipulated in the Credit which may be different from the port, airport or place of loading, and the place of final destination stipulated in the Credit which may be different from the port, airport or place of discharge,

and/or

b. contains the indication "intended" or similar qualification in relation to the vessel and/or port of loading and/or port of discharge,

and

iv. consists of a sole original multimodal transport document or, if issued in more than one original, the full set as so issued,

and

v. appears to contain all of the terms and conditions of carriage, or some of such terms and conditions by reference to a source or document other than the multimodal transport document (short form/blank back multimodal transport document); banks will not examine the contents of such terms and conditions,

and

vi. contains no indication that it is subject to a charter party and/or no indication that the carrying vessel is propelled by sail only,

and

vii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b Even if the Credit prohibits transhipment, banks will accept a multimodal transport document which indicates that transhipment will or may take place, provided that the entire carriage is covered by one and the same multimodal transport document.

Article 27

Air Transport Document

a If a Credit calls for an air transport document, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the carrier and to have been signed or otherwise authenticated by:

- the carrier, or

- a named agent for or on behalf of the carrier.

Any signature or authentication of the carrier must be identified as carrier. An agent signing or authenticating for the carrier must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. carrier, on whose behalf that agent is acting,

and

ii. indicates that the goods have been accepted for carriage,

and

iii. where the Credit calls for an actual date of dispatch, indicates a specific notation of such date, the date of dispatch so indicated on the air transport document will be deemed to be the date of shipment.

For the purpose of this Article, the information appearing in the box on the air transport document (marked "For Carrier Use Only" or *similar expression) relative to the flight number* and date will not be considered as a specific notation of such date of dispatch.

In all other cases, the date of issuance of the air transport document will be deemed to be the date of shipment,

and

iv. indicates the airport of departure and the airport of destination stipulated in the Credit,

and

v. appears to be the original for consignor/shipper even if the Credit stipulates a full set of originals, or similar expressions,

and

vi. appears to contain all of the terms and conditions of carriage, or some of such terms and conditions, by reference to a source or document other than the air transport document; banks will not examine the contents of such terms and conditions,

and

vii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b For the purpose of this Article, transhipment means unloading and reloading from one aircraft to another aircraft during the course of carriage from the airport of departure to the airport of destination stipulated in the Credit.

c Even if the Credit prohibits transhipment, banks will accept an air transport document which indicates that transhipment will or may take place, provided that the entire carriage is covered by one and the same air transport document.

Article 28

Road, Rail or Inland Waterway Transport Documents

a If a Credit calls for a road, rail, or inland waterway transport document, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document of the type called for, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the carrier and to have been signed or otherwise authenticated by the carrier or a named agent for or on behalf of the carrier and/or to bear a reception stamp or other indication of receipt by the carrier or a named agent for or on behalf of the carrier.

Any signature, authentication, reception stamp or other indication of receipt of the carrier, must be identified on its face as that of the carrier. An agent signing or authenticating for the carrier, must also indicate the name and the capacity of the party, i.e. carrier, on whose behalf that agent is acting,

and

ii. indicates that the goods have been received for shipment, dispatch or carriage or wording to

this effect. The date of issuance will be deemed to be the date of shipment unless the transport document contains a reception stamp, in which case the date of the reception stamp will be deemed to be the date of shipment,

and

iii. indicates the place of shipment and the place of destination stipulated in the Credit,

and

iv. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b In the absence of any indication on the transport document as to the numbers issued, banks will accept the transport document(s) presented as constituting a full set. Banks will accept as original(s) the transport document(s) whether marked as original(s) or not.

c For the purpose of this Article, transhipment means unloading and reloading from one means of conveyance to another means of conveyance, in different modes of transport, during the course of carriage from the place of shipment to the place of destination stipulated in the Credit.

d Even if the Credit prohibits transhipment, banks will accept a road, rail, or inland waterway transport document which indicates that transhipment will or may take place, provided that the entire carriage is covered by one and the same transport document and within the same mode of transport.

Article 29

Courier and Post Receipts

a If a Credit calls for a post receipt or certificate of posting, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a post receipt or certificate of posting which:

i. appears on its face to have been stamped or otherwise authenticated and dated in the place from which the Credit stipulates the goods are to be shipped or dispatched and such date will be deemed to be the date of shipment or dispatch,

and

ii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

b If a Credit calls for a document issued by a courier or expedited delivery service evidencing receipt of the goods for delivery, banks will, unless otherwise stipulated in the Credit, accept a document, however named, which:

i. appears on its face to indicate the name of the courier/service, and to have been stamped, signed or otherwise authenticated by such named courier/service (unless the Credit specifically calls for a document issued by a named Courier/Service, banks will accept a document issued by any Courier/Service),

and

ii. indicates a date of pick-up or of receipt or wording to this effect, such date being deemed to be the date of shipment or dispatch,

and

iii. in all other respects meets the stipulations of the Credit.

Article 30

Transport Documents issued by Freight Forwarders

Unless otherwise authorised in the Credit, banks will only accept a transport document issued by a freight forwarder if it appears on its face to indicate:

i. the name of the freight forwarder as a carrier or multimodal transport operator and to have been signed or otherwise authenticated by the freight

forwarder as carrier or multimodal transport operator,

or

ii. the name of the carrier or multimodal transport operator and to have been signed or otherwise authenticated by the freight forwarder as a named agent for or on behalf of the carrier or multimodal transport operator.

Article 31

"On Deck", "Shipper's Load and Count", Name of Consignor

Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will accept a transport document which:

i. does not indicate, in the case of carriage by sea or by more than one means of conveyance including carriage by sea, that the goods are or will be loaded on deck. Nevertheless, banks will accept a transport document which contains a provision that the goods may be carried on deck, provided that it does not specifically state that they are or will be loaded on deck,

and/or

ii. bears a clause on the face thereof such as "shipper's load and count" or "said by shipper to contain" or words of similar effect,

and/or

iii. indicates as the consignor of the goods a party other than the Beneficiary of the Credit.

Article 32

Clean Transport Documents

a A clean transport document is one which bears no clause or notation which expressly declares a defective condition of the goods and/or the packaging.

b Banks will not accept transport documents bearing such clauses or notations unless the Credit expressly stipulates the clauses or notations which may be accepted.

c Banks will regard a requirement in a Credit for a transport document to bear the clause "clean on board" as complied with if such transport document meets the requirements of this Article and of Articles 23, 24, 25, 26, 27, 28 or 30.

Article 33

Freight Payable/Prepaid Transport Documents

a Unless otherwise stipulated in the Credit, or inconsistent with any of the documents presented under the Credit, banks will accept transport documents stating that freight or transportation charges (hereafter referred to as "freight") have still to be paid.

b If a Credit stipulates that the transport document has to indicate that freight has been paid or prepaid, banks will accept a transport document on which words clearly indicating payment or prepayment of freight appear by stamp or otherwise, or on which payment or prepayment of freight is indicated by other means. If the Credit requires courier charges to be paid or prepaid banks will also accept a transport document issued by a courier or expedited delivery service evidencing that courier charges are for the account of a party other than the consignee.

c The words "freight prepayable" or "freight to be prepaid" or words of similar effect, if appearing on transport documents, will not be accepted as constituting evidence of the payment of freight.

d Banks will accept transport documents bearing reference by stamp or otherwise to costs additional to the freight, such as costs of, or disbursements

incurred in connection with, loading, unloading or similar operations, unless the conditions of the Credit specifically prohibit such reference.

Article 34

Insurance Documents

a Insurance documents must appear on their face to be issued and signed by insurance companies or underwriters or their agents.

b If the insurance document indicates that it has been issued in more than one original, all the originals must be presented unless otherwise authorised in the Credit.

c Cover notes issued by brokers will not be accepted, unless specifically authorised in the Credit.

d Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will accept an insurance certificate or a declaration under an open cover pre-signed by insurance companies or underwriters or their agents. If a Credit specifically calls for an insurance certificate or a declaration under an open cover, banks will accept, in lieu thereof, an insurance policy.

e Unless otherwise stipulated in the Credit, or unless it appears from the insurance document that the cover is effective at the latest from the date of loading on board or dispatch or taking in charge of the goods, banks will not accept an insurance document which bears a date of issuance later than the date of loading on board or dispatch or taking in charge as indicated in such transport document.

f **i.** Unless otherwise stipulated in the Credit, the insurance document must be expressed in the same currency as the Credit.

ii. Unless otherwise stipulated in the Credit, the minimum amount for which the insurance document must indicate the insurance cover to have been effected is the CIF (cost, insurance and freight (... "named port of destination")) or CIP (carriage and insurance paid to (..."named place of destination")) value of the goods, as the case may be, plus 10%, but only when the CIF or CIP value can be determined from the documents on their face. Otherwise, banks will accept as such minimum amount 110% of the amount for which payment, acceptance or negotiation is requested under the Credit, or 110% of the gross amount of the invoice, whichever is the greater.

Article 35

Type of Insurance Cover

a Credits should stipulate the type of insurance required and, if any, the additional risks which are to be covered. Imprecise terms such as "usual risks" or "customary risks" shall not be used; if they are used, banks will accept insurance documents as presented, without responsibility for any risks not being covered.

b Failing specific stipulations in the Credit, banks will accept insurance documents as presented, without responsibility for any risks not being covered.

c Unless otherwise stipulated in the Credit, banks will accept an insurance document which indicates that the cover is subject to a franchise or an excess (deductible).

Article 36

All Risks Insurance Cover

Where a Credit stipulates "insurance against all risks", banks will accept an insurance document which contains any "all risks" notation or clause, whether or not bearing the heading "all risks", even if the insurance document indicates that certain risks are excluded, without responsibility for any risk(s) not being covered.

Article 37

Commercial Invoices

a Unless otherwise stipulated in the Credit, commercial invoices:

i. must appear on their face to be issued by the Beneficiary named in the Credit (except as provided in Article 48),

and

ii. must be made out in the name of the Applicant (except as provided in sub-Article 48 (h)).

and

iii. need not be signed.

b Unless otherwise stipulated in the Credit, banks may refuse commercial invoices issued for amounts in excess of the amount permitted by the Credit. Nevertheless, if a bank authorised to pay, incur a deferred payment undertaking, accept Draft(s), or negotiate under a Credit accepts such invoices, its decision will be binding upon all parties, provided that such bank has not paid, incurred a deferred payment undertaking, accepted Draft(s) or negotiated for an amount in excess of that permitted by the Credit.

c The description of the goods in the commercial invoice must correspond with the description in the Credit. In all other documents, the goods may be described in general terms not inconsistent with the description of the goods in the Credit.

Article 38

Other Documents

If a Credit calls for an attestation or certification of weight in the case of transport other than by sea, banks will accept a weight stamp or declaration of weight which appears to have been superimposed on the transport document by the carrier or his agent unless the Credit specifically stipulates that the attestation or certification of weight must be by means of a separate document.

E. Miscellaneous Provisions

Article 39

Allowances in Credit Amount, Quantity and Unit Price

a The words "about", "approximately", "circa" or similar expressions used in connection with the amount of the Credit or the quantity or the unit price stated in the Credit are to be construed as allowing a difference not to exceed 10% more or 10% less than the amount or the quantity or the unit price to which they refer.

b Unless a Credit stipulates that the quantity of the goods specified must not be exceeded or reduced, a tolerance of 5% more or 5% less will be permissible, always provided that the amount of the drawings does not exceed the amount of the Credit. This tolerance does not apply when the Credit stipulates the quantity in terms of a stated number of packing units or individual items.

c Unless a Credit which prohibits partial shipments stipulates otherwise, or unless sub-Article (b) above is applicable, a tolerance of 5% less in the amount of the drawing will be permissible, provided that if the Credit stipulates the quantity of the goods, such quantity of goods is shipped in full, and if the Credit stipulates a unit price, such price is not reduced. This provision does not apply when expressions referred to in sub-Article (a) above are used in the Credit.

Article 40

Partial Shipments/Drawings

a Partial drawings and/or shipments are allowed, unless the Credit stipulates otherwise.

b Transport documents which appear on their face to indicate that shipment has been made on the same means of conveyance and for the same journey, provided they indicate the same destination, will not be regarded as covering partial shipments, even if the transport documents indicate different dates of shipment and/or different ports of loading, places of taking in charge, or despatch.

c Shipments made by post or by courier will not be regarded as partial shipments if the post receipts or certificates of posting or courier's receipts or dispatch notes appear to have been stamped, signed or otherwise authenticated in the place from which the Credit stipulates the goods are to be dispatched, and on the same date.

Article 41

Instalment Shipments/Drawings

If drawings and/or shipments by instalments within given periods are stipulated in the Credit and any instalment is not drawn and/or shipped within the period allowed for that instalment, the Credit ceases to be available for that and any subsequent instalments, unless otherwise stipulated in the Credit.

Article 42

Expiry Date and Place for Presentation of Documents

a All Credits must stipulate an expiry date and a place for presentation of documents for payment, acceptance, or with the exception of freely negotiable Credits, a place for presentation of documents for negotiation. An expiry date stipulated for payment, acceptance or negotiation will be construed to express an expiry date for presentation of documents.

b Except as provided in sub-Article 44(a), documents must be presented on or before such expiry date.

c If an Issuing Bank states that the Credit is to be available "for one month", "for six months", or the like, but does not specify the date from which the time is to run, the date of issuance of the Credit by the Issuing Bank will be deemed to be the first day from which such time is to run. Banks should discourage indication of the expiry date of the Credit in this manner.

Article 43

Limitation on the Expiry Date

a In addition to stipulating an expiry date for presentation of documents, every Credit which calls for a transport document(s) should also stipulate a specified period of time after the date of shipment during which presentation must be made in compliance with the terms and conditions of the Credit. If no such period of time is stipulated, banks will not accept documents presented to them later than 21 days after the date of shipment. In any event, documents must be presented not later than the expiry date of the Credit.

b In cases in which sub-Article 40(b) applies, the date of shipment will be considered to be the latest shipment date on any of the transport documents presented.

Article 44

Extension of Expiry Date

a If the expiry date of the Credit and/or the last day of the period of time for presentation of documents stipulated by the Credit or applicable by virtue of Article 43 falls on a day on which the bank to which presentation has to be made is closed for reasons

other than those referred to in Article 17, the stipulated expiry date and/or the last day of the period of time after the date of shipment for presentation of documents, as the case may be, shall be extended to the first following day on which such bank is open.

b The latest date for shipment shall not be extended by reason of the extension of the expiry date and/or the period of time after the date of shipment for presentation of documents in accordance with sub-Article (a) above. If no such latest date for shipment is stipulated in the Credit or amendments thereto, banks will not accept transport documents indicating a date of shipment later than the expiry date stipulated in the Credit or amendments thereto.

c The bank to which presentation is made on such first following business day must provide a statement that the documents were presented within the time limits extended in accordance with sub-Article 44(a) of the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 1993 Revision, ICC Publication No. 500.

Article 45

Hours of Presentation

Banks are under no obligation to accept presentation of documents outside their banking hours.

Article 46

General Expressions as to Dates for Shipment

a Unless otherwise stipulated in the Credit, the expression "shipment" used in stipulating an earliest and/or a latest date for shipment will be understood to include expressions such as, "loading on board", "dispatch", "accepted for carriage", "date of post receipt", "date of pick-up", and the like, and in the case of a Credit calling for a multimodal transport document the expression "taking in charge".

b Expressions such as "prompt", "immediately", "as soon as possible", and the like should not be used. If they are used banks will disregard them.

c If the expression "on or about" or similar expressions are used, banks will interpret them as a stipulation that shipment is to be made during the period from five days before to five days after the specified date, both end days included.

Article 47

Date Terminology for Periods of Shipment

a The words "to", "until", "till", "from" and words of similar import applying to any date or period in the Credit referring to shipment will be understood to include the date mentioned.

b The word "after" will be understood to exclude the date mentioned.

c The terms "first half", "second half" of a month shall be construed respectively as the 1st to the 15th, and the 16th to the last day of such month, all dates inclusive.

d The terms "beginning", "middle", or "end" of a month shall be construed respectively as the 1st to the 10th, the 11th to the 20th, and the 21st to the last day of such month, all dates inclusive.

F. Transferable Credit

Article 48

Transferable Credit

a A transferable Credit is a Credit under which the Beneficiary (First Beneficiary) may request the bank authorised to pay, incur a deferred payment

undertaking, accept or negotiate (the "Transferring Bank"), or in the case of a freely negotiable Credit, the bank specifically authorised in the Credit as a Transferring Bank, to make the Credit available in whole or in part to one or more other Beneficiary(ies) (Second Beneficiary(ies)).

b A Credit can be transferred only if it is expressly designated as "transferable" by the Issuing Bank. Terms such as "divisible", "fractionable", "assignable", and "transmissible" do not render the Credit transferable. If such terms are used they shall be disregarded.

c The Transferring Bank shall be under no obligation to effect such transfer except to the extent and in the manner expressly consented to by such bank.

d At the time of making a request for transfer and prior to transfer of the Credit, the First Beneficiary must irrevocably instruct the Transferring Bank whether or not he retains the right to refuse to allow the Transferring Bank to advise amendments to the Second Beneficiary(ies). If the Transferring Bank consents to the transfer under these conditions, it must, at the time of transfer, advise the Second Beneficiary(ies) of the First Beneficiary's instructions regarding amendments.

e If a Credit is transferred to more than one Second Beneficiary(ies), refusal of an amendment by one or more Second Beneficiary(ies) does not invalidate the acceptance(s) by the other Second Beneficiary(ies) with respect to whom the Credit will be amended accordingly. With respect to the Second Beneficiary(ies) who rejected the amendment, the Credit will remain unamended.

f Transferring Bank charges in respect of transfers including commissions, fees, costs or expenses are payable by the First Beneficiary, unless otherwise agreed. If the Transferring Bank agrees to transfer the Credit it shall be under no obligation to effect the transfer until such charges are paid.

g Unless otherwise stated in the Credit, a transferable Credit can be transferred once only. Consequently, the Credit cannot be transferred at the request of the Second Beneficiary to any subsequent Third Beneficiary. For the purpose of this Article, a retransfer to the First Beneficiary does not constitute a prohibited transfer.

Fractions of a transferable Credit (not exceeding in the aggregate the amount of the Credit) can be transferred separately, provided partial shipments/drawings are not prohibited, and the aggregate of such transfers will be considered as constituting only one transfer of the Credit.

h The Credit can be transferred only on the terms and conditions specified in the original Credit, with the exception of:

- the amount of the Credit,
- any unit price stated therein,
- the expiry date,
- the last date for presentation of documents in accordance with Article 43,
- the period for shipment,

any or all of which may be reduced or curtailed.

The percentage for which insurance cover must be effected may be increased in such a way as to provide the amount of cover stipulated in the original Credit, or these Articles.

In addition, the name of the First Beneficiary can be substituted for that of the Applicant, but if the name of the Applicant is specifically required by the original Credit to appear in any document(s) other than the invoice, such requirement must be fulfilled.

i The First Beneficiary has the right to substitute his own invoice(s) (and Draft(s)) for those of the Second Beneficiary(ies), for amounts not in excess of the original amount stipulated in the Credit and for the

original unit prices if stipulated in the Credit, and upon such substitution of invoice(s) (and Draft(s)) the First Beneficiary can draw under the Credit for the difference, if any, between his invoice(s) and the Second Beneficiary's(ies') invoice(s).

When a Credit has been transferred and the First Beneficiary is to supply his own invoice(s) (and Draft(s)) in exchange for the Second Beneficiary's(ies') invoice(s) (and Draft(s)) but fails to do so on first demand, the Transferring Bank has the right to deliver to the Issuing Bank the documents received under the transferred Credit, including the Second Beneficiary's(ies') invoice(s) (and Draft(s)) without further responsibility to the First Beneficiary.

j The First Beneficiary may request that payment or negotiation be effected to the Second Beneficiary(ies) at the place to which the Credit has been transferred up to and including the expiry date of the Credit, unless the original Credit expressly states that it may not be made available for payment or negotiation at a place other than that stipulated in the Credit. This is without prejudice to the First Beneficiary's right to substitute subsequently his own invoice(s) (and Draft(s)) for those of the Second Beneficiary(ies) and to claim any difference due to him.

G. Assignment of Proceeds

Article 49

Assignment of Proceeds

The fact that a Credit is not stated to be transferable shall not affect the Beneficiary's right to assign any proceeds to which he may be, or may become, entitled under such Credit, in accordance with the provisions of the applicable law. This Article relates only to the assignment of proceeds and not to the assignment of the right to perform under the Credit itself.

ICC ARBITRATION

Contracting parties that wish to have the possibility of resorting to ICC Arbitration in the event of a dispute with their contracting partner should specifically and clearly agree upon ICC Arbitration in their contract or, in the event no single contractual document exists, in the exchange of correspondence which constitutes the agreement between them. The fact of issuing a letter of credit subject to the UCP 500 does NOT by itself constitute an agreement to have resort to ICC Arbitration. The following standard arbitration clause is recommended by the ICC:
"*All disputes arising in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules*".

THE ICC AT A GLANCE

The ICC is a non-governmental organisation serving world business. ICC members in 123 countries represent tens of thousands of companies and business organisations. ICC National Committees or Councils in some 60 countries coordinate activities at the national level.

The ICC

- represents the world business community at national and international levels;
- promotes world trade and investment based on free and fair competition;
- harmonises trade practices and formulates terminology and guidelines for importers and exporters;
- provides a growing range of practical services to business.

Through its subsidiary, ICC Publishing S.A., the ICC produces a wide range of publications. It also holds vocational seminars and business conferences in cities throughout the world.

Some ICC Services

The ICC International Court of Arbitration *(Paris)*
The ICC International Centre for Expertise *(Paris)*
The ICC International Maritime Bureau *(London)*
The ICC Centre for Maritime Cooperation *(London)*
The ICC Counterfeiting Intelligence Bureau *(London)*
The ICC Commercial Crime Bureau *(London)*
The ICC International Bureau of Chambers of Commerce *(Paris)*
The ICC Institute of International Business Law and Practice *(Paris)*
The ICC World Industry Council for the Environment *(Paris)*

For more detailed information on ICC publications and on the above-listed activities, and to receive the programme of ICC events, please contact ICC Headquarters in Paris or the ICC National Committee in your country.

SELECTED ICC PUBLICATIONS

DOCUMENTARY CREDITS

AVAILABLE 1993

Documentary Credits: UCP 500 and 400 Compared
Edited by Charles del Busto
This publication was developed as a highly effective vehicle from which to train managers, supervisors and practitioners of international trade in critical areas of the new UCP 500 Rules. It pays particular attention to those Articles that have been the source of litigation.
E-F ISBN 92-842-1157-3 N°511

The New ICC Standard Documentary Credit Forms
Standard Documentary Credit Forms are a series of forms designed for bankers, attorneys, importers/exporters and anyone involved in documentary credit transactions around the world. This comprehensive new edition prepared by Charles del Busto, Chairman of the ICC Banking Commission, reflects the major changes instituted by the new "UCP 500".
E ISBN 92-842-1160-3 N°516

The New ICC Guide to Documentary Credit Operations
by Charles del Busto
This new Guide is a fully revised and expanded edition of the world famous "Guide to Documentary Credits" (ICC publication n°415, published in conjunction with the UCP n°400). The new Guide uses a unique combination of graphs, charts and sample documents to illustrate the Documentary Credit process. An indispensable tool for import/export traders, bankers, training services, and anyone involved in day-to-day Credit operations.
E-F ISBN 92-842-1159-X N°515

SERIES "CASE STUDIES" BASED ON UCP 400

Case Studies on Documentary Credits (Vol. I)
Edited by Jan Dekker
E 144 pages ISBN 92-842-1079-8 N°459

More Case Studies on Documentary Credits (Vol.II)
Edited by Jan Dekker
"More Case Studies" contains 124 new problems and cases unique to letter of credit transactions, examined by distinguished international experts. Once again, the cases are presented in the

same sequence as the UCP Articles. «More Case Studies» will be of practical value to bankers, attorneys and everyone involved in international banking transactions.
E 148 pages ISBN 92-842-1110-7 N°489

SERIES "OPINIONS" BASED ON UCP N°400

Opinions of the ICC Banking Commission (89-91)
Edited by Bernard S. Wheble
«Opinions» gives the ICC Banking Commission's views on practical questions regarding the UCP submitted by banks, lawyers and other commercial parties. Highly recommended for all parties involved in Documentary Credit transactions.
E 48 pages ISBN 92-842-1125-5 N°494

Opinions of the ICC Banking Commission (87-88)
E 85 pages ISBN 92-842-1091-7 N°469

Opinions of the ICC Banking Commission (84-86)
E-F 80 pages ISBN 92-842-1049-6 N°434

Opinions of the ICC Banking Commission (80-81)
E-F 44 pages ISBN 92-842-1139-5 N°399

OTHER TITLES BASED ON UCP N°400

Guide to Documentary Credit Operations
Edited by Bernard S. Wheble
E-F 52 pages ISBN 92-842-1021-6 N°415

The Documentary Credits Handbook
by Michael Davis - A Woodhead & Faulkner publication distributed by ICC Publishing
E 160 pages ISBN 0-85941-372-1 N°454

Standby Letters of Credit
A John Wiley publication distributed by ICC Publishing
E 496 pages ISBN 0-471-62289-3 N°922

Documentary Credits: UCP 1974/1983 Revisions, Compared and Explained
Edited by Bernard Wheble
E 88 pages N°411

BANKING AND FINANCE

Uniform Rules for Collections
This publication describes the conditions governing collections, including those for the presentation, payment and the acceptance terms. The Articles also specify the responsibility of the bank regarding protest, case of need and actions to protect the merchandise. An indispensable aid to everyday banking operations. (A revised, updated edition will be published in 1995).
E-F-ED 19 pages ISBN 92.842.1135.2 N°322

Uniform Rules for Contract Guarantees
These Rules are designed to regulate contract guarantees. They cover tender bonds, performance guarantees and repayment guarantees given by banks, insurance companies and other guarantors to ensure the fulfilment of a tender or a contract.
E-F-D 31 pages ISBN 92-842-1140-9 N°325

Model Forms for Issuing Contract Guarantees
This companion publication provides a set of model forms for issuing contract guarantees, and offers practical help to facilitate procedures surrounding tender, performance and repayment guarantees issued in accordance with Uniform Rules for Contract Guarantees.
E-F 16 pages ISBN 92-842-1118-2 N°406

ICC Uniform Rules for Demand Guarantees
The ICC «Uniform Rules for Demand Guarantees» are intended to apply worldwide to the use of guarantees, bonds, and other payments arising on the presentation of a written demand and any other documents specified in the guarantee, and which are not conditional on proof of default by the principal in the underlying transaction. The Rules take into account the rights and obligations of all the parties.
E-F 24 pages ISBN 92-842-1094-1 N°458

Guide to the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees
by Professor Roy Goode
To supplement the Rules, the new «Guide to the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees» explains the reasoning behind them and provides concrete examples of how they work in practice. It also provides a series of illustrative case studies, showing how the Rules apply in day-to-day situations. For bankers, lawyers, practitioners, scholars
E 140 pages ISBN 92-842-1145-X N°510

Funds Transfer in International Banking
Edited by Charles del Busto
This publication describes the progress on EDI to date, analyses the industrial community's financial EDI requirements and assesses the legal problems associated with EDI. It also

discusses the impact of various EFT systems and regulations on capital adequacy and money laundering.
E 115 pages ISBN 92-842-1128-X N°497

INTERNATIONAL TRADE

Guide to Incoterms 1990
by Jan Ramberg
A companion to «Incoterms», the ICC «Guide to Incoterms 1990» gives detailed comments on the changes to the 1980 edition and indicates why it may be in the interest of buyer and seller to use one or another trade term. This guide is indispensable for exporters/importers, bankers, insurers and transporters, teachers and their students.
E-F 150 pages ISBN 92-842-1088-7 N°461/90

Incoterms 1990
F-ED-ES-EA 215 pages ISBN 92-842-0087-3 N°460
(other languages available)

Key Words in International Trade (3rd edition)
The ICC's best-selling «Key Words» (the 3rd expanded edition) contains more than 1,800 business words and expressions, translated into English, German, Spanish, French and Italian. Many of the terms are taken from the rapidly changing fields of computing, data processing and telecommunications and are translated here for the first time. As in previous editions, separate alphabetical indexes are included for all languages.
EFDSI 416 pages ISBN 92-842-0072-5 N°417/2
EFDSA 300 pages ISBN 92-842-0073-3 N°417/A

AVAILABLE IN 1993
Key Words in International Trade: 4th edition, with EC terminology
EFDSI N°417/4

INTERNATIONAL CONTRACTS

The ICC Model Commercial Agency Contract
When negotiating agency agreements abroad, parties must rely on national laws on agency agreements which do not take into account the specific needs of international trade and which differ substantially from one country to another. Accordingly, the ICC has prepared this new model form, which incorporates prevailing practice in international trade as well as principles generally recognised by domestic laws on agency agreements.
E-F 32 pages ISBN 92-842-1124-7 N°496

AVAILABLE IN 1993

The ICC Model Commercial Agency Contract: a Commentary
A commentary, clause-by-clause, by the experts who wrote «The ICC Model Commercial Agency Contract» (N°496).
E about 250 pages ISBN 92-842-1146-8 N°512

The ICC Model Distributorship Contract
E ISBN 92-842-1153-0 N°518

Retention of Title (2nd edition)
The second edition of the Guide covers legislation and legal practice on retention of title in 35 different countries. It answers several questions: Can a retention of title clause be included in the general sales conditions or must it expressly be agreed upon? What is the position of the seller in case of insolvency? A model clause and a comprehensive bibliography of the books and articles are added to most chapters. For exporters, businessmen, legal experts.
E-F about 90 pages ISBN 92-842-1133-6 N°501

INTERNATIONAL ARBITRATION

ICC Arbitration (2nd edition)
by Craig, Park and Paulsson - A co-publication with Oceana
This revision of the classic text by Craig, Park and Paulsson details the history and workings of the world's foremost arbitration institutions, the ICC International Court of Arbitration.
E 700 pages ISBN 92-842-1080-1 N°414/2

Collection of ICC Arbitral Awards (1974-1985)
Compiled and indexed by Y. Derains and S. Jarvin
A co-publication with Kluwer
This text contains a selection of cases decided by ICC arbitrators over the 11-year period prior to 1985. It reproduces case notes in English and French, with extracts of awards in their original language.
EF about 650 pages ISBN 92-842-0081-4 N°433

AVAILABLE IN 1993

Collection of ICC Arbitral Awards (1986-1990)
Compiled and indexed by Y. Derains, S. Jarvin and J.J Arnaldez
EF N°514

INSTITUTE DOSSIERS

Arbitration and Competition Law

The increasing importance of competition rules in international business law and the growing recourse to international arbitration to settle commercial conflicts between business partners have led the ICC Institute of International Business Law and Practice to undertake a research programme on the powers and duties of arbitrators when they are confronted with the implementation of competition law. The study also covers national court decisions which have recognised the possibility for arbitrators to implement competition rules and which have established the conditions under which arbitrators can apply competition law.

EF 340 pages ISBN 92-842-0144-6 N°480/3

Multi-party Arbitration

How to cope with the specific issues arising from multi-party arbitration? In this publication, the specialists in international commercial arbitration express their views on how to resolve questions related to the drafting of arbitral agreements, the appointment of the arbitral tribunal, the organisation of the arbitral proceedings and consolidation when there are multiple claimants or defendants involved in the same proceedings.

EF 250 pages ISBN 92-842-0120-9 N°480/1

TRANSPORT

UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents

Based on the Hague Rules and Hague-Visby Rules for liability, the UNCTAD/ICC Rules help the user avoid a multiplicity of different regimes governing multimodal transport. Flexible and practical, the Rules can be used by multimodal transport operators as the basis for a multimodal transport contract.

E-F 32 pages ISBN 92-842-1126-3 N°481

These publications are available from ICC National Committees in some 60 countries, or from:

ICC Publishing S.A.
International Chamber of Commerce
38, Cours Albert 1er
75008 Paris, France
☎ (1) 49.53.28.28
Fax: (1) 49.53.28.62
Télex: 650 770

ICC Publishing, Inc.
156, Fifth Avenue, Suite 820
New York, N.Y. 10010
United States
☎ (212) 206.1150
Fax (212) 633.6025

IX. СТАТУС ТЕКСТОВ ЮНСИТРАЛ

A. Статус конвенций: записка Секретариата (A/CN.9/401) [Подлинный текст на английском языке]

1. На своей тринадцатой сессии Комиссия постановила рассматривать на каждой своей сессии вопрос о статусе конвенций, являющихся результатом ее работы[a].

2. Настоящая записка представляется в соответствии с этим решением. В приложении к ней излагается положение дел по состоянию на 11 мая 1994 года в отношении подписания, ратификации, присоединения и одобрения текстов следующих конвенций: Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год); Протокола с поправками к Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год); Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург); Конвенции Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год); Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год); Конвенции Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (Вена, 1991 год); и Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год). Последняя Конвенция, не являющаяся результатом работы Комиссии, была включена ввиду проявления к ней большого интереса со стороны Комиссии, в частности в связи с работой Комиссии над вопросами международного торгового арбитража. Кроме того, в приложении указаны государства, принявшие законодательство на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже. Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год) получено еще четыре присоединения (Босния и Герцеговина, Соединенные Штаты Америки, Украина, Чешская Республика), а в отношении Протокола с поправками к Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год) получено два присоединения (Соединенные Штаты Америки, Чешская Республика). В отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург) получено еще два присоединения (Австрия, Камерун); в отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) получено еще четыре присоединения (Босния и Герцеговина, Словения, Чешская Республика, Эстония), а в отношении Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год) получено еще пять присоединений (бывшая югославская Республика Македония, Саудовская Аравия, Хорватия, Чешская Республика и Эстония). Кроме того, на Бермудских Островах, в Египте, Мексике, Российской Федерации и Финляндии было принято законодательство, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.

3. Со времени издания последнего доклада этой серии, отражающего статус конвенций по состоянию на 11 июля 1993 года (A/CN.9/381), в отношении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год) получено еще четыре присоединения (Босния и Герцеговина, Соединенные Штаты Америки, Украина, Чешская Республика), а в отношении Протокола с поправками к Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год) получено два присоединения (Соединенные Штаты Америки, Чешская Республика). В отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург) получено еще два присоединения (Австрия, Камерун); в отношении Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) получено еще четыре присоединения (Босния и Герцеговина, Словения, Чешская Республика, Эстония), а в отношении Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год) получено еще пять присоединений (бывшая югославская Республика Македония, Саудовская Аравия, Хорватия, Чешская Республика и Эстония). Кроме того, на Бермудских Островах, в Египте, Мексике, Российской Федерации и Финляндии было принято законодательство, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.

4. Названия государств, которые ратифицировали конвенции или присоединились к ним с момента подготовки последнего доклада, включая государства, сдавшие на хранение документы о правопреемстве, подчеркнуты.

---

[a] Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тринадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/35/17), пункт 163.

1. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год)[+]

Государство[a]	Подписание	Ратификация Присоединение Одобрение Правопреемство (*)	Вступление в силу
Аргентина		9 октября 1981 года	1 августа 1988 года
Беларусь	14 июня 1974 года		
Босния и Герцеговина		12 января 1994 года*	6 марта 1992 года
Бразилия	14 июня 1974 года		
Болгария	24 февраля 1975 года		
Коста-Рика	30 августа 1974 года		
Чешская Республика[b]		30 сентября 1993 года*	1 января 1993 года
Доминиканская Республика		23 декабря 1977 года	1 августа 1988 года
Египет		6 декабря 1982 года	1 августа 1988 года
Гана	5 декабря 1974 года	7 октября 1975 года	1 августа 1988 года
Гвинея		23 января 1991 года	1 августа 1991 года
Венгрия	14 июня 1974 года	16 июня 1983 года	1 августа 1988 года
Мексика		21 января 1988 года	1 августа 1988 года
Монголия	14 июня 1974 года		
Никарагуа	13 мая 1975 года		
Норвегия[1]	11 декабря 1975 года	20 марта 1980 года	1 августа 1988 года
Польша	14 июня 1974 года		
Румыния		23 апреля 1992 года	1 ноября 1992 года
Российская Федерация[c]	14 июня 1974 года		
Словакия[b]		28 мая 1993 года*	1 января 1993 года
Уганда		12 февраля 1992 года	1 сентября 1992 года
Украина	14 июня 1974 года	13 сентября 1993 года	1 апреля 1994
Соединенные Штаты Америки		5 мая 1994 года	1 декабря 1994 года
Югославия		27 ноября 1978 года	1 августа 1988 года
Замбия		6 июня 1986 года	1 августа 1988 года

Подписали только - 8 государств; ратифицировали, присоединились и заявили о правопреемстве - 17.

[+]Конвенция была заключена на английском, исланском, китайском, русском и французском языках, тексты на которых являются аутентичными. 11 августа 1992 года Генеральный секретарь в соответствии с просьбой Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли распространил предложение о принятии аутентичного текста Конвенции на арабском языке. Поскольку никаких возражений не поступило, текст на арабском языке считается принятым 9 ноября 1992 года и обладающим тем же статусом, что и иные аутентичные тексты, указанные в Конвенции.

[a]Конвенция была подписана бывшей Германской Демократической Республикой 14 июня 1974 года, ратифицирована ею 31 августа 1989 года, и она вступила в силу 1 марта 1990 года.

[b]Конвенция была подписана бывшей Чехословакией 29 августа 1975 года, ратификационная грамота была сдана на хранение 26 мая 1977 года, и Конвенция вступила в силу для бывшей Чехословакии 1 августа 1988 года. 28 мая 1993 года Словакия и 30 сентября 1993 года Чешская Республика сдали на хранение документы о правопреемстве, вступившие в силу с 1 января 1993 года - даты разделения бывшей Чехословакии.

[c]С 24 декабря 1991 года Российская Федерация продолжает членство бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) в Организации Объединенных Наций и начиная с этой даты несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР согласно Уставу Организации Объединенных Наций и многосторонним договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь.

Заявления и оговорки

[1]При подписании Конвенции Норвегия заявила и подтвердила при ратификации, что в соответствии со статьей 34 Конвенция не будет регулировать договоры купли-продажи в случае, если соответствующие места коммерческих предприятий как продавца, так и покупателя находятся на территории Северных государств (т.е. Норвегии, Дании, Финляндии, Исландии и Швеции).

2. Протокол с поправками к Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980 год)

Государство[a]	Присоединение Правопреемство (*)	Вступление в силу
Аргентина	19 июля 1983 года	1 августа 1988 года
Чешская Республика[b]	30 сентября 1993 года*	1 января 1993 года
Египет	6 декабря 1982 года	1 августа 1988 года
Гвинея	23 января 1991 года	1 августа 1991 года
Венгрия	16 июня 1983 года	1 августа 1988 года
Мексика	21 января 1988 года	1 августа 1988 года
Румыния	23 апреля 1992 года	1 ноября 1992 года
Словакия[b]	28 мая 1993 года*	1 января 1993 года
Уганда	12 февраля 1992 года	1 сентября 1992 года
Соединенные Штаты Америки[1]	5 мая 1994 года	1 декабря 1994 года
Замбия	6 июня 1986 года	1 августа 1988 года

В соответствии со статьями XI и XIV Протокола Договаривающиеся государства Протокола считаются Договаривающимися участниками Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров с поправками, внесенными в нее в соответствии с Протоколом, в отношении друг друга и Договаривающимися участниками Конвенции без поправок в отношении любого Договаривающегося участника Конвенции, который еще не стал Договаривающейся стороной данного Протокола.

[a]Бывшая Германская Демократическая Республика присоединилась к Протоколу 31 августа 1989 года, и он вступил в силу 1 марта 1990 года.

[b]Бывшая Чехословакия присоединилась к Протоколу 5 марта 1990 года, и он вступил для нее в силу с 10 октября 1990 года[1]. 28 мая 1993 года Словакия и 30 сентября 1993 года Чешская Республика сдали на хранение документы о правопреемстве, вступившие в силу с 1 января 1993 года - даты разделения бывшей Чехословакии.

Заявления и оговорки

[1]При присоединении Соединенные Штаты Америки и Чехословакия заявили, что в соответствии со статьей XII они не считают себя связанными статьей I.

3. Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург)

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение	Вступление в силу
Австрия	30 апреля 1979 года	29 июля 1993 года	1 августа 1994 года
Барбадос		2 февраля 1981 года	1 ноября 1992 года
Ботсвана		16 февраля 1988 года	1 ноября 1992 года
Бразилия	31 марта 1978 года		
Буркина-Фасо		14 августа 1989 года	1 ноября 1992 года
Камерун		21 октября 1993 года	1 ноября 1994 года
Чили	31 марта 1978 года	9 июля 1982 года	1 ноября 1992 года
Дания	18 апреля 1979 года		
Эквадор	31 марта 1978 года		
Египет	31 марта 1978 года	23 апреля 1979 года	1 ноября 1992 года
Финляндия	18 апреля 1979 года		
Франция	18 апреля 1979 года		
Германия	31 марта 1978 года		
Гана	31 марта 1978 года		
Гвинея		23 января 1991 года	1 ноября 1992 года
Святейший Престол	31 марта 1978 года		
Венгрия	23 апреля 1979 года	5 июля 1984 года	1 ноября 1992 года
Кения		31 июля 1989 года	1 ноября 1992 года
Ливан		4 апреля 1983 года	1 ноября 1992 года
Лесото		26 октября 1989 года	1 ноября 1992 года
Мадагаскар	31 марта 1978 года		
Малави		18 марта 1991 года	1 ноября 1992 года

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение	Вступление в силу
Мексика	31 марта 1978 года		
Марокко		12 июня 1981 года	1 ноября 1992 года
Нигерия		7 ноября 1988 года	1 ноября 1992 года
Норвегия	18 апреля 1979 года		
Пакистан	8 марта 1979 года		
Панама	31 марта 1978 года		
Филиппины	14 июня 1978 года		
Португалия	31 марта 1978 года		
Румыния		7 января 1982 года	1 ноября 1992 года
Сенегал	31 марта 1978 года	17 марта 1986 года	1 ноября 1992 года
Словакия[a]	28 мая 1993 года		
Сьерра-Леоне	15 августа 1978 года	7 октября 1988 года	1 ноября 1992 года
Сингапур	31 марта 1978 года		
Швеция	18 апреля 1979 года		
Тунис		15 сентября 1980 года	1 ноября 1992 года
Уганда		6 июля 1979 года	1 ноября 1992 года
Объединенная Республика Танзания		24 июля 1979 года	1 ноября 1992 года
Соединенные Штаты Америки	30 апреля 1979 года		
Венесуэла	31 марта 1978 года		
Заир	19 апреля 1979 года		
Замбия		7 октября 1991 года	1 ноября 1992 года

Подписали только - 21 государство; ратифицировали и присоединились - 22.

[a]Конвенция была подписана бывшей Чехословакией 6 марта 1979 года[1]. 28 мая 1993 года Словакия сдала на хранение документ о правопреемстве в отношении подписания.

Заявления и оговорки

[1]При подписании Конвенции правительство бывшей Чехословакии заявило в соответствии со статьей 26 о формуле пересчета сумм ответственности, о которых говорится в пункте 2 данной статьи, в чехословацкую валюту и о сумме пределов ответственности, которая будет применяться на территории Чехословакии, в чехословацкой валюте.

4. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год)

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение Утверждение Принятие Правопреемство (*)	Вступление в силу
Аргентина[1]		19 июля 1983 года	1 января 1988 года
Австралия		17 марта 1988 года	1 апреля 1989 года
Австрия	11 апреля 1980 года	29 декабря 1987 года	1 января 1989 года
Беларусь[1]		9 октября 1989 года	1 ноября 1990 года
Босния и Герцеговина		12 января 1994 года*	6 марта 1992 года
Болгария		9 июля 1990 года	1 августа 1991 года
Канада[2]		23 апреля 1991 года	1 мая 1992 года
Чили[1]	11 апреля 1980 года	7 февраля 1990 года	1 марта 1991 года
Китай[3]	30 сентября 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
Чешская Республика[a]		30 сентября 1993 года*	1 января 1993 года
Дания[4]	26 мая 1981 года	14 февраля 1989 года	1 марта 1990 года
Эквадор		27 января 1992 года	1 февраля 1993 года
Эстония[1]		20 сентября 1993 года	1 октября 1994 года
Египет		6 декабря 1982 года	1 января 1988 года
Финляндия[4]	26 мая 1981 года	15 декабря 1987 года	1 января 1989 года

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение Утверждение Принятие Правопреемство (*)	Вступление в силу
Франция	27 августа 1981 года	6 августа 1982 года	1 января 1988 года
Германия[b, 5]	26 мая 1981 года	21 декабря 1989 года	1 января 1991 года
Гана	11 апреля 1980 года		
Гвинея		23 января 1991 года	1 февраля 1992 года
Венгрия[1, 6]	11 апреля 1980 года	16 июня 1983 года	1 января 1988 года
Ирак		5 марта 1990 года	1 апреля 1991 года
Италия	30 сентября 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
Лесото	18 июня 1981 года	18 июня 1981 года	1 января 1988 года
Мексика		29 декабря 1987 года	1 января 1989 года
Нидерланды	29 мая 1981 года	13 декабря 1990 года	1 января 1992 года
Норвегия[4]	26 мая 1981 года	20 июля 1988 года	1 августа 1989 года
Польша	28 сентября 1981 года		
Румыния		22 мая 1991 года	1 июня 1992 года
Российская Федерация[c, 1]		16 августа 1990 года	1 сентября 1991 года
Сингапур	11 апреля 1980 года		
Словакия[a]		28 мая 1993 года*	1 января 1993 года
Словения		7 января 1994 года*	25 июня 1991 года
Испания		24 июля 1990 года	1 августа 1991 года
Швеция[4]	26 мая 1981 года	15 декабря 1987 года	1 января 1989 года
Швейцария		21 февраля 1990 года	1 марта 1991 года
Сирийская Арабская Республика		19 октября 1982 года	1 января 1988 года
Уганда		12 февраля 1992 года	1 марта 1993 года
Украина[1]		3 января 1990 года	1 февраля 1991 года
Соединенные Штаты Америки[7]	31 августа 1981 года	11 декабря 1986 года	1 января 1988 года
Венесуэла	28 сентября 1981 года		
Югославия	11 апреля 1980 года	27 марта 1985 года	1 января 1988 года
Замбия		6 июня 1986 года	1 января 1988 года

Подписали только - 4 государства; ратифицировали, присоединились, одобрили и заявили о правопреемстве - 38.

[a]Конвенция была подписана бывшей Чехословакией 1 сентября 1981 года, ратификационная грамота была сдана на хранение 5 марта 1990 года, и Конвенция вступила в силу для бывшей Чехословакии 1 апреля 1991 года[7]. 28 мая 1993 года Словакия и 30 сентября 1993 года Чешская Республика сдали на хранение документы о правопреемстве, вступившие в силу с 1 января 1993 года - даты разделения бывшей Чехословакии.

[b]Конвенция была подписана бывшей Германской Демократической Республикой 13 августа 1981 года, ратифицирована 23 февраля 1989 года, и она вступила в силу 1 марта 1990 года.

[c]С 24 декабря 1991 года Российская Федерация продолжает членство бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) в Организации Объединенных Наций и начиная с этой даты несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР согласно Уставу Организации Объединенных Наций и многосторонним договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь.

Заявления и оговорки

[1]При ратификации Конвенции правительства Аргентины, Беларуси, Венгрии, СССР, Украины, Чили и Эстонии заявили в соответствии со статьями 12 и 96 Конвенции, что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи или его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в их соответствующих государствах.

[2]При присоединении правительство Канады заявило, что в соответствии со статьей 93 Конвенции действие Конвенции распространяется на провинции Альберта, Британская Колумбия, Манитоба, Нью-Брансуик, Ньюфаундленд, Новая Шотландия, Онтарио, Остров Принца Эдуарда и Северо-Западные территории. При присоединении правительство Канады заявило, что в соответствии со статьей 95 Конвенции в отношении Британской Колумбии оно не считает себя связанным

статьей 1(1)(b) Конвенции. В уведомлении, полученном 31 июля 1992 года, правительство Канады сообщило о снятии этого заявления. В заявлении, полученном 9 апреля 1992 года, правительство Канады распространило применение Конвенции на провинции Квебек и Саскачеван. В уведомлении, полученном 29 июня 1992 года, Канада сообщила о распространении действия Конвенции на территорию Юкон.

[3]При утверждении Конвенции правительство Китая заявило, что оно не считает себя связанным положениями подпункта (b) пункта 1 статьи 1 и статьи 11, а также положениями Конвенции, касающимися содержания статьи 11.

[4]При ратификации Конвенции правительства Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции заявили в соответствии со статьей 92(1), что они не считают себя связанными положениями части II Конвенции (Заключение договора). При ратификации Конвенции правительства Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции заявили в соответствии со статьей 94(1) и 94(2), что Конвенция не будет применяться в отношении договоров купли-продажи, если стороны имеют свои коммерческие предприятия в Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии или Швеции.

[5]При ратификации Конвенции правительство Германии заявило, что оно не будет применять статью 1(1)(b) в отношении любого государства, сделавшего заявление о том, что это государство не будет применять статью 1(1)(b).

[6]При ратификации Конвенции правительство Венгрии заявило, что Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями стран - членов Совета Экономической Взаимопомощи регулируется положениями статьи 90 Конвенции.

[7]При ратификации Конвенции правительства Соединенных Штатов Америки и Чехословакии заявили, что они не считают себя связанными положениями подпункта 1(b) статьи 1.

5. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 год)

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение	Вступление в силу
Канада	7 декабря 1989 года		
Гвинея		23 января 1991 года	
Мексика		11 сентября 1992 года	
Российская Федерация[a]		30 июня 1990 года	
Соединенные Штаты Америки	29 июня 1990 года		

Подписали только - 3 государства; ратифицировали и присоединились - 2; для вступления Конвенции в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали или присоединились к ней 10 государств.

[a]С 24 декабря 1991 года Российская Федерация продолжает членство бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) в Организации Объединенных Наций и начиная с этой даты несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР согласно Уставу Организации Объединенных Наций и многосторонним договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь.

6. Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (Вена, 1991 год)

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение	Вступление в силу
Франция	15 октября 1991 года		
Мексика	19 апреля 1991 года		
Филиппины	19 апреля 1991 года		
Испания	19 апреля 1991 года		
Соединенные Штаты Америки	30 апреля 1992 года		

Подписали только - 5 государств; для вступления Конвенции в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали или присоединились к ней 5 государств.

7. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год)

Законодательство, основанное на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, принято в Австралии, на Бермудских Островах, в Болгарии, Гонконге, Египте, Канаде (федеральным парламентом и законодательными органами всех провинций и территорий), Кипре, Мексике, Нигерии, Перу, Российской Федерации, Тунисе, Финляндии, Шотландии и в рамках Соединенных Штатов Америки - в Калифорнии, Коннектикуте, Орегоне и Техасе.

8. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год)

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение Правопреемство (*)
Алжир[1, 2]		7 февраля 1989 года
Антигуа и Барбуда[1, 2]		2 февраля 1989 года
Аргентина[1, 2, 7]	26 августа 1958 года	14 марта 1989 года
Австралия		26 марта 1975 года
Австрия		2 мая 1961 года
Бахрейн[1, 2]		6 апреля 1988 года
Бангладеш		6 мая 1992 года
Барбадос[2]	10 июня 1958 года	16 марта 1993 года
Беларусь[1, 3]	29 декабря 1958 года	15 ноября 1960 года
Бельгия[1]	10 июня 1958 года	18 августа 1975 года
Бенин		16 мая 1974 года
Босния и Герцеговина[1, 2, 6]		6 марта 1992 года*
Ботсвана[1, 2]		20 декабря 1971 года
Болгария[1, 3]	17 декабря 1958 года	10 октября 1961 года
Буркина-Фасо		23 марта 1987 года
Камбоджа		5 января 1960 года
Камерун		19 февраля 1988 года
Канада[4]		12 мая 1986 года
Центральноафриканская Республика[1, 2]		15 октября 1962 года
Чили		4 сентября 1975 года
Китай[1, 2]		22 января 1987 года
Колумбия		25 сентября 1979 года
Коста-Рика	10 июня 1958 года	26 октября 1987 года
Кот-д'Ивуар		1 февраля 1991 года
Хорватия[1, 2, 6]		26 июля 1993 года*
Куба[1, 2, 3]		30 декабря 1974 года
Кипр[1, 2]		29 декабря 1980 года
Чешская Республика[a]		30 сентября 1993 года*
Дания[1, 2]		22 декабря 1972 года
Джибути		14 июня 1983 года
Доминика		28 октября 1988 года
Эквадор[1, 2]	17 декабря 1958 года	3 января 1962 года
Египет		9 марта 1959 года
Сальвадор	10 июня 1958 года	
Эстония		30 августа 1993 года
Финляндия	29 декабря 1958 года	19 января 1962 года
Франция[1]	25 ноября 1958 года	26 июня 1959 года
Германия[b, 1]	10 июня 1958 года	30 июня 1961 года
Гана		9 апреля 1968 года
Греция[1, 2]		16 июля 1962 года
Гватемала[1, 2]		21 марта 1984 года
Гвинея		23 января 1991 года
Гаити		5 декабря 1983 года
Святейший Престол[1, 2]		14 мая 1975 года
Венгрия[1, 2]		5 марта 1962 года
Индия[1, 2]	10 июня 1958 года	13 июля 1960 года
Индонезия[1, 2]		7 октября 1981 года

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение Правопреемство (*)
Ирландия[1]		12 мая 1981 года
Израиль	10 июня 1958 года	5 января 1959 года
Италия		31 января 1969 года
Япония[1]		20 июня 1961 года
Иордания	10 июня 1958 года	15 ноября 1979 года
Кения[1]		10 февраля 1989 года
Кувейт[1]		28 апреля 1978 года
Латвия		14 апреля 1992 года
Лесото		13 июня 1989 года
Люксембург[1]	11 ноября 1958 года	9 сентября 1983 года
Мадагаскар[1, 2]		16 июля 1962 года
Малайзия[1, 2]		5 ноября 1985 года
Мексика		14 апреля 1971 года
Монако[1, 2]	31 декабря 1958 года	2 июня 1982 года
Марокко[1]		12 февраля 1959 года
Нидерланды[1]	10 июня 1958 года	24 апреля 1964 года
Новая Зеландия[1]		6 января 1983 года
Нигер		14 октября 1964 года
Нигерия[1, 2]		17 марта 1970 года
Норвегия[1, 5]		14 марта 1961 года
Пакистан	30 декабря 1958 года	
Панама		10 октября 1984 года
Перу		7 июля 1988 года
Филиппины[1, 2]	10 июня 1958 года	6 июля 1967 года
Польша[1, 2]	10 июня 1958 года	3 октября 1961 года
Республика Корея[1, 2]		8 февраля 1973 года
Румыния[1, 2, 3]		13 сентября 1961 года
Российская Федерация[c, 1, 3]	29 декабря 1958 года	24 августа 1960 года
Сан-Марино		17 мая 1979 года
Саудовская Аравия		19 апреля 1994 года
Сингапур[1]		21 августа 1986 года
Словакия[a]		28 мая 1993 года*
Словения[1, 2, 6]		25 июня 1991 года*
Южная Африка		3 мая 1976 года
Испания		12 мая 1977 года
Шри-Ланка	30 декабря 1958 года	9 апреля 1962 года
Швеция	23 декабря 1958 года	28 января 1972 года
Швейцария[1, 8]	29 декабря 1958 года	1 июня 1965 года
Сирийская Арабская Республика		9 марта 1959 года
Таиланд		21 декабря 1959 года
Бывшая югославская Республика Македония[1, 2, 6]		10 марта 1994 года*
Тринидад и Тобаго[1, 2]		14 февраля 1966 года
Тунис[1, 2]		17 июля 1967 года
Турция[1, 2]		2 июля 1992 года
Уганда[1]		12 февраля 1992 года
Украина[1, 3]	29 декабря 1958 года	10 октября 1960 года
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии[1]	24 сентября 1975 года	
Объединенная Республика Танзания[1]		13 октября 1964 года

Государство	Подписание	Ратификация Присоединение Правопреемство (*)
Соединенные Штаты Америки[1, 2]		30 сентября 1970 года
Уругвай		30 марта 1983 года
Югославия[1, 2, 6]		26 февраля 1982 года

Подписали только - 2 государства; ратифицировали и присоединились - 96.

[a]Конвенция была подписана бывшей Чехословакией 3 октября 1958 года, а ратификационная грамота была сдана на хранение 10 июля 1959 года[1, 3]. 28 мая 1993 года Словакия и 30 сентября 1993 года Чешская Республика сдали на хранение документы о правопреемстве.

[b]Бывшая Германская Демократическая Республика присоединилась к Конвенции 20 февраля 1975 года с оговорками[1, 2 и 3].

[c]С 24 декабря 1991 года Российская Федерация продолжает членство бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) в Организации Объединенных Наций и начиная с этой даты несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР согласно Уставу Организации Объединенных Наций и многосторонним договорам, депозитарием которых является Генеральный секретарь.

Заявления и оговорки
(За исключением заявлений территориального характера и некоторых других оговорок и заявлений политического характера)

[1]Государство применяет Конвенцию в отношении признания и приведения в исполнение решений, вынесенных на территории другого договаривающегося государства.

[2]Государство применяет Конвенцию исключительно в отношении разногласий, касающихся юридических взаимоотношений, будь то договорного или иного характера, которые рассматриваются в соответствии с национальным законодательством в качестве торговых.

[3]В отношении решений, вынесенных на территории недоговаривающихся государств, государство применяет Конвенцию только в той мере, в какой данные государства признают режим взаимности.

[4]Правительство Канады заявило, что Канада применяет Конвенцию исключительно в отношении разногласий, касающихся юридических взаимоотношений, будь то договорного или иного характера, которые рассматриваются в соответствии с законодательствами Канады в качестве торговых, за исключением провинции Квебек, законодательство которой не предусматривает такого ограничения.

[5]Государство не применяет Конвенцию в отношении разногласий при разбирательствах, касающихся недвижимой собственности, которая находится в государстве, или права в отношении такой собственности или на такую собственность.

[6]Государство применяет Конвенцию исключительно к тем арбитражным решениям, которые были приняты после вступления Конвенции в силу.

[7]Настоящая Конвенция должна рассматриваться в соответствии с принципами и правилами действующей национальной конституции или с теми из них, которые вытекают из проведенных в соответствии с конституцией реформ.

[8]23 апреля 1993 года правительство Швейцарии уведомило Генерального секретаря о своем решении снять заявление, которое оно сделало при ратификации.

B. Статус Гамбургских правил: записка Секретариата (A/CN.9/401/Add.1) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ		1-4	402
A.	Режим, который предполагается заменить Гамбургскими правилами	5-9	402
B.	Некоторые основные различия между Гамбургским и Гаагским режимами	10-26	403
C.	Проблемы, вызываемые одновременным существованием Гамбургского и Гаагского режимов	27-34	405
ЗАКЛЮЧЕНИЯ		35-40	406

ВВЕДЕНИЕ

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года ("Гамбургские правила") была принята 31 марта 1978 года на всемирной дипломатической конференции в Гамбурге[1]. За принятие Конвенции проголосовало 68 государств, три воздержались, причем никто не голосовал против. До 30 апреля 1979 года - предельного срока для подписания - Конвенцию подписали 27 государств. После того как 20 государств стали сторонами Конвенции, она вступила в силу 1 ноября 1992 года. Затем к ней присоединились еще 2 государства.

2. Инициативы, приведшие к выработке Конвенции, были практически одновременно предприняты в 1968 году в рамках Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). После первоначального рассмотрения соответствующих вопросов в этих двух организациях, Генеральная Ассамблея в конечном итоге поручила ЮНСИТРАЛ провести подготовительную работу, которая привела к созыву дипломатической конференции в Гамбурге.

3. Генеральная Ассамблея, которая ранее уже обращалась с аналогичными призывами, приняла 9 декабря 1993 года резолюцию 48/34, в которой она предложила всем государствам рассмотреть вопрос о присоединении к Гамбургским правилам и просила Генерального секретаря продолжать прилагать активные усилия по содействию более широкому присоединению к Конвенции.

4. Цель настоящей записки состоит в том, чтобы обобщить информацию об изменениях, обусловленных вступлением в силу Гамбургских правил, в целях содействия рассмотрению Комиссией вопроса о тех шагах, которые следует предпринять для ускорения процесса присоединения к Гамбургским правилам.

A. Режим, который предполагается заменить Гамбургскими правилами

5. Цель подготовки Гамбургских правил состояла в создании современной и справедливой системы ответственности при морской перевозке грузов. Новая система предназначалась для замены режима, основывающегося на Международной конвенции об унификации некоторых правил, касающихся коносаментов (Брюссель, 25 августа 1924 года) ("Гаагские правила").

6. Режим, основывающийся на Гаагских правилах, не является единообразным. Некоторые государства являются сторонами только первоначальных Гаагских правил, в то время как другие страны присоединились к "Гаагско-Висбийским правилам", т.е. Гаагским правилам с поправками, внесенными Протоколом от 23 февраля 1968 года. Кроме того, небольшое число государств являются сторонами Протокола от 21 декабря 1979 года к Гаагско-Висбийским правилам, на основании которого для выражения финансовых пределов ответственности перевозчика вводятся специальные права заимствования (СПЗ).

---

[1] Издана в документе Конференция Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов, Официальные отчеты, A/CONF.89/14 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.80.VIII.1) (Заключительный акт Конференции, A/CONF.89/13); воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том IX: 1978 год, часть третья, I, B и в брошюре, которая может быть получена в Секретариате Комиссии.

7. Неунифицированность режима, основывающегося на Гаагских правилах, еще более обостряется в результате того факта, что способы включения государствами Гаагских или Гаагско-Висбийских правил в свое законодательство были не единообразны, что привело во многих случаях к расширению сферы применения правил. Кроме того, как это отмечается ниже в пункте 17, различные стандарты пересчета на основании положений Гаагского режима, касающихся финансовых пределов ответственности, привели к установлению существенно различающихся пределов ответственности.

8. Дополнительная неопределенность в том, что касается Гаагского режима, обусловлена тем фактом, что некоторые государства построили свое законодательство полностью или частично на Гаагских правилах или Гаагско-Висбийских правилах, не являясь в то же время сторонами этих конвенций. В последние годы некоторые государства приняли или собираются в настоящее время принять законы, сочетающие элементы Гаагского режима и Гамбургских правил; соединение этих двух режимов в подобных законах осуществляется, однако, неединообразно.

9. В случаях, к которым Гаагский режим не применим, в транспортные документы часто включаются оговорки ("преимущественные оговорки" ("paramount clauses")), в силу которых Гаагские правила или реже Гаагско-Висбийские правила применяются в качестве норм, согласованных в договорном порядке.

B. Некоторые основные различия между Гамбургским и Гаагским режимами

10. Полное описание различий между Гамбургскими правилами и режимом, основывающимся на Гаагских или Гаагско-Висбийских правилах, выходит за рамки предмета и цели настоящего документа. Однако для общей информации и ознакомления с данной проблемой в нижеследующих пунктах рассматриваются некоторые основные различия[2].

Сфера применения

11. Гамбургские правила применяются ко всем договорам морской перевозки между двумя различными государствами, если порт погрузки, порт разгрузки или место выдачи коносамента или другого транспортного документа находятся в одном из Договаривающихся государств. Гамбургские правила применяются независимо от того, выдан ли коносамент или другой транспортный документ.

12. В Гаагских правилах предусматривается, что они применяются только к коносаментам, выданным в одном из Договаривающихся государств. Гаагско-Висбийские правила применяются к коносаментам, касающимся перевозки грузов между различными государствами, при условии, что коносамент выдан в Договаривающемся государстве, или перевозка осуществляется из порта в Договаривающемся государстве, или стороны договорились о применении Конвенции. Гаагские и Гаагско-Висбийские правила не применяются, если в связи с перевозкой выдан не коносамент, а иной транспортный документ.

Период ответственности

13. Императивный режим ответственности Гамбургских правил охватывает период с момента, когда перевозчик принимает груз в свое ведение в порту погрузки, и до момента, когда перевозчик сдает груз в порту разгрузки. Таким образом, Гамбургский режим ответственности распространяется на период, который является более длительным, чем фактический период перевозки, поскольку он охватывает срок, в течение которого груз находится в ведении перевозчика в порту до момента погрузки или после разгрузки груза.

14. Течение императивного режима ответственности Гаагских правил и Гаагско-Висбийских правил начинается в момент, когда груз погружен на судно, и заканчивается в момент, когда он сгружается с судна. Это означает, что ответственность перевозчика, согласно Гаагскому режиму, не распространяется за оговоренные пределы, даже в том случае, когда груз находится в ведении перевозчика до момента погрузки на судно или после выгрузки с судна.

---

[2]Существующие различия более подробно исследуются, например, в следующих публикациях: Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, "The economic and commercial implications of the entry into force of the Hamburg Rules and the Multimodal Transport Convention" (TD/B/C.4/315 (Part I); Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург): записка Секретариата (A/CN.9/306) (воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XIX: 1988 год, часть вторая, IV); the explanatory documentation prepared for Commonwealth Jurisdictions by H.M. Joko Smart in association with the Commonwealth Secretariat, "United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea 1978 (Hamburg Rules)", 1989; и John O. Honnold, "Ocean carriers and cargo; clarity and fairness - Hague or Hamburg?", Journal of Maritime Law and Commerce, vol. 24, No. 1 (January 1993), pp. 75-109.

"Навигационная ошибка"

15. Согласно Гаагским и Гаагско-Висбийским правилам перевозчик освобождается от ответственности, если утрата или повреждение вызваны действием - даже если оно представляет собой небрежность - в связи с судовождением или управлением судном. Гамбургские правила, аналогично международным договорам, регулирующим другие виды перевозок, не освобождают перевозчика от ответственности за небрежность, проявленную в подобных случаях.

Финансовые пределы ответственности

16. Согласно Гамбургским правилам ответственность перевозчика ограничивается 835 единицами специальных прав заимствования (СПЗ) за единицу отгрузки или 2,5 СПЗ за один килограмм груза в зависимости от того, какая сумма выше.

17. В Гаагских и Гаагско-Висбийских правилах финансовые пределы устанавливаются в золотовалютных единицах. На практике, однако, пределы ответственности существенно отличаются в результате различных методов пересчета этих валютных единиц в национальные валюты. В ряде государств в качестве стандарта пересчета используется рыночная цена золота, в то время как в других странах используются иные стандарты. В тех случаях, когда используется рыночная цена золота, соответствующие пределы ответственности существенно превышают пределы, установленные в Гамбургских правилах.

18. Протоколом 1979 года к Гаагско-Висбийским правилам установлены пределы в 666,67 СПЗ за единицу отгрузки или в 2 СПЗ за один килограмм груза в зависимости от того, какая сумма выше.

Палубный груз

19. Согласно Гаагскому режиму перевозчик не несет ответственности за груз, перевозимый на палубе на основании коносамента, в котором указывается, что груз перевозится именно таким образом. На практике ответственность перевоз- чика в подобных случаях регулируется на основании договорных положений, которые, однако, не подпадают под действие императивных норм международных договоров.

20. Гамбургские правила, принимая во внимание современную технику перевозок, которая часто связана со штивкой контейнерного груза на палубе, предусматривают соответствующие правила для палубного груза.

Задержка

21. Гамбургские правила предусматривают императивную ответственность за задержку в сдаче груза. Финансовые пределы такой ответственности установлены в размере суммы, в 2,5 раза кратной фрахту, подлежащему уплате за задержанный сдачей груз. Гаагские и Гаагско-Висбийские правила не предусматривают ответственности за задержку.

Ответственность фактического перевозчика

22. Гамбургские правила, как и международные конвенции о воздушной перевозке грузов и морской перевозке пассажиров, регулируют ответственность как "договорного перевозчика" (т.е. перевозчика, с которым грузоотправитель заключил договор на перевозку соответствующего груза), так и "фактического перевозчика" (т.е. перевозчика, которого договорный перевозчик привлекает к осуществлению части или всей перевозки, договор о которой заключил грузоотправитель). Гамбургские правила по сути устанавливают ответственность договорного перевозчика за всю перевозку, включая ту ее часть, которая осуществлена фактическим перевозчиком, и одновременно предоставляют грузовладельцу право привлечь к ответственности фактического перевозчика за осуществленную им часть перевозки.

23. В Гаагских и Гаагско-Висбийских правилах вопросы об ответственности фактического перевозчика, который не выдал коносамента грузоотправителю, не регулируются. Это означает, что согласно Гаагскому режиму договорный перевозчик имеет возможность включить в коносамент оговорку, позволяющую перевозчику заключить субподряд на часть рейса или даже на весь рейс и освобождающую его в то же время от ответственности за переданную на основании субподряда часть перевозки.

"Преимущественная оговорка" ("Paramount clause")

24. Согласно Гамбургским правилам в транспортный документ должно включаться указание о том, что перевозка регулируется положениями Гамбургских правил, которые лишают юридической силы любое условие, отступающее от этих положений в ущерб грузоотправителю или грузополучателю. Кроме того, предусматривается, что перевозчик должен выплатить компенсацию заявителю требования, который понес ущерб в результате отсутствия этого требуемого указания. Гаагскими или Гаагско-Висбийскими правилами подобного требования не устанавливается.

Юрисдикция и арбитражное разбирательство

25. В Гамбургские правила включены императивные положения, которые касаются юрисдикции и арбитражного разбирательства и в соответствии с которыми заявитель требования может, по своему выбору, предъявить иск в суде (или может возбудить арбитражное разбирательство, если обращение к арбитражу было согласовано) в одном из следующих мест: в месте расположения коммерческого предприятия ответчика; в месте заключения договора о перевозке, при условии, что ответчик имеет там коммерческое предприятие, отделение или агентство, через посредство которого был заключен договор; в порту погрузки; в порту разгрузки; или в любом другом согласованном месте.

26. Гаагские или Гаагско-Висбийские правила не содержат норм о юрисдикции или арбитраже. Это привело к широкому распространению практики включения в коносаменты оговорок, согласно которым требования должны заявляться в месте расположения коммерческого предприятия перевозчика. Поскольку такие оговорки могут быть неблагоприятны для грузовладельца, в ряде национальных законодательств были установлены императивные ограничения на использование таких оговорок о юрисдикции.

C. Проблемы, вызываемые одновременным существованием Гамбургского и Гаагского режимов

27. До того момента, когда режим Гамбургских правил заменит Гаагский режим ответственности, будут возникать юрисдикционные коллизии и практические проблемы в особенности в том, что касается рейсов между государствами, применяющими различные режимы.

28. Когда перевозка осуществляется из государства, являющегося участником Гаагских правил или Гаагско-Висбийских правил, в государство, являющееся участником Гамбургских правил, режим ответственности будет зависеть от места предъявления иска. Если иск предъявляется в государстве порта погрузки, то суд применит Гаагский режим; если в транспортный документ включена оговорка, предусматривающая применимость Гамбургских правил (см. выше, пункт 24), то действительность этой оговорки будет зависеть от того, приняло ли соответствующее государство положения о сфере применения Гаагского режима в качестве императивного правового регулирования. Если иск предъявляется в государстве порта разгрузки, то будут применяться Гамбургские правила.

29. В случае перевозки из государства, являющегося участником Гамбургских правил, в государство, являющееся участником Гаагских правил или Гаагско-Висбийских правил, суд в государстве порта погрузки будет применять Гамбургские правила. Суд в государстве места разгрузки будет применять Гаагские или Гаагско-Висбийские правила, если это государство распространило применимость Гаагского или Гаагско-Висбийского режима на прибывающий груз, как это было установлено многими государствами. Если действие режима Гаагских или Гаагско-Висбийских правил не было таким образом расширено, суд места разгрузки будет применять свои собственные коллизионные привязки для определения применимого режима.

30. В связи с тем фактом, что один и тот же спор может подпадать под юрисдикцию различных государств, применяющих различные режимы, возникает ряд нежелательных последствий. Одно из них состоит в том, что заявитель требования может, по своему выбору, предъявить иск в судах какой-либо конкретной страны с тем, чтобы обеспечить применимость правового режима, который считается наиболее благоприятным для заявителя требования, либо просто с тем, чтобы предупредить предъявление иска противной стороной в другой, менее благоприятной для его интересов правовой системе. Такой "подбор суда" неэффективен, может привести к паралельным разбирательствам, на основании которых будут, возможно, вынесены противоречивые решения, а также может обусловить неопределенность в том, что касается признания и приведения в исполнение арбитражных или судебных решений.

31. Другое возможное последствие состоит в том, что на различные части груза, перевозимые на одном и том же судне, распространяются различные режимы ответственности в зависимости от тех государств, в которых отдельные части груза были погружены или разгружены или в которых были выданы документы, подтверждающие договоры перевозки различных частей груза. Такое переплетение режимов является нежелательным с управленческой точки зрения, поскольку оно, например, препятствует использованию унифицированной транспортной документации, которая соответствовала бы основополагающему режиму ответственности.

32. Еще одно последствие состоит в том, что в случае фрахтования судна, судовладелец, которому часто заранее не известно о том, где фрахтователь будет использовать судно, не знает в каких случаях он может быть привлечен к ответственности в качестве фактического перевозчика по Гамбургским правилам.

33. Еще одно последствие связано с мнением о том, что, с учетом всех факторов, пользователи транспортных услуг получают, согласно Гамбургским правилам, лучшую защиту в том, что касается ответственности, чем согласно Гаагскому режиму. Так, государство, которое будет продолжать свое участие в Гаагском режиме, будет во все большей степени считаться поддерживающим такую ситуацию, при которой перевозчики из этого государства предоставляют грузовладельцам, использующим порты этого государства, менее благоприятный режим, чем тем иностранным грузовладельцам, которые могут использовать Гамбургские правила.

34. Имеющиеся у сторон возможности самим избежать таких последствий, оговорив применимость Гамбургских правил, ограничены. Одно из препятствий заключается в том, что клубы взаимного страхования (общества взаимного страхования транспортной ответственности, принадлежащие перевозчикам) в рамках своих усилий по блокированию принятия и использования Гамбургских правил объявили, что если перевозчик добровольно соглашается на применение Гамбургских правил на рейс, к которому эти Правила не применяются в обязательном порядке, то это нанесет ущерб покрытию перевозчика. Другое препятствие обусловлено тем фактом, что в связи с рядом ограниченных, однако коммерчески важных вопросов Гаагский режим ответственности более благоприятен для грузовладельца, чем Гамбургские правила. Поскольку минимальный уровень ответственности, устанавливаемый в рамках Гаагского режима, является императивным, действительность условий об использовании Гамбургских правил может быть оспорена. Например, в том что касается бремени доказывания, положения Гаагских и Гаагско-Висбийских правил об ответственности в случае пожара являются, как представляется, более благоприятными для грузовладельца, чем Гамбургские правила. В числе подобных случаев можно также упомянуть о финансовых пределах ответственности, которые, как отмечалось выше в пункте 17, по Гамбургским правилам установлены на более низком уровне, чем по Гаагским правилам и Гаагско-Висбийским правилам в тех государствах, в которых в качестве стандарта для пересчета сумм ограничения используется рыночная цена золота.

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

35. Описанные выше проблемы постепенно исчезнут по мере того, как неединообразный и в существенной степени устаревший Гаагский режим будет заменяться современными Гамбургскими правилами. В то же время замещение происходит медленными темпами, что, очевидно, в значительной степени объясняется изложенными ниже подходами.

36. Во многих государствах, включая государства, обладающие крупными торговыми флотами, высказывалось мнение, что, хотя Гамбургские правила создают наиболее современный и оптимальный режим, присоединение к Гамбургским правилам следует отсрочить до того момента, пока некоторые другие государства также не присоединятся к этим Правилам. Обычно приводится аргумент о том, что законодательные меры следует отложить до того момента, когда Гамбургские правила будут приняты конкретными государствами, с которыми соответствующее государство поддерживает тесные морские торговые связи. Этот подход, возможно, и являлся наиболее важной причиной низких темпов принятия Гамбургских правил.

37. Некоторые лица высказывали идею о том, что, поскольку в ряде стран перевозчики выступают против присоединения к Гамбургским правилам, следует предпринять попытку пересмотреть эти Правила. Необходимо, однако, отметить, что пересмотр обострит расхождения в законодательном регулировании, поскольку к существующим договорам будет добавлен новый, а никаких гарантий относительно того, что с помощью этого будет достигнута унификация законодательства, не имеется. Следует напомнить, что в законотворческом процессе, приведшим к выработке Гамбургских правил, участвовали все заинтересованные группы, а государства были представлены на действительно универсальном уровне; в ходе этого процесса были взвешены все аргументы, сделаны хорошо обдуманные уступки и встречные уступки, а подготовленный в результате переговоров документ получил, как это отмечалось выше в пункте 1, широкое одобрение. Учитывая эти обстоятельства, попытки повторного проведения переговоров представляются нецелесообразными.

38. Еще одно мнение, которое было обращено к некоторым государствам, являющимися сторонами Гаагских правил или Гаагско-Висбийских правил, состоит в том, что до широкого принятия Гамбургских правил эти государства в целях модернизации своего законодательства, возможно, пожелают дополнить свои действующие законодательные акты некоторыми основывающимися на Гамбургских правилах положениями в той мере, в которой они не противоречат Гаагским правилам или Гаагско-Висбийским правилам. Как это отмечалось выше в пункте 8, некоторые государства на практике приняли или намереваются принять законы, сочетающие положения Гаагского режима и положения Гамбургских правил. В результате применения такого подхода возникает серьезная проблема, заключающаяся в том, что расхождения в законодательном регулировании увеличиваются до такой степени, при которой международные перевозчики и их клиенты не могут полагаться на международный договор для определения своих прав и обязательств. Кроме того, применительно к государствам, участвующим в Гаагских правилах или Гаагско-Висбийских правилах, могут приводиться доводы о том, что какое-либо положение, перенесенное из Гамбургских правил в Гаагский режим, может противоречить международным обязательствам, вытекающим из Гаагского режима.

39. Вышеупомянутые мнения иногда в сочетании используются в рамках активных лоббистских компаний против Гамбургских правил, в ходе которых приводятся неточные, бездоказательные или преувеличенные доводы.

40. Представляется, что в целях ускорения процесса модернизации и согласования законодательства о морской перевозке грузов и преодоления тормозящего воздействия вышеупомянутых взглядов требуются согласованные и решительные действия со стороны государств. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, как обеспечить принятие таких согласованных действий.

X. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Подготовка кадров и оказание технической помощи: записка Секретариата (A/CN.9/400) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Пункты	Страница
ВВЕДЕНИЕ		1-2	407
I.	СЕМИНАРЫ ЮНСИТРАЛ	3-6	408
II.	ДРУГИЕ СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, КУРСЫ И ПРАКТИКУМЫ	7	409
III.	ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ	8	409
IV.	БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	9-12	410
	A. Подготовка кадров и оказание технической помощи	9-11	410
	B. Координация подготовки кадров и оказания технической помощи с другими организациями	12	410
V.	ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК	13	410
VI.	ФИНАНСОВЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ	14-17	410
Приложение	(Образец Программы семинара ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли)		412

ВВЕДЕНИЕ

1. Общая цель мероприятий Комиссии по подготовке кадров и оказанию технической помощи заключается в распространении среди юристов, правительственных должностных лиц, представителей коммерческих и торговых кругов, судей, арбитров и ученых, особенно из развивающихся стран, информации о международном торговом праве. В рамках этих мероприятий основное внимание уделяется правовым текстам, подготовленным в ходе работы ЮНСИТРАЛ, хотя предоставляется также информация по некоторым текстам других организаций, имеющим отношение к международному торговому праву. Распространение информации о работе и правовых текстах ЮНСИТРАЛ осуществляется главным образом посредством проведения семинаров по этим правовым текстам. Цель этих семинаров, а также других мероприятий ЮНСИТРАЛ по подготовке кадров и оказанию помощи заключается в освещении истории разработки и разъяснении основных черт этих текстов. Они дают также возможность рассмотреть выгоды в области торговли и инвестирования, которые могут быть получены в результате принятия торгового законодательства, основанного на международных типовых законах, и присоединения к конвенциям, которые были выработаны с учетом интересов и мнений государств всех регионов, по сравнению, например, с разработкой правового режима международной торговли лишь на основе национального законодательства другого государства. Техническая помощь предоставляется, в частности, в форме консультаций, направленных на оказание правительствам помощи в разработке законодательства на основе типовых законов ЮНСИТРАЛ или в рассмотрении вопроса о присоединении к конвенциям ЮНСИТРАЛ, в том числе, например, в форме проведения обзоров предварительных проектов законодательства с точки зрения типовых законов ЮНСИТРАЛ и подготовки комментариев к докладам комиссий по законодательной реформе.

2. В настоящей записке дается описание деятельности Секретариата за период после двадцать шестой сессии Комиссии (1993 год) и рассматриваются возможные направления будущей деятельности. С самого начала можно отметить, что в прошлом году наблюдался неуклонный рост спроса на услуги Секретариата ЮНСИТРАЛ по подготовке

кадров и оказанию технической помощи, особенно в развивающихся странах, новых независимых государствах и государствах, экономика которых находится на переходном этапе. Этот рост спроса является следствием резкой активизации в этих государствах мероприятий по законодательной реформе в области международной торговли. В течение этого периода Секретариат сделал все возможное для удовлетворения растущего спроса на подготовку кадров и техническую помощь, однако он не смог удовлетворить потребности и нужды этих государств в полном объеме вследствие острого дефицита финансовых и людских ресурсов.

I. СЕМИНАРЫ ЮНСИТРАЛ

3. Как отмечается ниже, за истекший со времени последней сессии период Секретариат организовал в ряде государств семинары. В ходе семинаров ЮНСИТРАЛ лекторы представляют информацию об основных элементах и нормах важнейших международных унифицированных правовых текстов в основных областях права международной торговли; при этом основное внимание уделяется конвенциям, типовым законам, нормам договорной практики и правовым руководствам ЮНСИТРАЛ, а также предоставлению информации по важным правовым текстам, разработанным другими международными организациями, занимающимися вопросами унификации права международной торговли (например, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и ИНКОТЕРМС, разработанные Международной торговой палатой (МТП), и конвенциям о факторинге, финансовом лизинге и агентских услугах Международного института по унификации частного права (МИУЧП)). К числу основных областей относятся международная купля-продажа товаров, международные перевозки и хранение грузов, банковское дело и международные платежи, правительственные закупки и урегулирование международных споров. (Дополнительная более подробная информация о содержании типового семинара ЮНСИТРАЛ содержится в приложении к настоящей записке, представленном в форме образца программы трехдневного семинара).

4. Обычно на семинарах ЮНСИТРАЛ лекции читают один или два сотрудника Секретариата, эксперты из принимающих стран и иногда внешние консультанты, которые получают лишь символическую плату или не получают никакого вознаграждения. В работе семинаров принимают участие должностные лица правительств, в частности, заинтересованных министерств, таких, как министерства торговли, иностранных дел, юстиции и транспорта, юристы-практики, судьи, должностные лица арбитражных учреждений, представители коммерческих, торговых и научных кругов. После проведения семинаров Секретариат ЮНСИТРАЛ поддерживает тесные контакты с участниками семинаров, с тем чтобы оказать принимающим странам максимально возможную поддержку в ходе исследовательского и законодательного процессов, связанных с принятием и применением правовых текстов ЮНСИТРАЛ.

5. Ниже приводится перечень семинаров, которые были проведены после предыдущей сессии:

a) Монголия (23-24 сентября 1993 года), проводился в сотрудничестве с правительством Монголии; в нем приняли участие приблизительно 30 слушателей;

b) Карачи, Пакистан (29-30 сентября 1993 года), проводился в сотрудничестве с Институтом подготовки кадров Таможенного управления и Научным обществом международного права; в его работе приняло участие приблизительно 35 слушателей;

c) Бишкек, Кыргызстан (5-7 октября 1993 года), проводился в сотрудничестве с правительством Кыргызстана; в его работе приняли участие приблизительно 15 слушателей;

d) Буэнос-Айрес, Аргентина (20-21 октября 1993 года), проводился в сотрудничестве с правительством Аргентины; в его работе приняли участие приблизительно 130 слушателей;

e) Рио-де-Жанейро, Бразилия (25-26 октября 1993 года), лекции по текстам ЮНСИТРАЛ проводились в сотрудничестве с университетом Кандиду Мендес и компанией "Петробраз"; на них присутствовали приблизительно 65 участников;

f) Стамбул, Турция (25-27 апреля 1994 года), проводился в сотрудничестве с университетом Мармара и Союзом торговых палат Турции; в его работе приняли участие приблизительно 50 слушателей.

6. За истекший со времени последней сессии период был проведен следующий региональный семинар:

Коломбо, Шри-Ланка, 13-16 сентября 1993 года; четырехдневный семинар ЮНСИТРАЛ, организованный в рамках проводимой на двухгодичной основе конференции Ассоциации права стран Азии и Тихого океана (АПСАТО), АПСАТО-93.

II. ДРУГИЕ СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, КУРСЫ И ПРАКТИКУМЫ

7. Сотрудники Секретариата ЮНСИТРАЛ выступили с докладами на следующих семинарах и курсах, в ходе которых для изучения и обсуждения были представлены правовые тексты ЮНСИТРАЛ:

Двенадцатые курсы Международной ассоциации юридических библиотек (Барселона, 17-21 августа 1993 года);

Совещание по унификации документов по праву международной торговли Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС) (Сингапур, 9-10 сентября 1993 года);

Первая Международная конференция по торговому арбитражу в Хорватии и Словении, организованная Торговой палатой Хорватии (Загреб, 8-10 декабря 1993 года);

Всемирная электронная торговля - Конференция по правовой политике и мерам регулирования, организованная Американской ассоциацией адвокатов (Нью-Йорк, 17-18 января 1994 года);

Тридцать третья сессия Афро-азиатского консультативно-правового комитета (ААКПК) (Токио, 17-21 января 1994 года);

"Электронный обмен данными: предприятия-банки", организованная Форумом по правовым и коммерческим вопросам (Париж, 26-27 января 1994 года);

Третья конференция юристов Ассоциации регионального сотрудничества Южной Азии (АРСЮА) (Дели, 26-27 января 1994 года);

"Реформа и совершенствование нормативных положений о закупках", организованная Каирским региональным центром по международному торговому арбитражу и Международным институтом права, Вашингтон, округ Колумбия (Каир, 29-31 января 1994 года);

Конференция по международному арбитражу, организованная "ЭКИЮРИС Лимитед" (Компания по экономическим и правовым исследованиям) (Москва, 31 января - 2 февраля 1994 года);

Ежегодный обзор правовых норм и практики использования аккредитивов за 1994 год, организованный Институтом международного банковского права и практики, "Леттер-оф-Кредит Апдейт", и Советом Соединенных Штатов Америки по международным банковским операциям (Нью-Йорк, 24-25 февраля 1994 года);

Национальный семинар Словакии по содействию государственным закупкам, организованный СИГМА и Министерством транспорта, связи и общественных работ Словакии (Братислава, 2-3 февраля 1994 года);

Рабочая группа ООН/ЕЭК по упрощению процедур международной торговли (РГ.4) (Женева, 14-18 марта 1994 года);

Коллоквиум по трансграничной неплатежеспособности, организованный при участии Секретариата ЮНСИТРАЛ и "ИНСОЛ Интернейшнл" (Вена, 17-19 апреля 1994 года) (дополнительную информацию см. A/CN.9/398);

Брифинги по содействию выработке законодательства, касающегося государственных закупок, организованные Отделом государственных закупок Канцелярии Совета Министров Польши (Варшава, 26-27 апреля 1994 года);

Симпозиум арбитров Лондонского международного арбитражного суда (Будапешт, 29 апреля - 1 мая 1994 года).

III. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

8. Секретариат продолжает оказывать техническую помощь государствам, рассматривающим вопрос о присоединении к конвенциям ЮНСИТРАЛ и разрабатывающим законодательство на основе типовых законов ЮНСИТРАЛ. Например, проведены консультации с правительствами по техническим вопросам, которые возникли в ходе рассмотрения вопроса о присоединении к Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Конвенции Организации Объединенных Наций об исковой давности в международной купле-продаже товаров и Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года. Цель проведения консультаций заключалась в предоставлении технической помощи и информации государствам, рассматривающим типовые законы ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, международных кредитовых переводах и закупках товаров (работ). Секретариат выполнил большое число запросов, касающихся рассмотрения законопроектов и представления комментариев по докладам комиссий по законодательной реформе, касающимся правовых текстов ЮНСИТРАЛ, и запросы о предоставлении информации относительно создания арбитражных центров, применяющих Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.

IV. БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

A. Подготовка кадров и оказание технической помощи

9. Секретариат примет меры в целях дальнейшей активизации своих усилий по организации и участию в организации семинаров и симпозиумов по праву международной торговли, особенно для развивающихся стран и новых независимых государств. В оставшийся до конца 1994 года период намечено провести семинары и консультативные миссии по оказанию юридической помощи в Африке, Азии, Латинской Америке и Восточной Европе. Секретариату может быть предложено провести такие информационные миссии, например, в тех случаях, когда какая-либо развивающаяся страна или новое независимое государство рассматривают потенциальную роль правовых текстов ЮНСИТРАЛ в проводимой ими законодательной реформе. Следует подчеркнуть, что возможности Секретариата выполнить эти планы зависят от получения достаточных средств в форме взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ.

10. Секретариат согласился выступить одним из организаторов трехмесячных курсов по праву международной торговли для аспирантов, которые будут организованы в 1994 году факультетом европейских исследований Туринского университета и Международным учебным центром Международной организации труда в Турине. Предполагается, что в 1994 году, четвертом году проведения этих курсов, на них будет обучаться 20 человек из Италии и 26 человек из других стран, в том числе 16 человек из развивающихся стран. На курсах изучаются проблемы унификации права международной торговли и различные вопросы, стоящие в программе работы Комиссии.

11. Двухдневная программа, касающаяся работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, должна быть проведена 25-26 мая 1994 года в Нью-Йорке. Эта программа организована Международным союзом адвокатов и финансируется Американской ассоциацией адвокатов, Ассоциацией адвокатов города Нью-Йорк и Ассоциацией юристов штата Нью-Йорк; принимающей стороной его станет юридический факультет Университета Фордхема.

B. Координация подготовки кадров и оказания технической помощи с другими организациями

12. Можно отметить тот факт, что на своей последней сессии Генеральная Ассамблея обратилась к Программе развития Организации Объединенных Наций и другим органам системы Организации Объединенных Наций, ответственным за оказание помощи в целях развития, с призывом оказать поддержку программе Комиссии по подготовке кадров и оказанию технической помощи, сотрудничать с Комиссией и координировать свою деятельность с деятельностью Комиссии. Секретариат намерен изучить конкретные шаги, которые могут быть предприняты в целях налаживания такого сотрудничества и координации. В период, когда реформе законодательства, как неотъемлемому элементу деятельности по оказанию помощи в целях развития, уделяется все больше внимания, сотрудничество и координация, в частности, с учреждениями по оказанию помощи в рамках системы Организации Объединенных Наций, имеют решающее значение для обеспечения надлежащего распространения информации о правовых текстах, разработанных ЮНСИТРАЛ, в ходе оказания государствам помощи в проведении законодательной реформы со стороны учреждений системы Организации Объединенных Наций.

V. ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК

13. Цель программы стажировок заключается в том, чтобы дать возможность лицам, являющимся выпускниками юридических факультетов, пройти стажировку в Секторе права международной торговли Управления по правовым вопросам, который выполняет функции Секретариата Комиссии. Перед стажерами ставятся конкретные задачи, связанные с проектами, над которыми работает Секретариат. Лица, участвующие в программе, имеют возможность ознакомиться с деятельностью ЮНСИТРАЛ и расширить свои знания в соответствующих областях права международной торговли. Кроме того, в некоторых случаях Секретариат организует проведение в течение непродолжительного времени исследовательской работы в Секторе или Юридической библиотеке ЮНСИТРАЛ для ученых и юристов-практиков. К сожалению, Секретариат не располагает средствами для оказания помощи стажерам в оплате их путевых расходов и других затрат. Стажеры часто пользуются поддержкой различных организаций, университетов и государственных учреждений или же самостоятельно оплачивают свои расходы. В течение прошлого года Секретариат принял четырех стажеров из Австралии, Германии и Китая.

VI. ФИНАНСОВЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

14. В последние годы Секретариат особенно активно занимался разработкой программы более обширной подготовки кадров и технической помощи. Это связано с существенно возросшими потребностями государств в подготовке кадров и помощи, а также с предложением уделить более пристальное внимание подготовке кадров и оказанию помощи, а также распространению правовых текстов, подготовленных Комиссией, которое было высказано

на двадцатой сессии Комиссии (1987 год)[1]. Было признано, что проведение семинаров и симпозиумов в развивающихся странах будет способствовать расширению осведомленности об универсально признанных документах по праву международной торговли, которые позволяют устранить препятствия на пути международной торговли, возникающие вследствие различия и несовершенства национальных законов. В последние годы потребности в более широкой подготовке кадров и технической помощи со стороны ЮНСИТРАЛ возросли в связи с появлением большого числа стран, экономика которых находится на переходном этапе. В рамках этого процесса важную роль играет реформа законодательного регулирования международной торговли. Кроме того, на необходимость расширения подготовки кадров и мероприятий по оказанию помощи применительно к правовым текстам ЮНСИТРАЛ особо указывали участники Конгресса ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли, который проходил в рамках двадцать пятой сессии Комиссии (1992 год).

15. Как отмечалось выше и в аналогичных записках за предыдущие годы, программа подготовки кадров и оказания помощи, в частности проведение семинаров, зависит от постоянного наличия достаточных финансовых ресурсов. В регулярном бюджете не предусмотрено ассигнований для покрытия путевых расходов лекторов или участников. В связи с этим расходы покрываются за счет добровольных взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов. Особую ценность представляют взносы в этот Фонд, рассчитанные на несколько лет, поскольку они позволяют Секретариату планировать и финансировать программу, не обращаясь к потенциальным донорам с просьбой выделить средства на каждое отдельное мероприятие. Такой взнос был получен от Канады. Кроме того, для финансирования программы семинаров используются взносы Франции и Швейцарии. Комиссия, возможно, пожелает выразить свою признательность тем государствам и организациям, которые содействовали осуществлению программы Комиссии по подготовке кадров и оказанию помощи путем предоставления средств или персонала или же организации семинаров.

16. Планирование и осуществление мероприятий ЮНСИТРАЛ по подготовке кадров и оказанию технической помощи сдерживается в связи с тем, что ни одно новое государство не внесло взносов, некоторые нынешние доноры уменьшили размер своих взносов, а некоторые другие государства перестали вносить взносы или информировали Секретариат о том, что они прекратят вносить свои взносы в будущем. Следует особо указать, что для обеспечения эффективной подготовки кадров и оказания технической помощи в области права международной торговли и распространения информации по правовым текстам, подготовленным Комиссией, необходимы относительно небольшие средства, однако без них относительно больших расходов Организации и ее государств-членов на разработку соответствующих правовых текстов может оказаться недостаточно для достижения цели унификации и согласования права международной торговли.

17. Учитывая вышеизложенное, Комиссия, возможно, вновь пожелает призвать все государства рассмотреть возможность внесения взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов, с тем чтобы Секретариат смог удовлетворять возрастающие потребности развивающихся стран и новых независимых государств в области подготовки кадров и оказания помощи. Комиссия, возможно, пожелает также призвать учреждения по оказанию помощи, особенно те, которые входят в систему Организации Объединенных Наций, расширить поддержку, сотрудничество и координацию.

---

[1]Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), пункт 335.

Приложение

Образец программы

СЕМИНАР ЮНСИТРАЛ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Первый день

09 час. 00 мин. - 10 час. 00 мин.	Регистрация

Открытие семинара

10 час. 00 мин. - 10 час. 30 мин.	Открытие и вступительное слово
10 час. 30 мин. - 11 час. 15 мин.	История и деятельность ЮНСИТРАЛ
11 час. 15 мин. - 11 час. 45 мин.	Перерыв
11 час. 45 мин. - 12 час. 30 мин.	Основные черты Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже
12 час. 30 мин. - 13 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
13 час. 00 мин. - 14 час. 30 мин.	Обед
14 час. 30 мин. - 15 час. 00 мин.	Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам
15 час. 00 мин. - 15 час. 30 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
15 час. 30 мин. - 15 час. 45 мин.	Перерыв
15 час. 45 мин. - 16 час. 45 мин.	Другие конвенции и унифицированные правила, касающиеся международной купли-продажи товаров (например, Конвенция об исковой давности (ЮНСИТРАЛ), конвенции об агентских услугах, факторинге и лизинге (МИУЧП), Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаагская конференция по международному частному праву), ИНКОТЕРМС (МТП))
17 час. 15 мин. - 18 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение

Второй день

Контракты на строительство

10 час. 00 мин. - 10 час. 45 мин.	Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов
10 час. 45 мин. - 11 час. 30 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
11 час. 30 мин. - 12 час. 00 мин.	Перерыв

Государственные закупки

12 час. 00 мин. - 12 час. 30 мин.	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках; Руководство по принятию Типового закона
12 час. 30 мин. - 13 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
13 час. 00 мин. - 14 час. 30 мин.	Обед

Банковское дело и платежи

14 час. 30 мин. - 15 час. 00 мин.	Основные черты Конвенции ЮНСИТРАЛ о переводных и простых векселях
15 час. 00 мин. - 15 час. 30 мин.	Типовой закон о международных кредитовых переводах
15 час. 30 мин. - 16 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
16 час. 00 мин. - 16 час. 30 мин.	Перерыв

16 час. 30 мин. - 17 час. 15 мин.	Другие правовые тексты по международным платежам и банковскому делу (например, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и Унифицированные правила для гарантий по требованию (МТП), проект конвенции Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах)
17 час. 15 мин. - 18 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение

Третий день

Перевозки грузов

10 час. 00 мин. - 11 час. 00 мин.	От Гааги до Гамбурга (сопоставление "Гаагских правил" и "Гамбургских правил")
11 час. 00 мин. - 11 час. 30 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
11 час. 30 мин. - 12 час. 00 мин.	Перерыв
12 час. 00 мин. - 12 час. 30 мин.	Основные черты Конвенции об операторах терминалов
12 час. 30 мин. - 13 час. 00 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
13 час. 00 мин. - 14 час. 30 мин.	Обед

Урегулирование торговых споров

14 час. 30 мин. - 15 час. 00 мин.	Арбитражный и согласительный регламенты ЮНСИТРАЛ
15 час. 00 мин. - 15 час. 45 мин.	Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже; Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 года
15 час. 45 мин. - 16 час. 15 мин.	Практические шаги по укреплению арбитража в принимающей стране
16 час. 15 мин. - 16 час. 45 мин.	Комментарии специалистов принимающей страны и обсуждение
16 час. 45 мин. - 17 час. 00 мин.	Перерыв

Заключительные выступления

17 час. 00 мин. - 17 час. 45 мин.	Выводы специалистов принимающей страны и общее обсуждение
17 час. 45 мин. - 18 час. 00 мин.	Закрытие семинара

* * *

I. ТИПОВОЙ ЗАКОН ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ*

Преамбула

УЧИТЫВАЯ, ЧТО [правительство] [парламент] ... считает желательным регламентировать закупки товаров (работ) и услуг в целях:

a) обеспечения максимальной экономичности и эффективности закупок;

b) расширения и стимулирования участия в закупках поставщиков (подрядчиков), особенно, где это возможно, поставщиков (подрядчиков), независимо от государственной принадлежности, содействуя тем самым международной торговле;

c) развития конкуренции между поставщиками (подрядчиками) в отношении закупаемых товаров (работ) или услуг;

d) обеспечения справедливого и беспристрастного отношения ко всем поставщикам (подрядчикам);

e) содействия объективности и беспристрастности процесса закупок и общественному доверию к нему; и

f) обеспечения открытости процедур закупок,

оно принимает в этой связи с этим настоящий Закон.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения

1) Настоящий Закон применяется ко всем закупкам, осуществляемым закупающими организациями, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 2 настоящей статьи.

2) С учетом положений пункта 3 настоящей статьи настоящий Закон не применяется к:

a) закупкам, связанным с национальной обороной или национальной безопасностью;

b) ... (государство, принимающее настоящий Закон, может указать в нем подлежащие исключению дополнительные виды закупок); или

c) виду закупок, который исключается в подзаконных актах о закупках.

3) Настоящий Закон применяется к видам закупок, упомянутым в пункте 2 настоящей статьи, когда и поскольку закупающая организация ясно заявляет об этом поставщикам (подрядчикам) при первом их приглашении к участию в процедурах закупок.

Статья 2. Определения

Для целей настоящего Закона:

a) "закупки" означают приобретение любыми способами товаров (работ) или услуг;

b) "закупающая организация" означает:

i) Вариант 1 подпункта (i)

любой правительственный департамент, учреждение, орган или другую организацию или любое их подразделение, которое в данном государстве занимается закупками, за исключением ...; (и)

---

*На своей двадцать седьмой сессии Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) приняла Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, который не заменяет принятый Комиссией на ее двадцать шестой сессии Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ). В настоящий сводный текст включены положения из Типового закона о закупках товаров (работ) и положения о закупках услуг. Комиссия также подготовила Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (A/CN.9/403).

Вариант II подпункта (i)

любой департамент, учреждение, орган или другую организацию ("правительства" или любой другой термин, применяемый для обозначения национального правительства государства, принимающего настоящий Закон) или любое их подразделение, которое занимается закупками, за исключением ...; (и)

ii) (государство, принимающее настоящий Закон, может включить в данный подпункт и, при необходимости, в последующие подпункты другие организации или предприятия или их соответствующие категории, которые должны быть включены в определение "закупающая организация");

c) "товары" означают предметы любого вида и описания, в том числе сырье, изделия, оборудование и предметы в твердом, жидком или газообразном состоянии, а также электрическую энергию, а также услуги, сопутствующие поставкам товаров, если стоимость таких сопутствующих услуг не превышает стоимости самих товаров; (государство, принимающее настоящий Закон, может включить дополнительные категории товаров)

d) "работы" означают любую работу, связанную со строительством, реконструкцией, сносом, ремонтом или обновлением здания, сооружения или объекта, в том числе подготовку строительной площадки, выемку грунта, возведение, сооружение, монтаж оборудования или материалов, отделку и отделочные работы, а также сопутствующие строительные услуги, такие, как бурение, геодезические работы, спутниковая съемка, сейсмические исследования и аналогичные услуги, предоставляемые в соответствии с договором о закупках, если стоимость этих услуг не превышает стоимости самого строительства;

e) "услуги" означают любой предмет закупок помимо товаров (работ); (государство, принимающее настоящий Закон, может указать определенные предметы закупок, которые будут рассматриваться как услуги)

f) "поставщик (подрядчик)" означает в зависимости от контекста любую потенциальную сторону или сторону договора о закупках с закупающей организацией;

g) "договор о закупках" означает договор между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком), заключаемый в результате процедур закупок;

e) "обеспечение тендерной заявки" означает предоставляемое закупающей организации обеспечение исполнения любого обязательства, упомянутого в статье 32 (1) (f), включая такие способы обеспечения, как банковские гарантии, поручительства, резервные аккредитивы, чеки, по которым первичное обязательство несет какой-либо банк, депозиты в наличных средствах, простые и переводные векселя;

i) "валюта" включает расчетную денежную единицу.

Статья 3. Международные обязательства данного государства, касающиеся закупок
[, и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)]

Если настоящий Закон вступает в коллизию с обязательством данного государства, предусмотренным или обусловленным любым

a) договором или каким-либо другим соглашением, стороной которого оно является наряду с еще одним или несколькими государствами,

b) соглашением, которое данное государство заключило с международным межправительственным финансовым учреждением, или

c) соглашением между федеральным правительством [название федеративного государства] и любым подразделением или подразделениями [название федеративного государства], или между двумя или несколькими такими подразделениями,

преимущественную силу имеют положения такого договора или соглашения; однако во всех других случаях закупки регулируются настоящим Законом.

Статья 4. Подзаконные акты о закупках

... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает орган или учреждение, уполномоченные принимать подзаконные акты о закупках) уполномочено принимать подзаконные акты о закупках для достижения целей и выполнения положений настоящего Закона.

Статья 5. Доступность для общественности правовых документов о закупках

Общественности незамедлительно предоставляется и систематически обеспечивается доступ к тексту настоящего Закона, подзаконным актам о закупках и всем административным постановлениям и положениям общего характера, связанным с закупками в рамках настоящего Закона, а также ко всем поправкам к ним.

Статья 6. Квалификационные данные поставщиков (подрядчиков)

1) a) Настоящая статья применяется для оценки закупающей организацией квалификационных данных поставщиков (подрядчиков) на любом этапе процедур закупок;

b) для участия в процедурах закупок поставщики (подрядчики) должны обладать квалификационными данными, удовлетворяющими таким из следующих критериев, которые закупающая организация сочтет надлежащими при конкретных процедурах закупок:

i) они обладают необходимыми профессиональными и техническими квалификационными данными, профессиональной и технической компетентностью, финансовыми ресурсами, оборудованием и другими материальными возможностями, управленческой компетентностью, надежностью, опытом и репутацией, а также людскими ресурсами для исполнения договора о закупках;

ii) они правомочны заключать договор о закупках;

iii) они не являются неплатежеспособными, их имущество не находится под судебным контролем, не являются банкротами и не ликвидируются, их делами не распоряжается какой-либо суд или назначенное судом лицо, их коммерческая деятельность не приостановлена и они не являются объектом производства в связи с упомянутым выше;

iv) они выполнили свои обязательства по уплате налогов и взносов по социальному обеспечению в данном государстве;

v) они сами или их управляющие или служащие не были осуждены за какое-либо уголовное преступление, связанное с их профессиональной деятельностью или предоставлением ложных заявлений или неверных квалификационных данных с целью заключения договора о закупках в течение ... лет (государство, принимающее настоящий Закон, указывает конкретный срок), предшествующих началу процедур закупок, или не были иным образом дисквалифицированы на основании административных мер по приостановлению или запрещению деятельности.

2) С учетом права поставщиков (подрядчиков) на охрану своей интеллектуальной собственности или коммерческой тайны закупающая организация может потребовать от поставщиков (подрядчиков), участвующих в процедурах закупок, представить такие соответствующие документальные доказательства или иную информацию, которые она может счесть полезными для удостоверения в том, что данные поставщики (подрядчики) обладают квалификационными данными в соответствии с критериями, упомянутыми в пункте 1(b).

3) Любое требование, установленное в соответствии с настоящей статьей, излагается в предквалификационной документации, если таковая существует, и в тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок и применяется в равной степени ко всем поставщикам (подрядчикам). Закупающая организация не устанавливает никаких других критериев, требований или процедур в отношении квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), помимо предусмотренных в настоящей статье.

4) Закупающая организация оценивает квалификационные данные поставщиков (подрядчиков) в соответствии с квалификационными критериями и процедурами, изложенными в предквалификационной документации, если таковая существует, и в тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок.

5) С учетом статей 8 (1), 34 (4) (d) и 39 (2) закупающая организация не устанавливает в отношении квалификационных данных поставщиков (подрядчиков) никаких критериев, требований или процедур, которые представляют собой дискриминацию в отношении поставщиков (подрядчиков) или между ними или в отношении их категорий на основании государственной принадлежности или которые не являются объективно оправданными.

6) a) Закупающая организация дисквалифицирует поставщика (подрядчика), если она в какой-либо момент обнаружит, что представленная информация о квалификационных данных поставщика (подрядчика) является ложной;

b) закупающая организация может дисквалифицировать поставщика (подрядчика), если она в какой-либо момент обнаружит, что представленная информация о квалификационных данных поставщика (подрядчика) является по существу неточной или по существу неполной;

c) помимо случая, в отношении которого применяется подпункт (a) настоящего пункта, закупающая организация не может дисквалифицировать поставщика (подрядчика) на том основании, что представленная информация в отношении квалификационных данных поставщика (подрядчика) является в несущественной степени неточной или неполной при условии, что поставщик (подрядчик) незамедлительно устраняет эти недостатки по просьбе закупающей организации.

Статья 7. Предквалификационные процедуры

1) До представления тендерных заявок, предложений или оферт при процедурах закупок, осуществляемых в соответствии с главой III, IV или V, закупающая организация может проводить предквалификационные процедуры для выявления поставщиков (подрядчиков), которые соответствуют квалификационным требованиям. К предквалификационным процедурам применяются положения статьи 6.

2) Если закупающая организация проводит предквалификационные процедуры, она предоставляет комплект предквалификационной документации каждому поставщику (подрядчику), который запрашивает их в соответствии с приглашением к предквалификационному отбору и который вносит плату за эту документацию в случае взимания таковой. Плата, которую закупающая организация может взимать за предквалификационную документацию, включает только расходы на ее печатание и ее доставку поставщикам (подрядчикам).

3) В предквалификационную документацию включается, как минимум:

a) следующая информация:

i) инструкции по подготовке и представлению заявок на предквалификационный отбор;

ii) краткое изложение основных требуемых условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур закупок;

iii) любые документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных;

iv) способ и место представления заявок на предквалификационный отбор и окончательный срок их представления с указанием конкретной даты и времени, обеспечивающий поставщикам (подрядчикам) достаточное время для подготовки и представления своих заявок с учетом разумных потребностей закупающей организации;

v) любые другие требования, которые могут быть установлены закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках, касающиеся подготовки представления заявок на предквалификационный отбор и предквалификационных процедур; и

b) i) применительно к процедурам согласно главе III, информация, которую необходимо указать в приглашении к участию в торгах в соответствии со статьей 25 (1) (a)-(e), (h) и, если она уже известна, (j);

ii) применительно к процедурам согласно главе IV бис, информация, указанная в статье 38 (a), (c), если она уже известна, (g), (p) и (s).

4) Закупающая организация отвечает на любой запрос поставщика (подрядчика) относительно разъяснений в связи с предквалификационной документацией, полученный закупающей организацией в разумные сроки до истечения окончательного срока представления заявок на предквалификационный отбор. Ответ закупающей организации направляется в разумные сроки, с тем чтобы поставщик (подрядчик) мог своевременно представить свою заявку на предквалификационный отбор. Ответ на любой запрос, который, как это можно разумно предполагать, представляет интерес для других поставщиков (подрядчиков), сообщается, без указания, от кого поступил запрос, всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила предквалификационную документацию.

5) Закупающая организация принимает решение в отношении квалификационных данных каждого поставщика (подрядчика), представившего заявку на предквалификационный отбор. При принятии такого решения закупающая организация использует только те критерии, которые установлены в предквалификационной документации.

6) Закупающая организация незамедлительно уведомляет каждого поставщика (подрядчика), представившего заявку на предквалификационный отбор, о результатах прохождения им предквалификационного отбора и предоставляет любому представителю широкой общественности по запросу список всех поставщиков (подрядчиков), которые прошли предквалификационный отбор. Право на дальнейшее участие в процедурах закупок имеют только поставщики (подрядчики), прошедшие предквалификационный отбор.

7) Закупающая организация по запросу сообщает поставщикам (подрядчикам), которые не прошли предквалификационный отбор, соответствующие основания для этого, однако закупающая организация не обязана приводить доказательства или мотивировать свои выводы в отношении наличия таких оснований.

8) Закупающая организация может потребовать от поставщика (подрядчика), прошедшего предквалификационный отбор, подтвердить вновь свои квалификационные данные в соответствии с теми же критериями, которые использовались при его предквалификационном отборе. Закупающая организация дисквалифицирует любого поставщика (подрядчика), который не подтверждает вновь свои квалификационные данные при получении соответствующего запроса. Закупающая организация незамедлительно уведомляет каждого поставщика (подрядчика), которому был направлен запрос подтвердить вновь его квалификационные данные, о результатах такого подтверждения.

Статья 8. Участие поставщиков (подрядчиков)

1) Поставщики (подрядчики) допускаются к участию в процедурах закупок, независимо от государственной принадлежности, за исключением тех случаев, когда на основаниях, указанных в подзаконных актах о закупках или в других правовых нормах, закупающая организация решает ограничить участие в процедурах закупок на основании государственной принадлежности.

2) Закупающая организация, которая ограничивает участие на основании государственной принадлежности в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, включает в отчет о процедурах закупок изложение оснований и обстоятельств, из которых она исходила.

3) Закупающая организация при первом приглашении поставщиков (подрядчиков) к участию в процедурах закупок заявляет им, что они могут участвовать в процедурах закупок независимо от государственной принадлежности, причем такое заявление не может быть впоследствии изменено. Если же она принимает решение ограничить участие в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, об этом делается заявление.

Статья 9. Форма сообщений

1) С учетом других положений настоящего Закона и любых требований в отношении формы, предъявленных закупающей организацией при первом приглашении поставщиков (подрядчиков) к участию в процедурах закупок, документация, уведомления, решения и другие упоминаемые в настоящем Законе сообщения, направляемые закупающей организацией или административным органом поставщику (подрядчику) или поставщиком (подрядчиком) закупающей организации, представляются в такой форме, которая обеспечивает запись содержания сообщения.

2) Сообщения между поставщиками (подрядчиками) и закупающей организацией, упомянутые в статьях 7 (4) и (6), 12 (3), 31 (2) (a), 32 (1) (d), 34 (1), 36 (1), 37 (3), 44 (b)-(f) и 47 (1), могут передаваться при помощи средств связи, которые не обеспечивают запись содержания сообщения, при условии, что сразу же после этого получателю сообщения дается подтверждение сообщения в форме, обеспечивающей запись подтверждения.

3) Закупающая организация не допускает дискриминации в отношении поставщиков (подрядчиков) или между ними на основании той формы, в которой они передают или получают документацию, уведомления, решения или другие сообщения.

Статья 10. Правила, касающиеся документальных доказательств, представляемых поставщикеми (подрядчиками)

Если закупающая организация требует легализации документальных доказательств, представленных поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных в ходе процедур закупок, закупающая организация не устанавливает каких-либо требований в отношении такой легализации, помимо тех, которые предусматриваются законодательством данного государства, относящимся к легализации документации данной категории.

Статья 11. Отчет о процедурах закупок

1) Закупающая организация ведет отчет о процедурах закупок, в котором содержится, как минимум, следующая информация:

a) краткое описание закупаемых товаров (работ) или услуг, или потребностей в закупках, в отношении которых закупающая организация запросила предложения или оферты;

b) наименования и адреса поставщиков (подрядчиков), представивших тендерные заявки, предложения, оферты или котировки, и наименование и адрес поставщика (подрядчика), с которым заключается договор о закупках, и цена такого договора;

c) информация о квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), представивших тендерные заявки, предложения, оферты или котировки, или информация об отсутствии таковых;

d) цена или база определения цены и краткое изложение других основных условий каждой тендерной заявки, предложения, оферты или котировки и договора о закупках, когда они известны закупающей организации;

e) краткое изложение оценки и сопоставления тендерных заявок, предложений, оферт или котировок, включая применение любой преференциальной поправки в соответствии со статьями 34 (4) (d) и 39 (2);

f) в случае отклонения всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок в соответствии со статье 12 - заявление об этом с изложением оснований в соответствии со статьей 12(1);

g) в случае, когда при процедурах закупок с применением иных методов закупок, помимо торгов, в результате таких процедур не заключен договор о закупках - заявление об этом с изложением соответствующих оснований;

h) информация, предусмотренная статьей 15, если тендерная заявка, предложение, оферта или котировка отклонены в соответствии с этим положением;

i) при процедурах закупок с использованием метода закупок в соответствии с пунктом 2 или подпунктом (a) или (b) пункта 3 статьи 18 - предусмотренное статьей 18 (4) изложение оснований и обстоятельств, из которых закупающая организация исходила для обоснования выбора используемого метода закупок;

j) при закупке услуг с помощью средств, указанных в главе IV - предусмотренное статьей 41 (2) изложение оснований и обстоятельств, из которых закупающая организация исходила для обоснования используемой процедуры отбора;

k) при процедурах закупок с использованием прямого привлечения предложений услуг в соответствии со статьей 37 (3) - заявление с изложением оснований и обстоятельств, из которых закупающая организация исходила для обоснования прямого привлечения;

l) при процедурах закупок, при которых закупающая организация в соответствии со статьей 8 (1) ограничивает участие на основании государственной принадлежности - изложение оснований и обстоятельств, из которых закупающая организация исходила для введения такого ограничения;

m) краткое изложение любых запросов о разъяснении предквалификационной или тендерной документации, ответов на них, а также краткое изложение любого изменения такой документации.

2) С учетом статьи 33 (3) часть отчета, упомянутая в подпунктах (a) и (b) пункта 1 настоящей статьи, предоставляется по запросу любому лицу после акцепта тендерной заявки, предложения, оферты или котировки, в зависимости от обстоятельств, или после окончания процедур закупок, которые не привели к заключению договора о закупках.

3) С учетом статьи 33 (3) часть отчета, упомянутая в подпунктах (c)-(g) и (m) пункта 1 настоящей статьи, предоставляется по запросу поставщикам (подрядчикам), которые представили тендерные заявки, предложения, оферты или котировки или подали заявки на предквалификационный отбор, после акцепта тендерной заявки, предложения, оферты или котировки или после окончания процедур закупок, которые не привели к заключению договора о закупках. Компетентный суд может принять постановление о раскрытии информации, которая содержится в части отчета, упомянутой в подпунктах (c)-(e) и (m), на каком-либо предшествующем этапе. Однако за исключением случаев, когда компетентный суд принимает такое постановление, и с учетом условий такого постановления закупающая организация не раскрывает:

a) информацию, если ее раскрытие противоречит закону, препятствует обеспечению соблюдения законодательства, не соответствует государственным интересам, наносит ущерб законным коммерческим интересам сторон или препятствует добросовестной конкуренции;

b) информацию, касающуюся рассмотрения, оценки и сопоставления тендерных заявок, предложений, оферт или котировок и цен тендерных заявок, предложений, оферт или котировок, помимо информации в кратком изложении, упомянутом в пункте 1(e).

4) Закупающая организация не несет ответственности за убытки, которые могут быть причинены поставщикам (подрядчикам) исключительно в силу несоставления отчета о процедурах закупок в соответствии с настоящей статьей.

Статья 12. Отклонение всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок

1) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган), и) если это указано в тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок, закупающая организация может отклонить все тендерные заявки, предложения, оферты или котировки в любое время до акцепта какой-либо тендерной заявки, предложения, оферты или котировки. Закупающая организация по запросу сообщает любому поставщику (подрядчику), который представил тендерную заявку, предложение, оферту или котировку, основания для отклонения ею всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок, однако она не обязана мотивировать такие основания.

2) Закупающая организация не несет никакой ответственности исключительно в силу применения ею пункта 1 настоящей статьи перед поставщиками (подрядчиками), которые представили тендерные заявки, предложения, оферты или котировки.

3) Уведомление об отклонении всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок незамедлительно направляется всем поставщикам (подрядчикам), которые представили тендерные заявки, предложения, оферты или котировки.

Статья 13. Вступление в силу договора о закупках

1) Применительно к процедурам торгов акцепт тендерной заявки и вступление в силу договора о закупках осуществляются в соответствии со статьей 36.

2) Применительно ко всем другим методам закупок о порядке вступления в силу договора о закупках поставщикам (подрядчикам) сообщается в момент запроса предложений, оферт или котировок.

Статья 14. Публичное уведомление о решениях о заключении договоров о закупках

1) Закупающая организация незамедлительно публикует уведомление о решениях о заключении договоров о закупках.

2) Подзаконные акты о закупках могут предусматривать порядок публикации уведомления, требуемого в пункте 1.

3) Пункт 1 не применяется к решениям в случаях, когда цена договора меньше [...].

Статья 15. Подкуп со стороны поставщиков (подрядчиков)

(При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган) закупающая организация отклоняет тендерную заявку, предложение, оферту или котировку, если поставщик (подрядчик), представивший их, прямо или косвенно предлагает, дает или соглашается дать любому нынешнему или бывшему должностному лицу или служащему закупающей организации или другого правительственного органа вознаграждение в любой форме, предложение о найме на работу

или любую другую ценную вещь или услугу с целью воздействия в связи с процедурами закупок на совершение какого-либо действия, принятие решения или применение какой-либо процедуры закупающей организацией. Такое отклонение тендерной заявки, предложения, оферты или котировки и причины этого отражаются в отчете о процедурах закупок и незамедлительно сообщаются поставщику (подрядчику).

Статья 16. Правила, касающиеся описания товаров (работ) или услуг

1) Любые спецификации, планы, чертежи и эскизы, содержащие технические или качественные характеристики закупаемых товаров (работ) или услуг, и требования в отношении испытаний и методов испытаний, упаковки, маркировки или этикетирования или сертификации, а также условные обозначения и терминология или описание услуг, которые создают препятствия, в том числе препятствия на основании государственной принадлежности, для участия поставщиков (подрядчиков) в процедурах закупок, не должны включаться или использоваться в предквалификационной документации, тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок.

2) Любые спецификации, планы, чертежи, эскизы и требования или описания товаров (работ) или услуг, насколько это возможно, должны быть основаны на соответствующих объективных технических и качественных характеристиках закупаемых товаров (работ) или услуг. Не должно быть никакого требования или ссылки в отношении конкретного товарного знака, наименования, патента, эскиза, модели, конкретного места происхождения или производителя, за исключением случаев, когда нет другого достаточно точного или четкого средства описания характеристик закупаемых товаров (работ) или услуг, и при условии включения таких слов, как "или эквивалент".

3) a) Стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся технических и качественных характеристик закупаемых товаров (работ) или услуг, используются, где это возможно, для составления спецификаций, планов, чертежей и эскизов, которые должны включаться в предквалификационную документацию, тендерную документацию или другую документацию по привлечению предложений, оферт или котировок;

b) должное внимание уделяется использованию, где это возможно, стандартных торговых условий при составлении условий договора о закупках, который должен быть заключен в результате процедур закупок, и при составлении других соответствующих положений предквалификационной документации, тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок.

Статья 17. Язык

Предквалификационная документация, тендерная документация и другая документация по привлечению предложений, оферт или котировок составляется на ... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает свой официальный язык или языки) (и на одном из языков, обычно используемых в международной торговле, за исключением случаев, когда:

a) круг участников процедур закупок ограничен исключительно внутренними поставщиками (подрядчиками) в соответствии со статьей 8(1), или

b) закупающая организация решает, что с учетом небольшого количества и невысокой стоимости товаров (работ) или услуг, подлежащих закупке, в представлении тендерных заявок будут заинтересованы, вероятно, только внутренние поставщики (подрядчики).

ГЛАВА II. МЕТОДЫ ЗАКУПОК И УСЛОВИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья 18. Методы закупок*

1) Если в настоящей главе не предусмотрено иное, закупающая организация проводит закупки товаров (работ) с помощью процедур торгов.

2) При закупках товаров (работ) закупающая организация может использовать какой-либо иной метод закупок, помимо процедур торгов, только в соответствии со статьей 19, 20, 21 или 22.

3) При закупках услуг закупающая организация использует метод закупок, установленный в главе IV, кроме случаев, когда закупающая организация установит, что:

a) практически возможно сформулировать подробные спецификации, и проведение процедур торгов является более целесообразным с учетом характера закупаемых услуг; или

b) будет более целесообразно (при условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган) использовать метод закупок, оговоренный в статьях 19-22, при том, что условия использования этого метода выполнены.

---

*Государства могут по своему усмотрению инкорпорировать в свое национальное законодательство не все эти методы закупок. По этому вопросу см. Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (A/CN.9/403).

4) Если закупающая организация использует какой-либо метод закупок в соответствии с пунктом 2 или подпунктами (a) или (b) пункта 3, она включает в отчет, требуемый согласно статье 11, изложение оснований и обстоятельств, из которых она исходила для обоснования использования этого метода.

Статья 19. Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров

1) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган)) закупающая организация может проводить закупки с помощью двухэтапных процедур торгов в соответствии со статьей 46, запроса предложений в соответствии со статьей 48 или конкурентных переговоров в соответствии со статьей 49 при следующих обстоятельствах:

a) для закупающей организации практически невозможно сформулировать подробные спецификации товаров (работ) или, в случае услуг, определить их характеристики, и для выявления наиболее приемлемого решения для удовлетворения своих потребностей в закупках

i) она привлекает тендерные заявки, предложения или оферты в отношении различных возможных методов удовлетворения своих потребностей; или

ii) в силу технического характера товаров (работ) или в силу характера услуг ей необходимо провести переговоры с поставщиками (подрядчиками);

b) когда закупающая организация желает заключить договор в целях проведения научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок, за исключением случаев, когда договор предусматривает производство товаров в количествах, достаточных для обеспечения их коммерческой рентабельности или возмещения расходов на исследования и разработки;

c) когда закупающая организация применяет настоящий Закон в соответствии статьей 1(3) к закупкам, связанным с национальной обороной или национальной безопасностью, и определяет, что избранный метод является наиболее приемлемым методом закупок; или

d) когда были проведены процедуры торгов, но не было представлено тендерных заявок или все тендерные заявки были отклонены закупающей организацией в соответствии со статьей 12, 15 или 34 (3) и когда, по мнению закупающей организации, проведение новых процедур торгов вряд ли может привести к заключению договора о закупках.

2) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган)) закупающая организация может проводить закупки с помощью конкурентных переговоров также в случаях, когда:

a) существует срочная потребность в товарах (работах) или услугах и проведение процедур торгов было бы поэтому практически нецелесообразным при условии, что обстоятельства, обусловившие срочность, нельзя было предвидеть или они не являлись результатом медлительности со стороны закупающей организации; или

b) вследствие чрезвычайного события возникает срочная потребность в товарах (работах) или услугах, что делает практически нецелесообразным использование других методов закупок с учетом того времени, которое необходимо для использования таких методов.

Статья 20. Условия использования торгов с ограниченным участием

(При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган)) закупающая организация может, когда это необходимо по причинам экономичности и эффективности, проводить закупки с помощью торгов с ограниченным участием в соответствии со статьей 47, когда:

a) товары (работы) или услуги по причине их высокосложного или специализированного характера имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков); или

b) время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого количества тендерных заявок, будут несоизмеримы со стоимостью закупаемых товаров (работ) или услуг.

Статья 21. Условия использования запроса котировок

1) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган)) закупающая организация может проводить в соответствии со статьей 50 закупки с помощью запроса котировок на закупки имеющихся в наличии товаров или услуг, которые производятся или предоставляются не по конкретным спецификациям закупающей организации и для которых сложился рынок, при условии, что сметная стоимость договора о закупках ниже суммы, установленной в подзаконных актах о закупках.

2) Закупающая организация не разделяет свои закупки на отдельные договоры для целей ссылки на пункт 1 настоящей статьи.

Статья 22. Условия использования закупок из одного источника

1) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган)) закупающая организация может проводить закупки из одного источника в соответствии со статьей 51, когда:

a) товары (работы) или услуги имеются в наличии только у какого-либо конкретного поставщика (подрядчика) или какой-либо конкретный поставщик (подрядчик) обладает исключительными правами в отношении данных товаров (работ) или услуг и не существует никакой разумной альтернативы или замены;

b) существует срочная потребность в товарах (работах) или услугах и проведение процедур торгов или использование любого другого метода закупок было бы поэтому практически нецелесообразным при условии, что обстоятельства, обусловившие срочность, нельзя было предвидеть или они не являлись результатом медлительности со стороны закупающей организации;

c) вследствие чрезвычайного события возникает срочная потребность в данных товарах (работах) или услугах, что делает практически нецелесообразным использование других методов закупок с учетом того времени, которое необходимо для использования таких методов;

d) закупающая организация, закупив товары, оборудование, технологию или услуги у какого-либо поставщика (подрядчика), определяет, что у того же поставщика (подрядчика) должны быть произведены дополнительные закупки по соображениям стандартизации или ввиду необходимости обеспечения совместимости с имеющимися товарами, оборудованием, технологией или услугами, учитывая эффективность первоначальных закупок с точки зрения удовлетворения потребностей закупающей организации, ограниченный объем предлагаемых закупок по сравнению с первоначальными закупками, разумность цены и непригодность товаров или услуг, альтернативных рассматриваемым;

e) закупающая организация желает заключить договор с данным поставщиком (подрядчиком) в целях проведения научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок, за исключением случаев, когда данный договор предусматривает производство товаров в количествах, достаточных для обеспечения их коммерческой рентабельности или возмещения расходов на исследования и разработки; или

f) закупающая организация применяет настоящий Закон в соответствии со статьей 1 (3) к закупкам, связанным с национальной обороной или национальной безопасностью, и определяет, что закупки из одного источника являются наиболее приемлемым методом закупок.

2) При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган) и после публичного уведомления и обеспечения надлежащих возможностей для представления замечаний закупающая организация может проводить закупки из одного источника, если закупки у конкретного поставщика (подрядчика) необходимы для содействия осуществлению политики, указанной в статье 34 (4) (c) (iii) или 39 (1) (d), при условии, что никакие закупки у другого поставщика (подрядчика) не могут содействовать осуществлению этой политики.

ГЛАВА III. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК И ЗАЯВОК НА ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР

Статья 23. Внутренние торги

В случае процедур закупок, при которых

a) круг участников ограничен исключительно внутренними поставщиками (подрядчиками) в соответствии со статьей 8 (1) или

b) закупающая организация решает, что, с учетом невысокой стоимости закупаемых товаров (работ) или услуг, в представлении тендерных заявок будут заинтересованы, вероятно, только внутренние поставщики (подрядчики),

закупающая организация не применяет процедуры, изложенные в статьях 24 (2), 25 (1) (h), 25 (1) (i), 25 (2) (c), 25 (2) (d), 27(j), 27(k), 27(s) и 32 (1) (c) настоящего Закона.

Статья 24. Процедуры привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор

1) Закупающая организация привлекает тендерные заявки или, если это уместно, заявки на предквалификационный отбор, обеспечивая публикацию приглашений к участию в торгах или приглашений к предквалификационному отбору, в зависимости от обстоятельств, в ... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает официальную газету или другое официальное издание, в котором будет опубликовано приглашение к участию в торгах или в предквалификационном отборе).

2) Приглашение к участию в торгах или приглашение к предквалификационному отбору публикуется также на одном из языков, обычно используемых в международной торговле, в газете, имеющей широкое международное распространение, или в

соответствующем специализированном издании, или техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение.

Статья 25. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору

1) В приглашении к участию в торгах содержится, как минимум, следующая информация:

a) наименование и адрес закупающей организации;

b) характер, количество и место доставки товаров, подлежащих поставке, характер и место работ, подлежащих выполнению, или характер услуг и место, где они должны быть предоставлены;

c) желательные или требуемые сроки поставки товаров или завершения работ, или график предоставления услуг;

d) критерии и процедуры, подлежащие использованию при оценке квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), в соответствии со статьей 6 (1) (b);

e) не подлежащее последующему изменению заявление о том, что поставщики (подрядчики) могут участвовать в процедурах закупок независимо от государственной принадлежности, или заявление о том, что круг участников ограничен по признаку государственной принадлежности в соответствии со статьей 8 (1), в зависимости от обстоятельств;

f) способы получения тендерной документации и место, где она может быть получена;

g) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за тендерную документацию;

h) валюта и способы платежа за тендерную документацию;

i) язык или языки, на которых имеется тендерная документация;

j) место и окончательный срок представления тендерных заявок.

2) В приглашении к предквалификационному отбору содержится, как минимум, информация, упомянутая в пункте 1(a)-(e), (g), (h) и, если это уже известно, (j), а также следующая информация:

a) способы получения предквалификационной документации и место, где она может быть получена;

b) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за предквалификационную документацию;

c) валюта и условия платежа за предквалификационную документацию;

d) язык или языки, на которых имеется предквалификационная документация;

e) место и окончательный срок представления заявок на предквалификационный отбор.

Статья 26. Предоставление тендерной документации

Закупающая организация предоставляет тендерную документацию поставщикам (подрядчикам) в соответствии с процедурами и требованиями, указанными в приглашении к участию в торгах. В случае проведения процедур предквалификационного отбора закупающая организация предоставляет комплект тендерной документации каждому поставщику (подрядчику), который прошел предквалификационный отбор и который вносит плату, при наличии таковой, взимаемую за эту документацию. Плата, которую закупающая организация может взимать за тендерную документацию, включает только расходы на ее печатание и доставку поставщикам (подрядчикам).

Статья 27. Содержание тендерной документации

В тендерную документацию включается, как минимум, следующая информация:

a) инструкции по подготовке тендерных заявок;

b) критерии и процедуры в соответствии с положениями статьи 6, касающиеся оценки квалификационных данных поставщиков (подрядчиков) и касающиеся повторного подтверждения квалификационных данных в соответствии со статьей 34 (6);

c) требования в отношении документальных доказательств или другой информации, которая должна быть представлена поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных;

d) характер и необходимые технические и качественные характеристики закупаемых товаров (работ) или услуг в соответствии со статьей 16, включая, как минимум, соответствующие технические спецификации, планы, чертежи и эскизы; количество

товара; любые сопутствующие услуги, подлежащие выполнению; место, где должны быть выполнены работы или предоставлены услуги; и желательные или требуемые сроки, при наличии таковых, поставки товаров, выполнения работ или предоставления услуг;

e) критерии, которые будут учитываться закупающей организацией при определении выигравшей тендерной заявки, включая любую преференциальную поправку и любые другие факторы, помимо цены, которые будут использоваться в соответствии со статьей 34 (4) (b), (c) или (d), и относительное значение таких критериев;

f) условия договора о закупках, в той степени, в которой они уже известны закупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть заключен сторонами;

g) соответствующее указание и описание способа оценки и сопоставления альтернативных тендерных заявок, если допускаются альтернативные характеристики товаров (работ) или услуг, условия договора или другие требования, изложенные в тендерной документации;

h) описание этой части или частей закупаемых товаров, в отношении которых могут быть представлены тендерные заявки, если поставщикам (подрядчикам) разрешено представить тендерные заявки только на часть закупаемых товаров (работ) или услуг;

i) способ, на основе которого должна быть рассчитана и выражена цена тендерной заявки, включая указание на то, должна ли цена содержать другие элементы, помимо стоимости самих товаров (работ) или услуг, например любые применимые расходы на транспортировку и страхование, уплату таможенных пошлин и налогов;

j) валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана и выражена цена тендерной заявки;

k) язык или языки в соответствии со статьей 29, на которых должны подготавливаться тендерные заявки;

l) любые требования, предъявляемые закупающей организацией в отношении эмитента и характера, формы, суммы и других основных условий любого обеспечения тендерной заявки, которые должны предоставляться поставщиками (подрядчиками), представляющими тендерные заявки, и любые подобные требования в отношении любого обеспечения исполнения договора о закупках со стороны поставщика (подрядчика), который заключает договор о закупках, включая такое обеспечение, как гарантии наличия необходимых трудовых и материальных ресурсов;

m) соответствующее указание, если поставщик (подрядчик) не может изменять или отзывать свою тендерную заявку до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, не теряя права на обеспечение своей тендерной заявки;

n) способ, место и окончательный срок представления тендерных заявок в соответствии со статьей 30;

o) способы, с помощью которых поставщики (подрядчики) в соответствии со статьей 28 могут запрашивать разъяснения в связи с тендерной документацией, и заявление о намерении закупающей организации на этом этапе провести встречу с поставщиками (подрядчиками);

p) срок, в течение которого тендерные заявки имеют силу в соответствии со статьей 31;

q) место, дата и время вскрытия тендерных заявок в соответствии со статьей 33;

r) процедуры, используемые для вскрытия и рассмотрения тендерных заявок;

s) валюта, которая будет использоваться для оценки и сопоставления тендерных заявок согласно статье 34 (5), и обменный курс, который будет использован для перевода суммы тендерных заявок в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован обменный курс, действующий на определенную дату и публикуемый указанным финансовым учреждением;

t) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и нормы, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок, при условии, однако, что отсутствие любой такой ссылки не создает оснований для обжалования согласно статье 52 или для возникновения ответственности со стороны закупающей организации;

u) имя, должность и адрес одного или нескольких должностных лиц или служащих закупающей организации, которые уполномочены непосредственно поддерживать связь с поставщиками (подрядчиками) и получать от них сообщения в связи с процедурами закупок без вмешательства посредника;

v) любые обязательства, которые должен принять поставщик (подрядчик), помимо договора о закупках, как, например, обязательства по встречной торговле или по передаче технологии;

w) уведомление о праве, предусмотренном в соответствии со статьей 52 настоящего Закона, добиваться обжалования незаконного действия или решения закупающей организации или используемой ею процедуры в отношении процедур закупок;

x) соответствующее заявление, если закупающая организация оставляет за собой право отклонять все тендерные заявки в соответствии со статьей 12;

y) любые формальности, которые потребуются после акцепта тендерной заявки для вступления в силу договора о закупках, включая, где это необходимо, составление письменного договора о закупках в соответствии со статьей 36 и утверждение вышестоящим органом или правительством, и предполагаемый срок, который потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте;

z) любые другие требования, установленные закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках в отношении подготовки и представления тендерных заявок и других аспектов процедур закупок.

Статья 28. Разъяснения и изменения тендерной документации

1) Поставщик (подрядчик) может запросить у закупающей организации разъяснение в связи с тендерной документацией. Закупающая организация отвечает на любой запрос поставщика (подрядчика) о разъяснении в связи с тендерной документацией, полученный закупающей организацией в разумные сроки до истечения окончательного срока представления тендерных заявок. Закупающая организация отвечает в разумные сроки, с тем чтобы поставщик (подрядчик) мог своевременно представить свою тендерную заявку, и без указания, от кого поступил запрос, сообщает такое разъяснение всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила тендерную документацию.

2) В любое время до истечения окончательного срока представления тендерных заявок закупающая организация может по любой причине - либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо поставщика (подрядчика) - изменить тендерную документацию путем издания дополнения. Дополнение незамедлительно направляется всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила тендерную документацию, и имеет обязательную силу для таких поставщиков (подрядчиков).

3) Если закупающая организация проводит встречу с поставщиками (подрядчиками), она составляет протокол, содержащий представленные в ходе этой встречи запросы о разъяснении в связи с тендерной документацией, а также ответы на эти запросы без указания, от кого поступили эти запросы. Протоколы незамедлительно предоставляются всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила тендерную документацию, с тем чтобы эти поставщики (подрядчики) смогли учесть протоколы при подготовке своих тендерных заявок.

РАЗДЕЛ II. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 29. Язык тендерных заявок

Тендерные заявки могут составляться и представляться на любом из языков, на которых издана тендерная документация, или на любом другом языке, который закупающая организация указывает в тендерной документации.

Статья 30. Представление тендерных заявок

1) Закупающая организация устанавливает место и, в качестве окончательного срока, конкретную дату и время для представления тендерных заявок.

2) Если в соответствии со статьей 28 закупающая организация издает какое-либо разъяснение или изменение тендерной документации или если она проводит встречу с поставщиками (подрядчиками), то она до истечения окончательного срока представления тендерных заявок продлевает, в случае необходимости, этот окончательный срок, с тем чтобы предоставить поставщикам (подрядчикам) разумное время для учета в их тендерных заявках такого разъяснения или изменения, или протокола встречи.

3) Закупающая организация может, исключительно по своему усмотрению, до истечения окончательного срока представления тендерных заявок продлить этот срок, если один или несколько поставщиков (подрядчиков) не в состоянии представить свои тендерные заявки до установленного окончательного срока вследствие любого не зависящего от них обстоятельства.

4) Уведомление о любом продлении окончательного срока незамедлительно направляется каждому поставщику (подрядчику), которым закупающая организация предоставила тендерную документацию.

5) a) С учетом подпункта (b) тендерная заявка представляется в письменной форме с подписью и в запечатанном конверте;

b) без ущерба для права поставщика (подрядчика) представлять тендерную заявку в форме, упомянутой в подпункте (a), тендерная заявка может альтернативно представляться в любой другой указанной в тендерной документации форме, которая обеспечивает запись содержания такой тендерной заявки и обеспечивает по крайней мере ту же степень подлинности, надежности и конфиденциальности;

c) закупающая организация по запросу предоставляет поставщику (подрядчику) расписку с указанием даты и времени получения его тендерной заявки.

6) Тендерная заявка, полученная закупающей организацией по истечении окончательного срока представления тендерных заявок, не вскрывается и возвращается представившему ее поставщику (подрядчику).

Статья 31. Срок действия тендерных заявок; изменение и отзыв тендерных заявок

1) Тендерные заявки остаются в силе в течение срока, указанного в тендерной документации.

2) a) До истечения срока действия тендерных заявок закупающая организация может просить поставщиков (подрядчиков) продлить этот срок на дополнительный конкретный период времени. Поставщик (подрядчик) может отклонить такой запрос, не теряя права не обеспечение своей тендерной заявки, и срок действия его тендерной заявки закончится по истечении непродленного срока действия;

b) поставщики (подрядчики), которые соглашаются продлить срок действия своих тендерных заявок, продлевают или обеспечивают продление срока действия предоставленного ими обеспечения тендерных заявок или предоставляют новое обеспечение тендерных заявок для покрытия продленного срока действия своих тендерных заявок. Поставщик (подрядчик), срок действия обеспечения тендерной заявки которого не продлевается или который не предоставляет нового обеспечения тендерной заявки, рассматривается как поставщик (подрядчик), отклонивший запрос о продлении срока действия своей тендерной заявки.

3) Если в тендерной документации не предусмотрено иное, поставщик (подрядчик) может изменить или отозвать свою тендерную заявку до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, не теряя права на обеспечение своей тендерной заявки. Такое изменение или уведомление об отзыве является действительным, если оно получено закупающей организацией до истечения окончательного срока представления тендерных заявок.

Статья 32. Обеспечение тендерных заявок

1) Когда закупающая организация требует от поставщиков (подрядчиков), представляющих тендерные заявки, предоставить обеспечение тендерной заявки:

a) это требование относится ко всем поставщикам (подрядчикам);

b) тендерная документация может предусматривать, что эмитент обеспечения тендерной заявки и подтверждающая сторона, при наличии таковой, обеспечения тендерной заявки, а также форма и условия обеспечения тендерной заявки должны быть приемлемы для закупающей организации;

c) независимо от положений подпункта (b) настоящего пункта обеспечение тендерной заявки не отклоняется закупающей организацией на основании того, что такое обеспечение тендерной заявки не было предоставлено эмитентом данного государства, если это обеспечение тендерной заявки и такой эмитент в остальном соответствуют требованиям, изложенным в тендерной документации (за исключением случаев, когда принятие закупающей организацией такого обеспечения тендерной заявки нарушает какой-либо закон данного государства);

d) до представления тендерной заявки поставщик (подрядчик) может направить закупающей организации запрос о подтверждении, если это требуется, приемлемости предлагаемого эмитента обеспечения тендерной заявки или предлагаемой подтверждающей стороны, и закупающая организация должна незамедлительно ответить на такой запрос;

e) подтверждение приемлемости предлагаемого эмитента или любой предлагаемой подтверждающей стороны не лишает закупающую организацию права отклонить обеспечение тендерной заявки на том основании, что этот эмитент или подтверждающая сторона, в зависимости от обстоятельств, стали неплатежеспособными или к ним по каким-либо иным причинам утрачено доверие;

f) закупающая организация указывает в тендерной документации любые требования в отношении эмитента, а также характера, формы, суммы и других основных условий требуемого обеспечения тендерной заявки; любое требование, прямо или косвенно касающееся поведения поставщика (подрядчика), представляющего тендерную заявку, не относится к чему-либо иному, помимо нижеизложенного:

i) отзыв или изменение тендерной заявки по истечении окончательного срока представления тендерных заявок или до истечения окончательного срока, если это предусмотрено в тендерной документации;

ii) неподписание договора о закупках, если закупающая организация требует такого подписания;

iii) непредоставление требуемого обеспечения исполнения договора после того, как тендерная заявка была акцептована, или невыполнение любого другого указанного в тендерной документации условия до подписания договора о закупках.

2) Закупающая организация не требует выплаты суммы обеспечения тендерной заявки и незамедлительно возвращает или обеспечивает возвращение документа об обеспечении тендерной заявки после одного из следующих событий в зависимости от того, какое из них происходит раньше:

a) истечение срока действия обеспечения тендерной заявки;

b) вступление в силу договора о закупках и предоставление обеспечения в отношении исполнения этого договора, если такое обеспечение требуется в тендерной документации;

c) прекращение процедур торгов без вступления в силу договора о закупках;

d) отзыв тендерной заявки до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, если в тендерной документации не предусмотрено, что такой отзыв не допускается.

РАЗДЕЛ III. ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 33. Вскрытие тендерных заявок

1) Тендерные заявки вскрываются по наступлении срока, указанного в тендерной документации в качестве окончательного срока представления тендерных заявок, или по наступлении любого продленного окончательного срока в месте и в соответствии с процедурами, указанными в тендерной документации.

2) Закупающая организация допускает всех поставщиков (подрядчиков), представивших тендерные заявки, или их представителей присутствовать при вскрытии тендерных заявок.

3) Наименование и адрес каждого поставщика (подрядчика), тендерная заявка которого вскрывается, и цена тендерной заявки объявляются лицам, присутствующим при вскрытии тендерных заявок, сообщаются по запросу поставщикам (подрядчикам), которые представили тендерные заявки, но которые не присутствуют или не представлены на вскрытии тендерных заявок, и сразу же регистрируются в отчете о процедурах торгов в соответствии со статьей 11.

Статья 34. Рассмотрение, оценка и сопоставление тендерных заявок

1) a) Закупающая организация может просить поставщиков (подрядчиков) представить разъяснения в связи с их тендерными заявками, с тем чтобы облегчить рассмотрение, оценку и сопоставление тендерных заявок. Не допускается никаких запросов, предложений или разрешений с целью изменения существа тендерной заявки, включая изменения цены и изменения, направленные на то, чтобы сделать тендерную заявку, не отвечающую формальным требованиям, отвечающей формальным требованиям;

b) независимо от подпункта (a) настоящего пункта закупающая организация исправляет чисто арифметические ошибки, обнаруженные в ходе рассмотрения тендерных заявок. Закупающая организация незамедлительно уведомляет о любом таком исправлении поставщика (подрядчика), представившего тендерную заявку.

2) a) С учетом подпункта (b) настоящего пункта закупающая организация может рассматривать тендерную заявку как отвечающую формальным требованиям только в том случае, когда она соответствует всем требованиям, изложенным в тендерной документации;

b) закупающая организация может рассматривать тендерную заявку как отвечающую формальным требованиям, даже если в ней присутствуют незначительные отклонения, которые существенно не изменяют или не являются существенным отступлением от характеристик, условий и прочих требований, изложенных в тендерной документации, или если в ней присутствуют ошибки или недочеты, которые можно исправить, не затрагивая существа тендерной заявки. Любые такие отклонения выражаются, по мере возможности, количественно и соответствующим образом учитываются при оценке и сопоставлении тендерных заявок.

3) Закупающая организация не акцептует тендерную заявку:

a) если поставщик (подрядчик), представивший данную тендерную заявку, не соответствует квалификационным требованиям;

b) если поставщик (подрядчик), представивший данную тендерную заявку, не соглашается с исправлением какой-либо арифметической ошибки, сделанным в соответствии с пунктом 1(b) настоящей статьи;

c) если данная тендерная заявка не отвечает формальным требованиям;

d) при обстоятельствах, упомянутых в статье 15.

4) a) Закупающая организация оценивает и сопоставляет тендерные заявки, которые были приняты, для определения выигравшей тендерной заявки, как она определяется в подпункте (b) настоящего пункта, в соответствии с процедурами и критериями, изложенными в тендерной документации. Не используются никакие иные критерии помимо указанных в тендерной документации;

b) выигравшей тендерной заявкой считается:

i) тендерная заявка с самой низкой ценой с учетом любых преференциальных поправок, применяемых в соответствии с подпунктом (d) настоящего пункта; или

ii) если закупающая организация предусматривает это в тендерной документации - оцениваемая как наиболее выгодная тендерная заявка, определяемая на основе указанных в тендерной документации критериев, которые в максимально возможной степени являются объективными и поддающимися количественной оценке и для которых устанавливается относительное значение в рамках процедуры оценки или, насколько это возможно, стоимостной эквивалент;

c) при определении оцениваемой как наиболее выгодная тендерной заявки согласно подпункту (b) (ii) настоящего пункта, закупающая организация может принимать во внимание лишь следующее:

i) цену тендерной заявки с учетом любых преференциальных поправок, применяемых в соответствии с подпунктом (d) настоящего пункта;

ii) расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт, связанные с товарами (работами), сроки доставки товаров, завершения работ или предоставления услуг, функциональные характеристики товаров (работ), условия платежа и условия гарантий на товары (работы) или услуги;

iii) воздействие, которое акцепт тендерной заявки может оказать на состояние платежного баланса и валютных резервов [данного государства], соглашения о встречной торговле, предлагаемые поставщиками (подрядчиками), величину местного компонента, включая обработку, рабочую силу и материалы, в товарах (работах) или услугах, предлагаемых поставщиками (подрядчиками), открывающиеся в связи с тендерными заявками возможности экономического развития, включая внутренние инвестиции или другие виды предпринимательской деятельности, стимулирование занятости, предоставление исключительного права на поставку определенных видов продукции внутренним поставщикам, передачу технологии и подготовку управленческих, научных и производственных кадров [... (государство, принимающее настоящий Закон, может расширить подпункт (iii), включив дополнительные критерии)]; и

iv) соображения национальной обороны и безопасности;

d) если это допускается подзаконными актами о закупках (и при условии утверждения ... (государство, принимающее настоящей Закон, назначает утверждающий орган), при оценке и сопоставлении тендерных заявок закупающая организация может применять преференциальную поправку в пользу тендерных заявок на работы внутренних подрядчиков или в пользу тендерных заявок на товары внутреннего производства, или в пользу внутренних поставщиков услуг. Преференциальная поправка устанавливается в соответствии с подзаконными актами о закупках и отражается в отчете о процедурах закупок.

5) Если цены тендерных заявок выражены в двух или более валютах, то цены всех тендерных заявок пересчитываются в одну валюту по курсу, указанному в тендерной документации в соответствии со статьей 27(s), в целях оценки и сопоставления тендерных заявок.

6) Независимо от того, проводила ли закупающая организация предквалификационные процедуры в соответствии со статьей 7, она может потребовать от поставщика (подрядчика), представившего тендерную заявку, которая была сочтена выигравшей тендерной заявкой в соответствии с пунктом 4(b) настоящей статьи, подтвердить вновь свои квалификационные данные в соответствии с критериями и процедурами, удовлетворяющими положениям статьи 6. Критерии и процедуры, подлежащие применению для такого повторного подтверждения, излагаются в тендерной документации. В случае проведения предквалификационных процедур используются критерии, которые установлены для таких процедур.

7) Если закупающая организация требует от поставщика (подрядчика), представившего выигравшую тендерную заявку, подтвердить вновь его квалификационные данные в соответствии с пунктом 6 настоящей статьи, но он не делает этого, она отклоняет такую тендерную заявку и выбирает выигравшую тендерную заявку в соответствии с пунктом 4 настоящей статьи из числа остальных тендерных заявок с учетом права закупающей организации отклонить в соответствии со статьей 12 (1) все остальные тендерные заявки.

8) Информация, касающаяся рассмотрения, разъяснения, оценки и сопоставления тендерных заявок, не раскрывается поставщикам (подрядчикам) или любому другому лицу, которые официально не участвуют в рассмотрении, оценке или сопоставлении тендерных заявок или в принятии решения о том, какая тендерная заявка подлежит акцепту, за исключением вопросов, предусмотренных в статье 11.

Статья 35. Запрещение переговоров с поставщиками (подрядчиками)

Между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) не ведется никаких переговоров в отношении тендерной заявки, представленной данным поставщиком (подрядчиком).

Статья 36. Акцепт тендерной заявки и вступление в силу договора о закупках

1) С учетом статей 12 и 34 (7) акцептуется та тендерная заявка, которая признана выигравшей тендерной заявкой в соответствии состатьей 34 (4) (b). Поставщику (подрядчику), представившему такую тендерную заявку, незамедлительно направляется уведомление об акцепте тендерной заявки.

2) a) Независимо от положений пункта 4 настоящей статьи, тендерная документация может содержать требование к поставщику (подрядчику), тендерная заявка которого акцептована, подписать составленный в письменной форме договор о закупках в соответствии с данной тендерной заявкой. В таких случаях закупающая организация (министерство-заказчик) и поставщик (подрядчик) подписывают договор о закупках в разумный срок после отправления поставщику (подрядчику) соответствующего уведомления, упомянутого в пункте 1 настоящей статьи;

b) с учетом пункта 3 настоящей статьи в случаях, когда договор о закупках, составленный в письменной форме, должен быть подписан в соответствии с подпунктом (a) настоящего пункта, договор о закупках вступает в силу с момента подписания договора поставщиком (подрядчиком) и закупающей организацией. В период с момента отправления поставщику (подрядчику) уведомления, упомянутого в пункте 1 настоящей статьи, до вступления в силу договора о закупках ни закупающая организация, ни поставщик (подрядчик) не предпринимают никаких действий, которые препятствуют вступлению в силу договора о закупках или его исполнению.

3) Если в тендерной документации предусмотрено, что договор о закупках подлежит утверждению вышестоящим органом, он не вступает в силу до такого утверждения. В тендерной документации указывается предполагаемый срок, требующийся для получения утверждения после направления уведомления об акцепте тендерной заявки. Неполучение утверждения в сроки, указанные в тендерной

документации, не ведет к продлению срока действия тендерных заявок, указанного в тендерной документации в соответствии со статьей 31 (1), или срока действия обеспечения тендерных заявок, которое может потребоваться в соответствии со статьей 32 (1).

4) За исключением случаев, предусмотренных пунктами 2(b) и 3 настоящей статьи, договор о закупках в соответствии с условиями акцептованной тендерной заявки вступает в силу в момент направления поставщику (подрядчику), представившему тендерную заявку, уведомления, упомянутого в пункте 1 настоящей статьи, при том условии, что оно направляется в период сохранения срока действия тендерной заявки. Уведомление считается отправленным, если оно соответствующим образом адресовано или каким-либо иным образом направлено и передано поставщику (подрядчику) или препровождено соответствующему органу для передачи поставщику (подрядчику) способом, предусмотренным статьей 9.

5) Если поставщик (подрядчик), тендерная заявка которого акцептована, не подписывает составленный в письменной форме договор о закупках, в том случае когда он обязан это сделать, или не предоставляет любое требуемое обеспечение исполнения данного договора, закупающая организация выбирает выигравшую тендерную заявку в соответствии со статьей 34 (4) из числа остальных действующих тендерных заявок с учетом права закупающей организации отклонить в соответствии со статьей 12 (1) все остальные тендерные заявки. Поставщику (подрядчику), который представил такую тендерную заявку, направляется уведомление, предусмотренное в пункте 1 настоящей статьи.

6) После вступления в силу договора о закупках и, если это требуется, предоставления поставщиком (подрядчиком) обеспечения исполнения договора, другим поставщикам (подрядчикам) направляется уведомление о договоре о закупках с указанием наименования и адреса поставщика (подрядчика), заключившего данный договор, и цены договора.

ГЛАВА IV. ОСНОВНОЙ МЕТОД ЗАКУПОК УСЛУГ

Статья 37. Уведомление о привлечении предложений

1) Закупающая организация привлекает предложения услуг или, в соответствующих случаях, заявки на предквалификационный отбор, обеспечивая публикацию уведомления с целью вызвать заинтересованность в представлении предложения или прохождении предквалификационного отбора, в зависимости от обстоятельств, в ... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает официальную газету или другое официальное издание, в котором будет опубликовано уведомление). В уведомлении указывается, как минимум, наименование и адрес закупающей организации, краткое описание закупаемых услуг, способы получения запроса предложений или предквалификационной документации и плата, при наличии таковой, взимаемая за запрос предложений или за предквалификационную документацию.

2) Уведомление также публикуется на одном из языков, обычно используемых в международной торговле, в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем специализированном или профессиональном издании, имеющем широкое международное распространение, за исключением случаев, когда круг участников ограничен исключительно внутренними поставщиками (подрядчиками) в соответствии со статьей 8 (1) или когда с учетом невысокой стоимости закупаемых услуг закупающая организация решает, что в представлении предложений будут заинтересованы, вероятно, только внутренние поставщики (подрядчики).

3) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган),) закупающая организация, когда прямое привлечение необходимо по причинам экономичности и эффективности, может не применять положений пунктов 1 и 2 настоящей статьи в том случае, когда:

a) закупаемые услуги имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков) при условии, что она привлекает предложения от всех этих поставщиков (подрядчиков); или

b) время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа предложений, будут несоизмеримы со стоимостью закупаемых услуг, при условии, что она привлекает предложения от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции; или

c) прямое привлечение является единственным путем обеспечения конфиденциальности или необходимо в национальных интересах, при условии, что она привлекает предложения от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции.

4) Закупающая организация предоставляет запрос предложений или предквалификационную документацию поставщикам (подрядчикам) в соответствии с процедурами и требованиями, указанными в уведомлении, или, в случаях применения пункта 3, - непосредственно участвующим поставщикам (подрядчикам). Плата, которую закупающая организация может взимать за запрос предложений или предквалификационную документацию, включает только расходы на их печатание и доставку поставщикам (подрядчикам). В случае проведения процедур предквалификационного отбора закупающая организация предоставляет запрос предложений каждому поставщику (подрядчику), который прошел предквалификационный отбор и который вносит взимаемую плату, при наличии таковой.

Статья 38. Содержание запросов предложений услуг

В запрос предложений включается, как минимум, следующая информация:

a) наименование и адрес закупающей организации;

b) язык или языки, на которых должны быть составлены предложения;

c) способ, место и окончательный срок представления предложений;

d) соответствующее заявление, если закупающая организация оставляет за собой право отклонить все предложения;

e) критерии и процедуры в соответствии с положениями статьи 6, касающиеся оценки квалификационных данных поставщиков (подрядчиков) и касающиеся повторного подтверждения квалификационных данных в соответствии со статьей 7(8);

f) требования в отношении документальных доказательств или другой информации, которая должна быть представлена поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных;

g) характер и необходимые характеристики закупаемых услуг, насколько они известны, включая, как минимум, место, где услуги должны быть предоставлены, и желательные или требуемые сроки, при наличии таковых, предоставления услуг;

h) привлекает ли закупающая организация предложения в отношении различных возможных методов удовлетворения своих потребностей;

i) описание той части или частей закупаемых услуг, в отношении которых могут быть представлены предложения, если поставщикам (подрядчикам) разрешено представить предложения только на часть закупаемых услуг;

j) валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана или выражена цена предложения, кроме случаев, когда ценовой критерий не принимается во внимание;

k) способ, на основе которого должна быть рассчитана или выражена цена предложения, в том числе указание на то, должна ли цена включать другие элементы помимо стоимости услуг, например, возмещение расходов на проезд, проживание, страхование, пользование оборудованием, уплату пошлин или налогов, кроме случаев, когда ценовой критерий не принимается во внимание;

l) процедура определения выигравшего предложения, выбранная согласно статье 41 (1);

m) критерии, которые будут использоваться при определении выигравшего предложения, включая любую преференциальную поправку, которая будет применяться в соответствии со статьей 39 (2), и относительное значение таких критериев;

n) валюта, которая будет использоваться для оценки и сопоставления предложений, и обменный курс, который будет использован для перевода цен предложений в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован курс, действующий на определенную дату и публикуемый указанным финансовым учреждением;

o) соответствующее указание и описание способа оценки и сопоставления альтернативных предложений, если допускаются альтернативные характеристики услуг, условия договора или другие требования, изложенные в запросе предложений;

p) имя, должность и адрес одного или нескольких должностных лиц или служащих закупающей организации, которые уполномочены непосредственно поддерживать связь с поставщиками (подрядчиками) и получать от них сообщения в связи с процедурами закупок без вмешательства посредника;

q) способы, с помощью которых поставщики (подрядчики) в соответствии со статьей 40 могут запрашивать разъяснения в связи с запросом предложений, и заявление о намерении закупающей организации на этом этапе провести встречу с поставщиками (подрядчиками);

r) условия договора о закупках, в той степени, в какой они уже известны закупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть заключен сторонами;

s) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и нормы, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок, при условии, однако, что отсутствие любой такой ссылки не создает оснований для обжалования согласно статье 52 или для возникновения ответственности со стороны закупающей организации;

t) уведомление о праве, предусмотренном в соответствии со статьей 52, добиваться обжалования незаконного действия или решения закупающей организации или используемой ею процедуры в отношении процедур закупок;

u) любые формальности, которые потребуются после акцепта предложения для вступления в силу договора о закупках, включая, где это необходимо, составление письменного договора о закупках и утверждение вышестоящим органом или правительством и предполагаемый срок, который потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте;

v) любые другие требования, установленные закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках, в отношении подготовки и представления предложений и других аспектов процедур закупок.

Статья 39. Критерии для оценки предложений

1) Закупающая организация устанавливает критерии для оценки предложений и определяет относительное значение каждого такого критерия и порядок их применения при оценке предложений. Эти критерии сообщаются поставщикам (подрядчикам) в запросе предложений и могут касаться только следующего:

a) квалификационных данных, опыта, репутации, надежности, профессиональной и управленческой компетентности поставщика (подрядчика) и персонала, который будет заниматься предоставлением услуг;

b) эффективности предложения, представленного поставщиком (подрядчиком), с точки зрения удовлетворения потребностей закупающей организации;

c) цены предложения с учетом любых преференциальных поправок, применяемых в соответствии с пунктом 2, включая любые вспомогательные или смежные расходы;

d) воздействия, которое акцепт предложения окажет на состояние платежного баланса и валютных резервов [данного государства], степени участия местных поставщиков (подрядчиков), открывающихся в связи с предложением возможностей экономического развития, включая внутренние инвестиции и другие виды предпринимательской деятельности, стимулирование занятости, передачу технологии, подготовку управленческих, научных и производственных кадров, и соглашений о встречной торговле, предлагаемых поставщиками (подрядчиками) (... (государство, принимающее настоящий Закон, может расширить подпункт (d), включив дополнительные критерии);

e) соображений национальной обороны и безопасности.

2) Если это допускается подзаконными актами о закупках (и при условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган),) при оценке и сопоставлении предложений закупающая организация может применять преференциальную поправку в пользу внутренних поставщиков услуг, которая устанавливается в соответствии с подзаконными актами о закупках и отражается в отчете о процедурах закупок.

Статья 40. Разъяснение и изменение запросов предложений

1) Поставщик (подрядчик) может запросить у закупающей организации разъяснение в связи с запросом предложений. Закупающая организация отвечает на любой запрос поставщика (подрядчика) о разъяснении в связи с запросом предложений, полученный закупающей организацией в разумные сроки до истечения окончательного срока представления предложений. Закупающая организация отвечает в разумные сроки, с тем чтобы поставщик (подрядчик) мог своевременно представить свое предложение, и без указания, от кого поступил запрос, сообщает такое разъяснение всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила запрос предложений.

2) В любое время до истечения окончательного срока представления предложений закупающая организация может по любой причине - либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо поставщика (подрядчика) - изменить запрос предложений путем издания дополнения. Дополнение незамедлительно направляется всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация предоставила запрос предложений, и имеет обязательную силу для таких поставщиков (подрядчиков).

3) Если закупающая организация проводит встречу с поставщиками (подрядчиками), она составляет протокол, содержащий представленные в ходе этой встречи запросы о разъяснении в связи с запросом предложений, а также ответы на эти запросы, без указания, от кого поступили эти запросы. Протоколы незамедлительно предоставляются всем поставщикам (подрядчикам), участвующим в процедурах закупок, с тем чтобы эти поставщики (подрядчики) смогли учесть протоколы при подготовке своих предложений.

Статья 41. Выбор процедуры отбора

1) При определении выигравшего предложения закупающая организация использует процедуру, предусмотренную в статье 42 (2) (a), 42 (2) (b), 43 или 44, о которой поставщикам (подрядчикам) было сообщено в запросе предложений.

2) Закупающая организация включает в отчет, требуемый согласно статье 11, изложение оснований и обстоятельств, из которых закупающая организация исходила для обоснования использования процедуры отбора согласно пункту 1 настоящей статьи.

3) Ничто в настоящей главе не препятствует закупающей организации при процедуре отбора обратиться к беспристрастной группе независимых экспертов.

Статья 42. Процедура отбора без проведения переговоров

1) В случае, когда закупающая организация использует в соответствии со статьей 41 (1) процедуру, предусмотренную в настоящей статье, она устанавливает минимальный уровень требований в отношении качественных и технических аспектов предложений в соответствии с неценовыми критериями, установленными в запросе предложений, и дает оценку каждому предложению в соответствии с этими критериями и относительным значением и порядком применения этих критериев, изложенными в запросе предложений. Затем закупающая организация сопоставляет цены предложений, которые оценены как соответствующие минимальному уровню или превышающие его.

2) В этом случае выигравшим предложением является:

a) предложение с самой низкой ценой; или

b) предложение с оптимальной совокупной оценкой, определяемой на основе неценовых критериев, упомянутых в пункте 1 настоящей статьи, и цены.

Статья 43. Процедура отбора путем проведения одновременных переговоров

1) В случае, когда закупающая организация использует в соответствии со статьей 41 (1) процедуру, предусмотренную в настоящей статье, она проводит переговоры с поставщиками (подрядчиками), представившими приемлемые предложения, и может запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений при условии, что возможность участвовать в переговорах предоставляется всем таким поставщикам (подрядчикам).

2) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к установленной дате оптимальную окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений.

3) При оценке предложений цена предложения рассматривается отдельно и только после завершения технической оценки.

4) Закупающая организация принимает решение о заключении договора о закупках с тем поставщиком (подрядчиком), предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации, как это определено в соответствии с критериями для оценки предложений, а также относительным значением и порядком применения этих критериев, установленными в запросе предложений.

Статья 44. Процедура отбора путем проведения поочередных переговоров

В случае, когда закупающая организация использует в соответствии со статьей 41 (1) процедуру, предусмотренную в настоящей статье, она проводит переговоры с поставщиками (подрядчиками) по процедуре, в соответствии с которой она:

a) устанавливает минимальный уровень требований в соответствии со статьей 42 (1);

b) приглашает к проведению переговоров по цене предложения поставщика (подрядчика), получившего наилучшую оценку в соответствии со статьей 42 (1);

c) информирует поставщиков (подрядчиков), получивших оценки выше минимального уровня, о том, что их кандидатуры могут быть рассмотрены для проведения переговоров, если переговоры с поставщиками (подрядчиками), получившими лучшие оценки, не приведут к заключению договора о закупках;

d) информирует других поставщиков (подрядчиков) о том, что они не достигли требуемого минимального уровня;

e) если закупающей организации становится ясно, что переговоры с поставщиком (подрядчиком), получившим приглашение в соответствии с подпунктом (b) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о закупках, -информирует такого поставщика (подрядчика) о том, что она прекращает переговоры;

f) затем закупающая организация приглашает к проведению переговоров поставщика (подрядчика), получившего вторую после наилучшей оценку; если переговоры с таким поставщиком (подрядчиком) не приводят к заключению договора о закупках, закупающая организация приглашает к проведению переговоров других поставщиков на основе их оценок, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные предложения.

Статья 45. Конфиденциальность

Закупающая организация рассматривает предложения таким образом, чтобы не допустить раскрытия их содержания конкурирующим поставщикам (подрядчикам). Любые переговоры в соответствии со статьей 43 или 44 носят конфиденциальный характер, и с учетом статьи 11 ни одна из сторон переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЗАКУПКАХ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ

Статья 46. Двухэтапные торги

1) Положения главы III настоящего Закона применяются к процедурам двухэтапных торгов, в той степени, в которой в настоящей статье не предусматривается отход от этих положений.

2) В тендерной документации всем поставщикам (подрядчикам) предлагается представить на первом этапе процедур двухэтапных торгов первоначальные тендерные заявки, содержащие их предложения без указания цены тендерной заявки. Тендерная документация может предусматривать привлечение предложений, касающихся технических, качественных или иных характеристик товаров (работ) или услуг, а также договорных условий их поставки и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетентности и квалификационных данных поставщиков (подрядчиков).

3) Закупающая организация может на первом этапе проводить переговоры с любым поставщиком (подрядчиком), тендерная заявка которого не была отклонена в соответствии со статьями 12, 15 или 34 (3), по любому аспекту его тендерной заявки.

4) На втором этапе процедур двухэтапных торгов закупающая организация предлагает поставщикам (подрядчикам), тендерные заявки которых не были отклонены, представить окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого комплекта спецификаций. При формулировании таких спецификаций закупающая организация может исключить или изменить любой первоначально установленный в тендерной документации аспект технических или качественных характеристик закупаемых товаров (работ) или услуг, а также любой первоначально установленный в этой документации критерий для оценки и сопоставления тендерных заявок и определения выигравшей тендерной заявки и может добавить новые характеристики или критерии, которые соответствуют настоящему Закону. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается поставщикам (подрядчикам) в приглашении представить окончательные тендерные заявки. Любой поставщик (подрядчик), не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этого поставщика (подрядчика). Окончательные тендерные заявки оцениваются и сопоставляются для выявления выигравшей тендерной заявки, как это определено в статье 34 (4) (b).

Статья 47. Торги с ограниченным участием

1) a) Если закупающая организация проводит торги с ограниченным участием на основаниях, упомянутых в статье 20 (a), она привлекает тендерные заявки от всех поставщиков (подрядчиков), у которых имеются в наличии закупаемые товары (работы) или услуги;

b) Если закупающая организация проводит торги с ограниченным участием на основаниях, упомянутых в статье 20 (b), она выбирает поставщиков (подрядчиков) для привлечения их тендерных заявок на недискриминационной основе и выбирает достаточное число поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции.

2) Если закупающая организация проводит торги с ограниченным участием, она обеспечивает публикацию уведомления о процедурах торгов с ограниченным участием в ... (государство, принимающее настоящий Закон, указывает официальную газету или другое официальное издание, в котором должно быть опубликовано такое уведомление).

3) Положения главы III настоящего Закона, за исключением статьи 24, применяются к процедурам торгов с ограниченным участием в той степени, в которой в настоящей статье не предусматривается отход от этих положений.

Статья 48. Запрос предложений

1) Запросы предложений направляются такому числу поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, однако, по возможности, не менее чем трем поставщикам (подрядчикам).

2) Закупающая организация публикует в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем специализированном издании, или техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение, уведомление с целью вызвать заинтересованность в представлении предложения, за исключением случаев, когда по причинам экономии или эффективности закупающая организация не считает целесообразным публиковать такое уведомление; такое уведомление не дает никаких прав поставщикам (подрядчикам), включая любое право на оценку предложения.

3) Закупающая организация устанавливает критерии для оценки предложений и определяет относительное значение каждого такого критерия и порядок их применения при оценке предложений. Упомянутые критерии касаются:

a) относительной управленческой и технической компетентности поставщика (подрядчика);

b) эффективности предложения, представленного поставщиком (подрядчиком), с точки зрения удовлетворения потребностей закупающей организации; и

c) представленной поставщиком (подрядчиком) цены реализации его предложения и расходов на эксплуатацию, обслуживание и ремонт предлагаемых товаров (работ).

4) В запросе предложений, публикуемом закупающей организацией, содержится, по крайней мере, следующая информация:

a) наименование и адрес закупающей организации;

b) описание потребностей в закупках, включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение, а также в случае закупок работ - место их выполнения, а в случае закупки услуг - место их предоставления;

c) критерии для оценки предложения, представленные, когда это возможно, в стоимостном выражении с указанием относительного значения каждого такого критерия, а также порядок применения этих критериев при оценке предложения; и

d) желательный формат и любые инструкции, включая любые соответствующие сроки, применимые в связи с данным предложением.

5) Любое изменение или разъяснение запроса предложений, включая изменение критериев для оценки предложений, упомянутых в пункте 3 настоящей статьи, сообщается всем поставщикам (подрядчикам), участвующим в процедурах запроса предложений.

6) Закупающая организация рассматривает предложения таким образом, чтобы избежать раскрытия их содержания конкурирующим поставщикам (подрядчикам).

7) Закупающая организация может проводить переговоры с поставщиками (подрядчиками) в отношении их предложений и может запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений, если соблюдаются следующие условия:

a) любые переговоры между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) носят конфиденциальный характер;

b) с учетом статьи 11 ни одна из сторон переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной рыночной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны;

c) возможность участвовать в переговорах предоставляется всем поставщикам (подрядчикам), которые представили предложения и предложения которых не были отклонены.

8) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений.

9) Закупающая организация применяет следующие процедуры при оценке предложений:

a) учитываются только упомянутые в пункте 3 настоящей статьи критерии, указанные в запросе предложений;

b) эффективность предложений с точки зрения удовлетворения потребностей закупающей организации оценивается отдельно от цены;

c) цена предложения рассматривается закупающей организацией только после завершения технической оценки.

10) Закупающая организация принимает решение о заключении договора о закупках с тем поставщиком (подрядчиком), предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации, определенным в соответствии с критериями для оценки предложений, указанными в запросе предложений, а также в соответствии с относительным значением и порядком применения таких критериев, установленными в запросе предложений.

Статья 49. Конкурентные переговоры

1) При процедурах конкурентных переговоров закупающая организация проводит переговоры с достаточным числом поставщиков (подрядчиков) с целью обеспечения эффективной конкуренции.

2) Любые касающиеся переговоров требования, руководящие указания, документация, разъяснения или другая информация, которые сообщаются закупающей организацией поставщику (подрядчику), равным образом сообщаются всем другим поставщикам (подрядчикам), участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок.

3) Переговоры между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) носят конфиденциальный характер, и, за исключением случаев, предусмотренных в статье 11, ни одна из сторон этих переговоров не раскрывает никакому другому лицу никакой технической, ценовой или иной рыночной информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

4) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Закупающая организация выбирает выигравшую оферту из числа таких наилучших и окончательных оферт.

Статья 50. Запрос котировок

1) Закупающая организация запрашивает котировки у такого числа поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, однако, по возможности, не менее, чем у трех поставщиков (подрядчиков). Каждому поставщику (подрядчику), у которого запрашивается котировка, сообщается о том, следует ли включать в цену какие-либо другие элементы, помимо расходов на сами товары или услуги, например любые связанные с ними расходы на транспортировку и страхование, таможенные пошлины и налоги.

2) Каждому поставщику (подрядчику) разрешается давать только одну ценовую котировку и не разрешается изменять свою котировку. Между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) не проводится никаких переговоров в отношении котировки, представленной данным поставщиком (подрядчиком).

3) Решение о заключении договора о закупках принимается в пользу того поставщика (подрядчика), который представил самую низкую ценовую котировку, удовлетворяющую потребностям закупающей организации.

Статья 51. Закупки из одного источника

При условиях, изложенных в статье 22, закупающая организация может закупать товары (работы) или услуги с помощью привлечения предложения или ценовой котировки у одного поставщика (подрядчика).

ГЛАВА VI. ОБЖАЛОВАНИЕ*

Статья 52. Право на обжалование

1) С учетом пункта 2 настоящей статьи любой поставщик (подрядчик), который заявляет, что он понес или что он может понести потери или ущерб в результате нарушения обязательства, налагаемого настоящим Законом на закупающую организацию, может требовать обжалования в соответствии со статьями 53-[57].

2) Объектом обжалования в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи не могут быть:

a) выбор метода закупок в соответствии со статьями 18-22;

b) выбор процедуры отбора в соответствии со статьей 41 (1);

c) ограничение процедур закупок в соответствии со статьей 8 на основании государственной принадлежности;

d) решение закупающей организации в соответствии со статьей 12 отклонить все тендерные заявки, предложения, оферты или котировки;

e) отказ закупающей организации ответить на выражение заинтересованности в участии в процедурах запроса предложений в соответствии со статьей 48 (2);

f) отсутствие ссылки, упомянутое в статье 27(t) или статье 38(s).

Статья 53. Обжалование в закупающей организации (или утверждающем органе)

1) Если договор о закупках еще не вступил в силу, жалоба в первую очередь представляется в письменном виде руководителю закупающей организации. (Однако, если жалоба основана на действии или решении закупающей организации или использованной ею процедуре и это действие, решение или процедура были утверждены каким-либо органом согласно настоящему Закону, жалоба представляется руководителю органа, утвердившего такое действие, решение или процедуру).

2) Руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) не рассматривает жалобу, если она была представлена по истечении 20 дней после того, как поставщик (подрядчик), представляющий ее, узнал об обстоятельствах, послуживших основанием для жалобы, или когда этот поставщик (подрядчик) должен был узнать о таких обстоятельствах, в зависимости от того, что произойдет раньше.

3) Руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) не обязан рассматривать жалобу или продолжать рассмотрение жалобы после вступления в силу договора о закупках.

4) Если жалобу не удается урегулировать на основе взаимного согласия представившего ее поставщика (подрядчика) и закупающей организации, руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) в течение 30 дней после представления такой жалобы выносит письменное решение. В этом решении следует:

a) обосновать причины решения; и

b) если жалоба удовлетворяется полностью или частично, указать меры по исправлению положения, которые будут приняты.

5) Если руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) не выносит решения в срок, указанный в пункте 4 настоящей статьи, поставщик (подрядчик), представивший жалобу (или закупающая организация), сразу же после этого получает право на возбуждение разбирательства в соответствии со статьей [54 или 57]. После возбуждения такого разбирательства рассмотрение жалобы перестает входить в компетенцию руководителя закупающей организации (или утверждающего органа).

6) Решение руководителя закупающей организации (или утверждающего органа) является окончательным, если не начинается разбирательство в соответствии со статьей [54 или 57].

Статья 54. Обжалование в административном порядке**

1) Поставщик (подрядчик), имеющий в соответствии со статьей 52 право добиваться обжалования, может представить жалобу [указать наименование административного органа]:

---

*Государства, принимающие настоящий Типовой закон, могут пожелать включить статьи об обжаловании без изменения или лишь с такими минимальными изменениями, которые необходимы для удовлетворения конкретных важных потребностей. Тем не менее с учетом конституционных или иных соображений государства могут в той или иной степени счесть включение таких статей нецелесообразным. В таких случаях статьи об обжаловании могут быть использованы для оценки адекватности существующих процедур обжалования.

**Те государства, правовые системы которых не предусматривают обжалования административных действий, решений и процедур вышестоящим административным органом, могут опустить статью 54 и предусмотреть лишь обжалование в судебном порядке (статья 57).

a) если жалоба не может быть представлена или рассмотрена в соответствии со статьей 53 по причине вступления в силу договора о закупках и при условии, что жалоба представляется в течение 20 дней после того, как поставщик (подрядчик), представляющий ее, узнал об обстоятельствах, поспуживших основанием для жалобы, или должен был узнать о таких обстоятельствах, в зависимости от того, что происходит раньше;

b) если руководитель закупающей организации не рассматривает жалобу по причине вступления в силу договора о закупках при условии, что жалоба подается в течение 20 дней после вынесения решения о ее нерассмотрении;

c) согласно статье 53 (5) при условии, что жалоба подается в течение 20 дней после истечения срока, упомянутого в статье 53 (4); или

d) если поставщик (подрядчик) утверждает, что он пострадал в результате решения руководителя закупающей организации (или утверждающего органа) в соответствии со статьей 53, при условии, что жалоба представляется в течение 20 дней после вынесения решения.

2) По получении жалобы [указать наименование административного органа] незамедлительно уведомляет о жалобе закупающую организацию (или утверждающий орган).

3) Если [указать наименование административного органа], не отклоняет жалобу, он может [предоставить] [рекомендовать]* одно или несколько из следующих средств правовой защиты:

a) определить правовые нормы или принципы, регламентирующие вопросы, относящиеся к предмету жалобы;

b) запретить закупающей организации совершать незаконные действия, или принимать незаконные решения, или применять незаконные процедуры;

c) обязать закупающую организацию, которая осуществила незаконные действия, или применила незаконные процедуры, или же приняла незаконное решение, предпринять действия или применить процедуры на законной основе, или принять законное решение;

d) полностью или частично аннулировать незаконное действие или решение закупающей организации, за исключением любого действия или решения, в результате которого договор о закупках вступает в силу;

e) пересмотреть незаконное решение закупающей организации или принять свое собственное решение вместо такого решения, за исключением решения, в результате которого договор о закупках вступает в силу;

f) обязать выплатить компенсацию

Вариант I

за любые разумные расходы, понесенные поставщиком (подрядчиком), представившим жалобу, в связи с осуществлением процедур закупок в результате незаконного действия или решения закупающей организации или использованной ею незаконной процедуры;

Вариант II

за потери или ущерб, понесенные поставщиком (подрядчиком), представившим жалобу, в связи с осуществлением процедур закупок;

g) распорядиться о прекращении процедур закупок.

4) [Указать наименование административного органа] в течение 30 дней выносит письменное решение по этой жалобе с обоснованием причин данного решения и указанием предоставленных средств правовой защиты, если таковые предоставляются.

5) Такое решение считается окончательным, если не предъявляется иск в соответствии со статьей 57.

Статья 55. Некоторые нормы, применимые в отношении процедур обжалования в соответствии со статьей 53 [и статьей 54]

1) Незамедлительно после представления жалобы в соответствии со статьей 53 [или статьей 54] руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) [, или [указать наименование административного органа], в зависимости от обстоятельств,] уведомляет всех поставщиков (подрядчиков), участвующих в процедурах закупок, которых касается данная жалоба, о представлении жалобы и о ее содержании.

*Альтернативные формулировки представлены для того, чтобы учесть интересы тех государств, в которых органы по обжалованию не уполномочены предоставлять перечисленные ниже средства правовой защиты, однако могут делать рекомендации.

2) Любой такой поставщик (подрядчик) или любой правительственный орган, интересы которого затрагиваются или могут быть затронуты в результате процедур обжалования, имеет право участвовать в процедурах обжалования. Поставщик (подрядчик), не принявший участия в процедурах обжалования, лишается права впоследствии обращаться с аналогичным требованием.

3) Экземпляр решения руководителя закупающей организации (или утверждающего органа) [, или [указать наименование административного органа], в зависимости от обстоятельств,] направляется в течение пяти дней после вынесения решения поставщику (подрядчику), представившему жалобу, закупающей организации, и любому другому поставщику (подрядчику) или правительственному органу, принявшим участие в процедурах обжалования. Кроме того, после вынесения решения сама жалоба и это решение незамедлительно представляются для ознакомления общественности, при том условии, однако, что никакая информация не раскрывается, если ее раскрытие противоречит закону, препятствует обеспечению соблюдения закона, не соответствует общественным интересам, наносит ущерб законным коммерческим интересам сторон или препятствует добросовестной конкуренции.

Статья 56. Приостановление процедур закупок

1) Своевременное представление жалобы в соответствии со статьей 53 [или статьей 54] приостанавливает процедуры закупок на семь дней при условии, что такая жалоба не является произвольной и в ней присутствует заявление, содержание которого, если оно доказано, подтверждает, что поставщик (подрядчик) понесет невосполнимый ущерб в случае отсутствия такого приостановления, что существует вероятность удовлетворения данной жалобы и принятие решения о приостановлении не нанесет чрезмерного ущерба закупающей организации или другим поставщикам (подрядчикам).

2) Если договор о закупках вступает в силу, своевременное представление жалобы в соответствии со статьей 54 приостанавливает исполнение договора о закупках на семь дней при условии, что данная жалоба удовлетворяет требованиям, установленным в пункте 1 настоящей статьи.

3) Руководитель закупающей организации (или утверждающего органа) [, или [указать наименование административного органа]] может продлить срок приостановления, предусмотренный в пункте 1 настоящей статьи, [и [указать наименование административного органа] может продлить срок приостановления, предусмотренный в пункте 2 настоящей статьи,] с целью обеспечения прав поставщика (подрядчика), представившего жалобу или возбудившего иск, до завершения процедур обжалования при том условии, что общая продолжительность приостановления не превышает 30 дней.

4) Приостановление, предусмотренное настоящей статьей, не применяется, если закупающая организация удостоверяет, что соображения, связанные с неотложными общественными интересами, требуют продолжения закупок. Такое удостоверение, в котором указываются основания для вывода о том, что такие неотложные соображения существуют, и которое включается в отчет о процедурах закупок, является окончательным для всех уровней обжалования, за исключением обжалования в судебном порядке.

5) Любое решение, принятое закупающей организацией в соответствии с настоящей статьей, основания и обстоятельства его принятия включаются в отчет о процедурах закупок.

Статья 57. Обжалование в судебном порядке

[Указать наименование суда (судов)] обладает компетенцией в отношении исков, возбужденных в соответствии со статьей 52, и просьб об обжаловании в судебном порядке решений, принятых органами по обжалованию, или не принятых указанными органами в установленные сроки, в соответствии со статьей 53 [или 54].

II. РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (A/CN.9/403) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

ВВЕДЕНИЕ 442

I. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ТИПОВОГО ЗАКОНА 444

II. КОММЕНТАРИИ К СТАТЬЯМ ТИПОВОГО ЗАКОНА 449

Преамбула 449

Глава I. Общие положения 450

Статья 1. Сфера применения 450
Статья 2. Определения 450
Статья 3. Международные обязательства данного государства, касающиеся закупок [, и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)] 451
Статья 4. Подзаконные акты о закупках 451
Статья 5. Доступность для общественности правовых документов о закупках 452
Статья 6. Квалификационные данные поставщиков (подрядчиков) 452
Статья 7. Предквалификационные процедуры 452
Статья 8. Участие поставщиков (подрядчиков) 452
Статья 9. Форма сообщений 453
Статья 10. Правила, касающиеся документальных доказательств, представляемых поставщиками (подрядчиками) 453
Статья 11. Отчет о процедурах закупок 453
Статья 12. Отклонение всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок 454
Статья 13. Вступление в силу договора о закупках 454
Статья 14. Публичное уведомление о решениях о заключении договоров о закупках 454
Статья 15. Подкуп со стороны поставщиков (подрядчиков) 454
Статья 16. Правила, касающиеся описания товаров (работ) или услуг 455
Статья 17. Язык 455

Глава II. Методы закупок и условия их использования 455

Статья 18. Методы закупок 455
Статья 19. Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров 455
Статья 20. Условия использования торгов с ограниченным участием 456
Статья 21. Условия использования запроса котировок 456
Статья 22. Условия использования закупок из одного источника 456

Глава III. Процедуры торгов 457

Раздел I. Привлечение тендерных заявок и заявок на предквалификационный отбор 457

Статья 23. Внутренние торги 457
Статья 24. Процедуры привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор 457
Статья 25. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору 457
Статья 26. Предоставление тендерной документации 457

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

		Страница
Статья 27.	Содержание тендерной документации	457
Статья 28.	Разъяснения и изменения тендерной документации	458
Раздел II.	Представление тендерных заявок	458
Статья 29.	Язык тендерных заявок	458
Статья 30.	Представление тендерных заявок	458
Статья 31.	Срок действия тендерных заявок; изменение и отзыв тендерных заявок	459
Статья 32.	Обеспечение тендерных заявок	459
Раздел III.	Оценка и сопоставление тендерных заявок	460
Статья 33.	Вскрытие тендерных заявок	460
Статья 34.	Рассмотрение, оценка и сопоставление тендерных заявок	460
Статья 35.	Запрещение переговоров с поставщиками (подрядчиками)	461
Статья 36.	Акцепт тендерной заявки и вступление в силу договора о закупках	462
Глава IV.	Основной метод закупок услуг	462
Статья 37.	Уведомление о привлечении предложений	463
Статья 38.	Содержание запросов предложений услуг	463
Статья 39.	Критерии для оценки предложений	463
Статья 40.	Разъяснение и изменение запросов предложений	463
Статья 41.	Выбор процедуры отбора	463
Статья 42.	Процедура отбора без проведения переговоров	464
Статья 43.	Процедура отбора путем проведения одновременных переговоров	464
Статья 44.	Процедура отбора путем проведения поочередных переговоров	464
Статья 45.	Конфиденциальность	464
Глава V.	Процедуры, применяемые при закупках альтернативными методами	465
Статья 46.	Двухэтапные торги	465
Статья 47.	Торги с ограниченным участием	465
Статья 48.	Запрос предложений	465
Статья 49.	Конкурентные переговоры	466
Статья 50.	Запрос котировок	466
Статья 51.	Закупки из одного источника	466
Глава VI.	Обжалование	467
Статья 52.	Право на обжалование	467
Статья 53.	Обжалование в закупающей организации (или утверждающем органе)	468
Статья 54.	Обжалование в административном порядке	469
Статья 55.	Некоторые нормы, применимые в отношении процедур обжалования в соответствии со статьей 53 [и статьей 54]	470
Статья 56.	Приостановление процедур закупок	470
Статья 57.	Обжалование в судебном порядке	471

ВВЕДЕНИЕ

История разработки и цель Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг

1. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) постановила провести работу в области закупок. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и сопровождающее его Руководство по принятию были одобрены Комиссией на ее двадцать шестой сессии (Вена, 5-23 июля 1993 года). Типовой закон о закупках товаров (работ) призван служить странам в качестве образца, опираясь на который они могли бы оценить свои законы и практику в области закупок и привести их в соответствие с современными требованиями или принять новое законодательство в области закупок, если таковое отсутствует. Текст Типового закона о закупках товаров (работ) изложен в приложении I к докладу ЮНСИТРАЛ о работе ее двадцать шестой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок восьмая сессия, Дополнение № 17 (A/48/17)).

2. Исходя из того, что некоторые аспекты закупок услуг регулируются на основании соображений, отличных от тех, на основании которых регулируются закупки товаров (работ), было принято решение ограничить работу на первоначальном этапе подготовкой

типовых законодательных положений о закупках товаров (работ). На двадцать шестой сессии, завершив работу по типовым статутным положениям о закупках товаров (работ), Комиссия постановила продолжить работу над подготовкой типовых статутных положений о закупках услуг. Соответственно на двадцать седьмой сессии (Нью-Йорк, 31 мая - 17 июня 1994 года) Комиссия обсудила добавления и изменения к Типовому закону о закупках товаров (работ), которые было необходимо внести с целью охвата закупок услуг, и приняла Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (далее в тексте - "Типовой закон"); этот новый Типовой закон не отменяет, однако, ранее принятого текста, сфера действия которого ограничивается товарами (работами). Текст Типового закона содержится в приложении I к докладу ЮНСИТРАЛ о работе ее двадцать седьмой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок девятая сессия, Дополнение № 17 (A/49/17)). На этой же сессии Комиссия также приняла настоящее Руководство в качестве сопроводительного документа к Типовому закону.

3. Принимая решение о разработке типового законодательства о закупках, ЮНСИТРАЛ исходила из того, что в ряде стран действующее законодательство, регулирующее закупки, является неадекватным или устаревшим. Это ведет к снижению эффективности и результативности процесса закупок, создает почву для злоупотреблений и препятствует государственным закупающим организациям в приобретении товаров адекватной стоимости в обмен на расходуемые государственные средства. Хотя эффективное законодательство и практика закупок государственным сектором необходимы во всех странах, такая потребность особенно остро ощущается во многих развивающихся странах, а также в тех странах, экономика которых находится на переходном этапе. В этих странах значительную долю всех закупок осуществляет государственный сектор. Существенная часть таких закупок связана с проектами, реализуемыми в рамках основного процесса экономического и социального развития. В этих странах остро ощущается проблема недостаточности государственных средств для осуществления закупок. В этой связи особенно важно, чтобы закупки осуществлялись по возможности на максимально выгодных условиях. Полезность Типового закона еще больше возрастает в тех государствах, экономика которых находится на переходном этапе, поскольку реформирование государственной системы закупок является краеугольным камнем правовой реформы, предпринимаемой с целью переориентировать экономику на рыночные условия.

4. Кроме того, Типовой закон может способствовать устранению неблагоприятных факторов, возникающих в результате того, что несовершенное законодательство в области закупок на национальном уровне создает препятствия для международной торговли, значительный объем которой связан с закупками. Существующие различия и несовершенство национальных правовых режимов, регулирующих закупки, могут ограничивать способность правительств в полной мере реализовать преимущества конкурентоспособных цен и более высокого качества товаров при закупках на международной основе. В то же время неадекватный или неоднородный характер национального законодательства в области закупок во многих странах ограничивает способность и готовность поставщиков (подрядчиков) предлагать свои услуги правительствам других стран.

5. ЮНСИТРАЛ является органом Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, учрежденным с целью содействовать согласованию и унификации права международной торговли, с тем чтобы устранить ненужные препятствия для международной торговли, обусловленные неадекватностью и различиями в законодательстве, регулирующем торговлю. За последнюю четверть века ЮНСИТРАЛ, в состав которой входят государства из самых различных регионов и с самыми различными уровнями экономического развития, осуществляла свой мандат путем разработки международных конвенций (конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, об исковой давности в международной купле-продаже товаров, о морской перевозке грузов ("Гамбургские правила"), об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле и о международных переводных векселях и международных простых векселях), типовых законов (помимо Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, типовые законы ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже и о международных кредитовых переводах), Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ и правовых руководств (по составлению международных контрактов на строительство, встречным торговым сделкам и электронному переводу средств).

Цель настоящего Руководства

6. При подготовке и принятии Типового закона Комиссия учитывала, что Типовой закон будет служить более эффективным средством для государств, обновляющих свое законодательство в области закупок, если исполнительным правительственным органам и парламентам будет представлена справочная информация и пояснения, с тем чтобы оказать им помощь в применении Типового закона. Комиссия учитывала также вероятность того, что Типовой закон будет применяться в ряде государств, в которых недостаточно известен вид процедур закупок, предусмотренный Типовым законом.

7. Представленная в Руководстве информация призвана пояснить, почему положения Типового закона были включены в качестве жизненно важных минимальных норм современного законодательства в области закупок, предназначенных для достижения целей, установленных в преамбуле Типового закона. Такая информация может быть также полезной для государств при осуществлении выбора вариантов, предусмотренных Типовым законом, и при рассмотрении вопроса о том, какие положения Типового закона - если это вообще необходимо - возможно, потребуется изменить для того, чтобы учесть конкретные национальные условия. Так, в Типовой закон были включены варианты решения вопросов, которые, как ожидается, в первую очередь будут толковаться по-разному в различных государствах, например, определение понятия "закупающая организация", которое затрагивает сферу применения Типового закона; установление требования в отношении утверждения вышестоящей инстанцией некоторых ключевых решений и мер, принимаемых в ходе процедур закупок; другие методы закупок, помимо процедуры торгов, используемые в исключительных случаях в случае товаров (работ), или, в случае услуг, другие методы, помимо основного метода закупок услуг; а также форма процедур обжалования и имеющиеся в этой связи средства правовой защиты. Более того, поскольку Типовой закон представляет собой "рамочный" закон, содержащий лишь минимальный набор основных положений и предусматривающий принятие подзаконных актов о закупках, в Руководстве определяются и рассматриваются возможные области, регулирование в которых может осуществляться не с помощью закона, а с помощью регламентирующих актов.

I. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ТИПОВОГО ЗАКОНА

A. Цели

8. Для содействия экономичности и эффективности закупок, а также пресечения злоупотреблений важнейшее значение имеет достижение целей Типового закона, к которым относятся максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам (подрядчикам), направляющим свои заявки на реализацию правительственного подряда, и повышение уровня открытости и объективности. Когда государство, принимающее Типовой закон, включает установленные в нем процедуры в свое национальное законодательство, возникает возможность создания таких условий, в которых общество может быть уверено в том, что правительственные закупающие организации будут расходовать государственные средства с чувством ответственности и на основе отчетности и таким образом добиваться справедливой цены, а также создания такой обстановки, в которой стороны, обращающиеся к правительству со своими предложениями о продаже, могут быть уверены в справедливом обращении с ними.

B. Сфера действия Типового закона

9. Типовой закон, принятый ЮНСИТРАЛ на ее двадцать седьмой сессии, предназначен для применения в отношении закупок товаров (работ) и услуг. В пределах основной сферы применения Типового закона его цели наилучшим образом достигаются за счет максимально широкого, по возможности, применения Типового закона. Так, хотя в Типовом законе содержатся положения, исключающие закупки, связанные с обороной или безопасностью, а также другие виды закупок, которые могут быть указаны принимающим Типовой закон государством в своем законе или в регламентирующих его выполнение подзаконных актах, касающихся закупок, принимающее Типовой закон государство может решить не включать в свое законодательство существенных ограничений сферы применения Типового закона. Чтобы содействовать максимально широкому, по возможности, применению Типового закона, статья 1(3) предусматривает, что по усмотрению закупающей организации Типовой закон может применяться даже к исключенным видам закупок. Важно также отметить, что статья 3 наделяет преимущественной силой международные обязательства принимающего Типовой закон государства на межправительственном уровне. В ней предусматривается, что такие международные обязательства (например, по соглашениям о кредите или субсидии с многосторонними и двусторонними учреждениями по оказанию помощи, которые устанавливают конкретные процедурные требования, касающиеся соответствующих средств, и согласно директивам региональных организаций по экономической интеграции, регулирующим закупки) имеют преимущественную силу по отношению к положениям Типового закона в случае возникновения любых коллизий.

10. В Типовом законе устанавливаются процедуры, которые должны применяться закупающими организациями при выборе поставщика (подрядчика), с которым будет заключен договор о закупках. В Типовом законе не затрагиваются вопросы, касающиеся стадии исполнения или осуществления договора. Соответственно в Типовом законе нет положений, касающихся вопросов, возникающих на стадии осуществления договора, например таких вопросов, как руководство осуществлением договора, урегулирование споров в связи с его исполнением или прекращение договора. Принимающему Типовой закон государству необходимо будет обеспечить наличие адекватных законов и структур для регулирования процесса закупок на стадии осуществления.

11. Для учета определенных различий между закупками товаров (работ) и закупками услуг в главе IV Типового закона устанавливается ряд процедур, специально предназначенных для закупок услуг. Основные различия, о которых говорилось выше в пункте 2, обусловлены тем фактом, что в отличие от закупок товаров (работ) закупки услуг обычно связаны с поставкой нематериальных объектов, качество и точное содержание которых может быть трудно определить в количественном выражении. Точное определение качества предоставляемых услуг может в значительной степени зависеть от опыта и квалификации поставщиков (подрядчиков). Так, в отличие от закупок товаров (работ), где главным критерием в процессе оценки является цена, цена услуг часто не считается в процессе оценки и отбора столь же важным критерием, как качество или компетентность поставщиков (подрядчиков). Цель главы IV заключается в том, чтобы установить процедуры, отражающие эти различия.

C. "Рамочный" закон, дополняемый подзаконными актами о закупках

12. Типовой закон призван обеспечить все основные процедуры и принципы, необходимые для использования процедур закупок в самых разнообразных обстоятельствах, в которых могут оказаться закупающие организации. Вместе с тем Типовой закон является "рамочным", поскольку в нем не содержатся все правила и положения, которые могут потребоваться для осуществления этих процедур в государстве, принимающем Типовой закон. Соответственно в Типовом законе предусматривается принятие принимающими его государствами "подзаконных актов о закупках", с тем чтобы дополнить всеми деталями процедуры, вводимые Типовым законом, и учесть конкретные обстоятельства и их возможные изменения в государстве, принимающем Типовой закон, без ущерба для его целей.

13. Следует отметить, что предусматриваемые в Типовом законе процедуры закупок могут в дополнение к вопросам процедурного характера, которые должны быть учтены в подзаконных актах о закупках, принимаемых в целях осуществления Типового закона, поставить определенные правовые вопросы, ответы на которые могут содержаться не в Типовом законе, а в других отраслях права. К таким другим отраслям права можно отнести, например, применимое административное, договорное, уголовное и судебно-процессуальное право.

D. Методы закупок, предусмотренные Типовым законом

14. В Типовом законе рассматривается ряд методов закупок, с тем чтобы закупающие организации могли действовать с учетом различных обстоятельств, с которыми они могут столкнуться, а также для отражения большого разнообразия методов, используемых в практике различных государств. Это позволяет государству, принимающему Типовой закон, стремиться к настолько широкому его применению, насколько это возможно. В качестве нормы для применения в обычных обстоятельствах при закупках товаров (работ) Типовой закон санкционирует использование торгов - метода закупок, повсеместно признанного в качестве самого эффективного с точки зрения обеспечения конкуренции, экономичности и эффективности в процессе закупок, а также достижения других целей, изложенных в преамбуле. Для обычных обстоятельств при закупках услуг Типовой закон предписывает использование "основного метода закупок услуг" (глава IV), направленного на то, чтобы должным образом учитывать в процессе оценки квалификационные данные и опыт поставщиков услуг. В исключительных случаях, когда проведение торгов является нецелесообразным или практически

неосуществимым для закупок товаров (работ), в Типовом законе предлагаются альтернативные методы закупок; аналогичные процедуры предусмотрены также для тех обстоятельств, когда использование основного метода закупок услуг является нецелесообразным или практически неосуществимым.

15. Однако, как отмечается в сноске к статье 18 Типового закона, государства могут по своему усмотрению включить в национальное законодательство не все альтернативные методы закупок. Государство, принимающее Закон, возможно, пожелает сохранить запрос котировок и закупки из одного источника, и вместе с тем ему нет необходимости включать в свое законодательство все методы, изложенные в статье 19. Кроме того, поскольку процедуры, предусмотренные для изложенных в статье 19 методов, во многих отношениях сходны с процедурами, предусмотренными для основного метода закупок услуг (глава IV), государство, принимающее Типовой закон, может решить не распространять на закупки услуг закрепленный в статье 19 метод, который оно включило в свое законодательство для использования при закупках товаров (работ).

Торги

16. К основным характеристикам процедур торгов, предусмотренным в Типовом законе, относятся следующие: как правило, неограниченное привлечение к участию в торгах поставщиков (подрядчиков); всестороннее описание и включение в тендерную документацию спецификаций в отношении товаров (работ) или услуг, которые должны быть закуплены, что обеспечивает общую основу для подготовки поставщиками (подрядчиками) своих тендерных заявок; полное раскрытие поставщикам (подрядчикам) информации о критериях, которые будут использоваться при оценке и сопоставлении тендерных заявок и при выборе выигравшей заявки (т.е. только цены или сочетание цены с какими-либо иными техническими или экономическими критериями); строгое запрещение каких-либо переговоров между закупающей организацией и поставщиками (подрядчиками) по вопросам содержания их тендерных заявок; публичное вскрытие тендерных заявок по наступлении окончательного срока для их представления; а также раскрытие информации в отношении любых формальностей, требуемых для вступления в силу договора о закупках.

Основной метод закупок услуг

17. Поскольку основной метод закупок услуг (глава IV) представляет собой метод закупок для использования в обычных обстоятельствах при закупках услуг, в главе IV устанавливаются процедуры, содействующие конкуренции, объективности и открытости и одновременно учитывающие первоочередное значение, которое придается в процессе оценки квалификации и опыту поставщиков услуг. Важнейшие черты основного метода закупок услуг включают, например, неограниченное, как общее правило, привлечение к участию в процедурах закупок поставщиков (подрядчиков), предварительное раскрытие критериев оценки предложений в запросе предложений и предварительное указание той процедуры отбора - из числа трех возможных методов, - которая будет использована в процессе отбора. Согласно первой процедуре отбора, которая излагается в статье 42, закупающая организация осуществляет отбор из числа предложений, которые технически оценены как превышающие пороговый уровень, непосредственно на ценовой конкурентной основе. Вторая процедура отбора (статья 43) предусматривает метод, при котором закупающая организация проводит переговоры с поставщиками (подрядчиками), после чего они представляют свои оптимальные и окончательные оферты, - т.е. устанавливается процедура, которая аналогична процедуре запроса предложений, предусмотренной в статье 48. Согласно третьей процедуре отбора (статья 44) закупающая организация проводит переговоры исключительно о цене с поставщиком (подрядчиком), получившим наиболее высокую техническую оценку. В соответствии с этой процедурой закупающая организация может проводить переговоры с поставщиками (подрядчиками) поочередно на основании полученных ими оценок, но лишь после завершения переговоров с предыдущим поставщиком (подрядчиком), получившим более высокую оценку, причем эти переговоры после их прекращения уже не могут быть возобновлены.

Двухэтапные процедуры торгов, запрос предложений, конкурентные переговоры

18. В связи с теми случаями при закупках товаров (работ), когда для закупающей организации практически невозможно сформулировать подробные или окончательные спецификации в той степени, в какой это требуется для процедур торгов, а также в связи с рядом других особых обстоятельств, о которых говорится в статье 19(1), в Типовом законе предлагаются три варианта процедур для включения в национальное законодательство. К ним относятся двухэтапные процедуры торгов, запрос предложений и конкурентные переговоры. При закупках услуг также могут использоваться те из этих трех методов закупок, которые были включены принимающим Типовой закон государством в свое законодательство. Однако для применения одного из таких иных методов будет необходимо наличие условий, предусмотренных для их использования. Все эти три метода закупок предлагаются на рассмотрение принимающим Типовой закон государствам по причине существующих на практике различий в отношении того метода, который используется в конкретных обстоятельствах. Ситуация, в которой для закупающей организации практически невозможно сформулировать точные или окончательные спецификации, может возникать в двух случаях. Во-первых, тогда, когда закупающая организация не определила точный способ, с помощью которого можно было бы обеспечить удовлетворение той или иной конкретной потребности, и когда она в связи с этим запрашивает предложения относительно вариантов возможных решений (например, когда она не смогла принять решения относительно материалов, которые будут использоваться для строительства моста). Во втором случае речь идет о закупке продукции высоких технологий, например, крупных пассажирских самолетов или сложной электронной техники. В последнем исключительном случае в силу технического совершенства и сложности товаров может быть сочтено нецелесообразным (с точки зрения обеспечения наиболее выгодной сделки), чтобы закупающая организация руководствовалась спецификациями, которые она подготовила без проведения переговоров с поставщиками (подрядчиками) относительно точно определенных характеристик и возможных вариантов предлагаемых товаров.

19. Какой-либо иерархии среди трех методов, оговоренных в статье 19, не устанавливается и принимающее Типовой закон государство, которому было бы целесообразно включить в свое законодательство регулирующее закупки, по крайней мере, один из этих методов, не обязательно должно предусматривать все эти методы. Хотя общая черта всех трех методов заключается в том, что они предоставляют закупающей организации возможность провести с поставщиками (подрядчиками) переговоры с целью согласования технических спецификаций и условий договора о закупках, в них используются различные процедуры выбора поставщика (подрядчика).

20. При двухэтапных торгах на первом этапе для закупающей организации предусматривается возможность привлекать различные предложения, касающиеся технических, качественных или иных характеристик закупок, а также договорных условий их поставки. После завершения первого этапа закупающая организация окончательно уточняет спецификации и на втором этапе проводит на основе этих спецификаций обычные процедуры торгов, которые регулируются нормами, установленными в главе III Типового закона. Запрос предложений представляет собой процедуру, согласно которой закупающая организация, как правило, направляет ограниченному числу поставщиков (подрядчиков) запрос о представлении различных предложений, проводит с ними переговоры в отношении возможного изменения существа их предложений, запрашивает "наилучшие и окончательные оферты", а затем оценивает и сопоставляет эти наилучшие и окончательные оферты в соответствии с ранее указанными критериями оценки, об относительном значении и способе применения которых также должно быть предварительно сообщено поставщикам (подрядчикам). В отличие от двухэтапных торгов, закупающая организация ни на какой стадии процедуры запроса предложений не использует процедуры торгов. Конкурентные переговоры отличаются как от двухэтапных торгов, так и от запроса предложений в том смысле, что по своему характеру они являются сравнительно слабо регламентируемым методом закупок, для которого в Типовом законе предусматривается, таким образом, лишь несколько конкретных процедур и правил, помимо тех, которые содержатся в применимых общих положениях. В статье 19(2) Типового закона также предусматривается, что конкурентные переговоры могут проводиться в случае существования срочной потребности в качестве альтернативы закупкам из одного источника (см. пункт 4 комментария к статье 19).

Торги с ограниченным участием

21. Для двух исключительных случаев Типовой закон предусматривает проведение торгов с ограниченным участием; данный метод закупок отличается от торгов лишь в том, что позволяет закупающей организации направлять приглашения участвовать в торгах ограниченному числу поставщиков (подрядчиков). Это имеет место в случае, когда речь идет о технически сложных или специализированных товарах (работах) или услугах, которые могут быть предоставлены лишь ограниченным числом поставщиков, а также в том случае, когда стоимость закупок является столь низкой, что в целях экономии и эффективности необходимо ограничить число тендерных заявок, которые должны быть рассмотрены закупающей организацией.

Запрос котировок, закупки из одного источника

22. Для небольших по стоимости закупок стандартных товаров или услуг в Типовом законе предлагается метод запроса котировок, который предусматривает применение упрощенной, ускоренной процедуры с учетом относительно небольшой стоимости планируемых закупок. С помощью этого метода, который на практике иногда называют "выбором покупки", закупающая организация запрашивает котировки у небольшого числа поставщиков и выбирает оферту, содержащую наиболее низкую цену и отвечающую предусмотренным требованиям. И наконец, в исключительных обстоятельствах, например, при возникновении вследствие чрезвычайного события срочной потребности в товарах (работах) или услугах или их наличия только у одного поставщика (подрядчика) в Типовом законе предлагается использовать метод закупок из одного источника.

E. Квалификационные данные поставщиков (подрядчиков)

23. Типовой закон содержит положения, направленные на обеспечение того, чтобы поставщики (подрядчики), с которыми закупающая организация вступает в отношения, отвечали квалификационным требованиям для исполнения заключенных с ними договоров о закупках и чтобы создать процедурные условия, способствующие обеспечению справедливости и участию в процедурах закупок квалифицированных поставщиков (подрядчиков). Статья 6, устанавливая, что, независимо от используемого метода закупок, поставщики (подрядчики) должны отвечать квалификационным требованиям для заключения договора о закупках, уточняет критерии и процедуры, которые закупающая организация может использовать для оценки квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), и содержит требование о том, чтобы поставщикам (подрядчикам) заранее было сообщено о критериях, которые будут использованы при оценке их квалификационных данных, а также требование о применении одинаковых критериев ко всем поставщикам (подрядчикам), принимающим участие в процедурах закупок. Хотя эти положения направлены на обеспечение равного отношения и недопущения произвольных решений, закупающей организации предоставляется достаточная свобода действий для решения вопроса о том, в какой степени целесообразно проверять квалификационные данные при той или иной процедуре закупок. Помимо этих основных положений, касающихся квалификационных данных, в Типовом законе предусматриваются процедуры предквалификационного отбора поставщиков (подрядчиков) на раннем этапе процесса закупок, а также положения, касающиеся подтверждения на более позднем этапе квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), прошедших предквалификационный отбор.

F. Положения, касающиеся международного участия в процедурах закупок

24. В соответствии с мандатом ЮНСИТРАЛ в области оказания содействия развитию международной торговли и лежащим в основе Типового закона убеждением в том, что чем острее будет конкуренция, тем больше будет отдача от затрат из государственного бюджета, в Типовом законе предусматривается, что в качестве общего правила поставщики (подрядчики) допускаются к участию в процедурах закупок независимо от их государственной принадлежности и что иностранные поставщики (подрядчики) не должны как-либо иначе подвергаться дискриминации. В связи с процедурами торгов и основным методом закупок услуг это общее правило осуществляется с помощью ряда установленных процедур, направленных, например, на обеспечение того, чтобы приглашения к участию в торгах, приглашения представить предложения и приглашения к предквалификационному отбору составлялись таким образом, чтобы они доходили до международных поставщиков (подрядчиков) и были понятными для них.

25. В то же время Типовой закон признает, что принимающие его государства в некоторых случаях, возможно, пожелают ограничить участие иностранных фирм, в частности, чтобы обеспечить защиту некоторых жизненно важных экономических секторов своей национальной промышленности от пагубного воздействия нерегулируемой иностранной конкуренции. Такие ограничения обусловливаются содержащимся в статье 8(1) требованием о том, что закупающая организация может ограничивать участие только на основаниях, указанных в подзаконных актах о закупках или в других правовых нормах. Цель этого требования состоит в том, чтобы способствовать открытости и не допустить произвольного и неоправданного ограничения участия иностранных фирм. Предусмотренная в статье 8 возможность исключения поставщиков (подрядчиков) на основании государственной принадлежности в соответствии с

положениями подзаконных актов или других правовых норм, регулирующих закупки, а также положения статьи 3, касающиеся примата международных обязательств принимающего Типовой закон государства, позволяют также учесть в Типовом законе случаи, когда используемые средства получены в результате двусторонней договоренности по оказанию помощи на определенных условиях. Согласно такой договоренности может требоваться, чтобы закупки за счет этих средств осуществлялись у поставщиков (подрядчиков) страны-донора. Аналогичным образом обеспечивается признание ограничений на основании государственной принадлежности, которые могут быть установлены, например, региональными организациями по экономической интеграции, предусматривающими национальный режим для поставщиков (подрядчиков) из других государств - членов данной региональной экономической организации, а также ограничений в связи с экономическими санкциями, введенными Советом Безопасности Организации Объединенных Наций.

26. Можно отметить, что в статьях 34(4)(d) и 39(2) Типового закона говорится об использовании метода, называемого "преференциальной поправкой" в пользу местных поставщиков (подрядчиков). С помощью этого метода Типовой закон предоставляет принимающему его государству механизм для достижения сбалансированности целей международного участия в процедурах закупок и обеспечения развития национального промышленного потенциала без использования практики чисто внутренних закупок. Преференциальная поправка дает закупающей организации возможность выбрать тендерную заявку или, в случае услуг, предложение местного поставщика (подрядчика) с наименьшей ценой, когда разница между ценой этой заявки или предложения и наименьшей ценой по остальным заявкам или предложениям не превышает пределов этой преференциальной поправки. Эта поправка позволяет закупающей организации отдавать предпочтение местным поставщикам (подрядчикам), которые могут устанавливать цены, приближающиеся к международному конкурентоспособному уровню, не исключая при этом участия иностранных конкурентов. Важно не допускать полной изоляции от конкуренции со стороны иностранных участников, с тем чтобы не увековечивать низкий уровень экономичности, эффективности и конкурентоспособности соответствующих секторов национальной промышленности. Вследствие этого преференциальная поправка могла бы использоваться как средство содействия повышению конкурентоспособности местных поставщиков (подрядчиков), действующих не только в качестве эффективных и экономичных источников удовлетворения потребностей закупающей организации, но и в качестве источника конкурентоспособного экспорта.

27. Помимо обусловленных требованиями закона, упомянутыми в пункте 25 выше, случаев внутренних закупок, при которых закупающая организация может не осуществлять предусмотренные Типовым законом специальные меры, направленные на содействие участию иностранных фирм, Типовой закон также разрешает закупающей организации, проводящей торги или применяющей основной метод закупок услуг, отказаться от этих процедур, если речь идет о закупках небольшой стоимости, при которых вряд ли можно ожидать, что иностранные поставщики (подрядчики) проявят к ним интерес. В то же время в Типовом законе признается, что в таких случаях закупок на небольшую сумму закупающая организация не будет иметь какого-либо правового или экономического интереса в исключении участия иностранных поставщиков (подрядчиков), поскольку безоговорочное исключение всех иностранных поставщиков (подрядчиков) в таких случаях может лишить эту организацию возможности произвести закупку по более выгодной цене. Можно отметить, что в связи с определением того, какой договор о закупках представляет собой договор о закупках низкой стоимости, пороговый уровень при закупках товаров (работ) может быть более высоким, чем при закупках услуг.

G. Требование о предварительном утверждении для использования исключительных процедур

28. В Типовом законе предусматривается, что принятие закупающей организацией некоторых важных мер и решений, в частности мер и решений в отношении использования исключительных процедур (например, использования иного метода закупок, помимо торгов, в связи с закупками товаров (работ) или, в связи с закупками услуг, иного метода, помимо основного метода закупок услуг или торгов), должно быть предварительно утверждено вышестоящей инстанцией. Преимущество такой системы предварительного утверждения заключается в том, что она способствует выявлению ошибок и проблем до принятия определенных мер и окончательных решений. Кроме того, она может обеспечить дополнительную возможность для унификации в рамках национальной системы закупок, особенно в тех случаях, когда государство, принимающее Типовой закон, располагает децентрализованной в иных отношениях системой закупок. Вместе с тем требование о предварительном утверждении, содержащееся в Типовом законе, является факультативным. Это объясняется тем, что система предварительного утверждения не является традиционной для всех стран, в частности для тех стран, где контроль за практикой закупок осуществляется преимущественно с помощью аудиторских процедур.

29. Содержащиеся в Типовом законе ссылки на требования об утверждении оставляют на усмотрение государства, принимающего Типовой закон, решение вопроса о назначении органа или органов, несущих ответственность за утверждение различных мер и решений. Предоставленные полномочия, а также орган, выполняющий функцию утверждения, могут быть разными. Функция утверждения может быть возложена на орган или инстанцию, которые являются полностью автономными от закупающей организации (например, министерство финансов или торговли или центральный совет по закупкам), или же наоборот, эта функция может быть возложена на отдельный контрольный орган самой закупающей организации. Если закупающие организации являются автономными от правительственной или административной структуры государства, например, коммерческими предприятиями, принадлежащими государству, то государства могут предпочесть, чтобы функцию утверждения выполнял какой-либо орган или инстанция, являющиеся частью правительственного или административного аппарата, с тем чтобы обеспечить надлежащую реализацию государственной политики, способствовать которой призван Типовой закон. В любом случае важно, чтобы данный орган или инстанция могли выполнять свои функции беспристрастно и эффективно и чтобы они были в достаточной степени независимыми от лиц или ведомства, участвующих в процедурах закупок. Возможно, было бы целесообразно, чтобы функцию утверждения выполняла группа лиц, а не какое-либо одно лицо.

H. Процедуры обжалования

30. Важной гарантией надлежащего соблюдения правил, регулирующих закупки, является то, что поставщики (подрядчики) имеют право обжаловать действия закупающей организации, противоречащие этим правилам. Такие процедуры обжалования, которые излагаются в главе VI, способствуют тому, что Типовой закон в значительной мере становится средством, которое само по себе обеспечивает контроль и соблюдение изложенных в нем норм, поскольку при этом обеспечивается возможность обжалования для поставщиков (подрядчиков), которые, естественно, заинтересованы в контроле за соблюдением закупающими организациями положений Типового закона.

31. В Типовом законе признается, что с учетом соображений, касающихся характера и структуры правовых и административных систем, которые тесно связаны с вопросом об обжаловании правительственных решений, государства, возможно, сочтут в той или иной степени целесообразным привести положения статей главы VI в соответствие с этими соображениями. Вследствие существования этого особого обстоятельства, положения, касающиеся обжалования, носят менее регламентированный характер, чем другие разделы Типового закона. Решающее значение имеет то, что, независимо от конкретной формы процедур обжалования, необходимо предусмотреть соответствующую возможность и эффективные процедуры для этого. Кроме того, признается, что содержащиеся в Типовом законе статьи, касающиеся обжалования, могут использоваться государством, принимающим Типовой закон, лишь для того, чтобы оценить адекватность существующих процедур обжалования.

32. Что касается содержания этих положений, то прежде всего они устанавливают, что поставщики (подрядчики) имеют право на обжалование. В первой инстанции следует обратиться с жалобой к самой закупающей организации, особенно в тех случаях, когда договор о закупках еще не заключен. Такой первоначальный шаг был предусмотрен для того, чтобы способствовать обеспечению экономичности и эффективности, поскольку во многих случаях, особенно до заключения договора о закупках, закупающая организация может с готовностью исправить любые процедурные ошибки, о наличии которых ей даже не было известно. Типовой закон также предусматривает обжалование в вышестоящих административных правительственных органах в тех случаях, когда такая процедура будет соответствовать конституционному, административному и судебному устройству. И наконец, в Типовом законе подтверждается право на обжалование в судебном порядке, однако он не выходит за пределы этого и не затрагивает судебно-процессуальные вопросы, которые должны регулироваться применимым национальным правом.

33. Чтобы установить разумный баланс между необходимостью защиты прав поставщиков (подрядчиков) и обеспечения целостности процесса закупок, с одной стороны, и необходимостью ограничить возможность нарушения процесса закупок, с другой стороны, в главе VI содержится ряд ограничений, касающихся устанавливаемых в ней процедур обжалования. К ним относятся следующие ограничения: ограничение права на обжалование в соответствии с положениями Типового закона поставщиками (подрядчиками); установление предельных сроков для подачи жалоб и рассмотрения дел, включая любое приостановление процедур закупок, которое может осуществляться в ходе обжалования в административном порядке; исключение из сферы действия процедур обжалования ряда решений, которые оставлены на усмотрение закупающей организации и которые прямо не касаются вопросов справедливого отношения к поставщикам (подрядчикам) (например, выбор метода закупок; ограничение участия в процессе закупок на основании государственной принадлежности в соответствии с положениями статьи 8).

I. Требование, касающееся отчетности

34. Одним из основных механизмов содействия соблюдению процедур, изложенных в Типовом законе, и выполнению условия об отчетности закупающей организации перед контролирующими правительственными органами и поставщиками (подрядчиками), а также перед обществом в целом, является установленное статьей 11 требование, согласно которому закупающая организация должна вести отчет о своих основных решениях и мерах, принятых в ходе процесса закупок. Статья 11 закрепляет нормы, определяющие конкретные меры и решения, которые должны быть отражены в отчете. Она устанавливает также правила в отношении того, какие части отчетов должны, по крайней мере согласно положениям Типового закона, быть обнародованы и какая информация должна предоставляться только поставщикам (подрядчикам).

J. Прочие положения

35. Типовой закон включает также целый ряд других положений, направленных на содействие достижению целей и осуществлению процедур, предусмотренных в Типовом законе. В их число входят положения, касающиеся следующих вопросов: доступность для общественности законов и положений, касающихся закупок; формы сообщений между закупающей организацией и поставщиками (подрядчиками); документальные доказательства, представляемые поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных; публичное уведомление о решениях о заключении договоров о закупках; обязательное отклонение тендерной заявки или оферты в случае подкупа со стороны поставщиков (подрядчиков); способ составления спецификаций на товары (работы), которые будут закуплены; язык документации для привлечения заявок, предложений, оферт или котировок; процедуры, которых следует придерживаться при использовании различных методов закупок, предусмотренных в Типовом законе (например, в отношении процедуры торгов: положения, касающиеся содержания тендерной документации, обеспечения тендерных заявок, вскрытия тендерных заявок, рассмотрения, оценки и сопоставления тендерных заявок, отклонения всех тендерных заявок, и вступления в силу договора о закупках).

K. Надлежащая административная структура для осуществления Типового закона

36. В Типовом законе излагаются только процедуры, которых следует придерживаться при отборе поставщика (подрядчика), с которым будет заключен договор. Типовой закон предполагает, что принимающее его государство уже имеет или создаст надлежащие организационные и административные структуры, а также располагает людскими ресурсами, необходимыми для того, чтобы задействовать и осуществлять те процедуры закупок, которые предусматриваются в Типовом законе.

37. Помимо назначения органа или инстанции для выполнения функции по утверждению, о которой говорится выше в пунктах 28 и 29, государство, принимающее Типовой закон, может посчитать желательным предусмотреть осуществление общего надзора и контроля за производством тех закупок, к которым применяется Типовой закон. Государство, принимающее Типовой закон, может возложить все эти функции на один орган или инстанцию (например, на министерство финансов или торговли или на центральный совет по закупкам) или разделить их между двумя или несколькими органами или инстанциями. К этим функциям можно было бы отнести, например, некоторые или все нижеупомянутые функции:

a) общий надзор за осуществлением законодательства и подзаконных актов о закупках. Это может включать, например, принятие подзаконных актов о закупках, контроль за осуществлением законодательства и подзаконных актов о закупках, разработку рекомендаций в отношении их совершенствования и принятие положений о толковании этих законов. В некоторых случаях, например, при заключении договоров о закупках на большую сумму, данный орган может быть наделен полномочиями

по рассмотрению процедур закупок с целью обеспечения их соответствия Типовому закону и подзаконным актам о закупках до вступления в силу этого договора;

b) рационализация и стандартизация процедур и практики закупок. Сюда могут относиться, например, координация закупок, производимых закупающими организациями, и подготовка стандартных документов, спецификаций и договорных условий в области закупок;

c) контроль за осуществлением закупок и функционированием законодательства и подзаконных актов о закупках с точки зрения более широких задач правительственной политики. Это может включать, например, изучение вопроса воздействия закупок на национальную экономику, предоставление консультаций по вопросам влияния конкретных закупок на цены и другие экономические факторы, а также проверку соответствия той или иной закупки программам и политике правительства. Соответствующий орган или инстанция могут быть наделены правом утверждать конкретные закупки до начала процедур закупок;

d) подготовка должностных лиц по вопросам закупок. Соответствующему органу или инстанции можно также вменить в обязанность подготовку должностных лиц по вопросам закупок и других гражданских служащих, работающих в системе закупок.

38. Конкретный орган или инстанция, призванные осуществлять административные и контрольные функции в каком-либо государстве, принимающем Типовой закон, и конкретные функции, которые этот орган или инстанция должны выполнять, будут зависеть, например, от государственной, административной и правовой систем соответствующего государства, которые могут существенно различаться в разных странах. Система административного контроля за осуществлением закупок должна строиться с учетом целей экономии и эффективности, поскольку системы, являющиеся слишком дорогостоящими или обременительными как для закупающей организации, так и для участников процедур закупки, или системы, которые приводят к неоправданным задержкам в закупках, будут недейственными. Кроме того, чрезмерный контроль за принятием решений должностными лицами, осуществляющими процедуры закупок, может в некоторых случаях ограничивать их способность действовать эффективно.

39. Можно отметить, что государство, принимающее Типовой закон, не берет тем самым на себя обязательства создать какую-то определенную административную структуру; принятие такого законодательства также необязательно должно быть сопряжено для принимающего его государства с увеличением правительственных расходов.

40. Можно также отметить, что ряд различных организационных вопросов и вопросов, касающихся повышения квалификации персонала и подготовки кадров, а также вопросов политики в области государственных закупок, в частности, в развивающихся странах, рассматриваются в руководстве № 23, изданном Международным торговым центром ЮНКТАД/ГАТТ (Женева) под названием "Совершенствование систем государственных закупок" ("Improving Public Procurement Systems").

L. Помощь со стороны Секретариата ЮНСИТРАЛ

41. В рамках своей деятельности по подготовке кадров и оказанию помощи Секретариат ЮНСИТРАЛ может предоставлять технические консультации правительствам, подготавливающим законодательство на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, равно как и правительствам, рассматривающим вопрос о принятии законодательства, основанного на других типовых законах ЮНСИТРАЛ, или рассматривающим вопрос о присоединении к одной из конвенций по праву международной торговли, подготовленных ЮНСИТРАЛ.

42. Более подробную информацию, касающуюся Типового закона, а также Руководства и других типовых законов и конвенций, подготовленных ЮНСИТРАЛ, можно получить в Секретариате по указанному ниже адресу. Секретариат будет рад получить замечания в отношении Типового закона и Руководства, а также информацию, касающуюся принятия законодательства, основанного на Типовом законе.

International Trade Law Branch
Office of Legal Affairs, United Nations
Vienna International Centre, P.O. Box 500
A-1400, Vienna, Austria
Telex: 135612 uno a
Fax: (43-1) 237-485
Phone: (43-1) 21345-4060

II. КОММЕНТАРИИ К СТАТЬЯМ ТИПОВОГО ЗАКОНА

ПРЕАМБУЛА

Смысл включения в Типовой закон перечня целей заключается в том, чтобы обеспечить ориентиры для его толкования и применения. Такой перечень целей сам по себе не создает материальных прав или обязанностей для закупающих организаций или для подрядчиков (поставщиков). Государствам, в которых не принято включать преамбулы в подобные документы, рекомендуется отразить эти цели в тексте положений самого закона.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения

1. Цель статьи 1 состоит в том, чтобы определить сферу применения Типового закона. Используемый в Типовом законе подход заключается в том, чтобы предусмотреть в принципе охват всех видов закупок и одновременно признать, что государство, принимающее Типовой закон, может пожелать исключить некоторые виды закупок из сферы его действия. Это положение ограничивает исключения из Типового закона случаями, предусмотренными либо самим Законом, либо подзаконными актами. Это сделано для того, чтобы исключения не делались скрытно или неофициально. В целях максимального, по возможности, расширения сферы применения Типового закона в статье 1(3) предусматривается полное или частичное применение Типового закона даже к тем закупкам, которые подлежат исключению. Можно далее отметить, что, несмотря на содержащееся в статье 1(2)(a) исключение закупок, связанных с национальной обороной или национальной безопасностью, Типовой закон вовсе не рекомендует принимающим его государствам, которые готовы применять Типовой закон к таким закупкам в качестве общего правила, отказываться от этой практики.

2. Рекомендуется обеспечить применение Типового закона, по возможности, на максимально широкой основе. Особую осторожность следует проявлять при ограничении применения Типового закона путем введения в действие подзаконных актов о закупках, поскольку такие исключения путем применения не законодательных, а административных мер могут оказать неблагоприятное воздействие на цели Типового закона. Кроме того, широкое разнообразие процедур, предусмотренных в Типовом законе с целью урегулирования различных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе закупок, поможет уменьшить необходимость в исключении применения процедур, предусмотренных в Типовом законе. Государствам, исключающим применение Типового закона на основании подзаконных актов о закупках, следует учитывать положения статьи 5.

Статья 2. Определения

1. Типовой закон призван охватить главным образом закупки, осуществляемые правительственными органами и другими организациями и предприятиями в рамках государственного сектора. Вопрос о том, какие это должны быть организации, будет решать каждое государство в отдельности с учетом различий в распределении предусмотренных законодательством полномочий среди правительственных структур различного уровня. В этой связи в подпункте (b)(i), в котором определяется термин "закупающая организация", представлены варианты различных по уровню правительственных структур, подпадающих под действие Типового закона. В варианте I в сферу применения Типового закона входят все правительственные департаменты, учреждения, органы и другие организации в государстве, принимающем Типовой закон, которые имеют отношение к центральному правительству, а также к структурам управления на уровне провинций, местных или других органов власти государства, принимающего Типовой закон. Этот вариант могли бы принять нефедеративные государства, а также федеративные государства, которые могут принимать законодательные акты для своих субъектов. Вариант II могли бы использовать государства, которые принимают Типовой закон только в отношении органов национального правительства.

2. В подпункте (b)(ii) государство, принимающее Типовой закон, может расширить сферу применения Типового закона для включения организаций или предприятий, которые не считаются частью правительственной системы, если оно заинтересовано в том, чтобы требовать от этих организаций осуществления закупок в соответствии с положениями Типового закона. Принимая решение о том, какие организации, если таковые имеются, должны быть включены в сферу применения положений Типового закона, государство, принимающее этот Закон, может учитывать следующие факторы:

a) предоставляет ли данной организации правительство достаточные государственные средства, гарантии или другое обеспечение, для того чтобы гарантировались платежи этой организации в связи с ее договором о закупках, или поддерживает ли оно каким-либо иным образом обязательства закупающей организации, вытекающие из условий договора;

b) управляется ли данная организация правительством или контролируется им или участвует ли правительство в управлении этой организацией или контроле за ее деятельностью;

c) предоставляет ли данной организации правительство исключительную лицензию, монополию или квазимонополию на реализацию товаров, которые эта организация продает, или на предоставление услуг, которые она обеспечивает;

d) является ли данная организация подотчетной правительству или государственной казне по вопросам финансовой окупаемости организации;

e) применяются ли условия международного соглашения или другого международного обязательства государства к закупкам, осуществляемым данной организацией;

f) была ли данная организация создана на основании специального законодательного акта, с тем чтобы она осуществляла деятельность по выполнению государственной задачи, закрепленной в правовых документах, и применяется ли публичное право, применимое к правительственным контрактам, в отношении договоров о закупках, заключаемых этой организацией.

3. В конец определений терминов "товары" и "услуги", содержащихся в подпунктах (c) и (e), были включены редакционные формулировки, с тем чтобы указать, что государство может уточнить те категории предметов, которые будут считаться товарами или услугами, в зависимости от обстоятельств, и классификация которых в противном случае может быть неясной. Цель этого метода состоит в том, чтобы пояснить, что следует и что не следует считать "товарами" или "услугами", и он, таким образом, не предназначен для использования в целях ограничения сферы применения Типового закона, что может быть сделано на основании статьи 1(2)(b). Такая дополнительная степень конкретизации может быть сочтена желательной государством, принимающим Типовой закон, особенно с учетом открытого характера определения услуг. Так, государство, принимающее Типовой закон, возможно, пожелает дать

определение, под которое будут подпадать типографские работы, или указать классификацию других предметов закупок, например недвижимости, на которые могут быть распространены правовые положения о закупках, но классификация которых может и не быть очевидной.

Статья 3. Международные обязательства данного государства, касающиеся закупок [, и межправительственные соглашения в рамках (данного государства)]

1. Государство, принимающее Типовой закон, может выступать стороной в международных соглашениях или иметь международные обязательства в области закупок. Так, например, некоторые государства являются участниками Соглашения ГАТТ о правительственных закупках, а ряд государств - членов Европейского союза связаны соответствующими регулирующими закупки директивами, которые действуют во всем этом географическом регионе. Аналогичным образом члены региональных экономических организаций в других частях мира могут быть связаны директивами, регулирующими закупки и применяемыми данной региональной организацией. Кроме того, многие международные кредитные учреждения и национальные учреждения по финансированию развития установили руководящие принципы или правила, регулирующие закупки на предоставляемые ими средства. По условиям заключаемых с этими учреждениями и агентствами соглашений о предоставлении займов или о финансировании кредитуемые страны или страны-получатели берут на себя обязательство обеспечить проведение закупок на предоставленные средства в соответствии с этими руководящими принципами или правилами. Цель подпунктов (a) и (b) состоит в том, чтобы обеспечить соблюдение требований, содержащихся в международных соглашениях или других международных обязательствах, принимаемых на межправительственном уровне, однако во всех других отношениях закупки регулируются Типовым законом.

2. Подпункт (c), который имеет факультативный характер, позволяет федеративному государству, принимающему Типовой закон, в вопросах, охватываемых Типовым законом, предпочтение отдавать не Типовому закону, а межправительственным соглашениям, заключенным между национальным правительством и одним или несколькими субъектами государства или между любыми двумя и более подобными субъектами. Такое положение могло бы быть использовано в принимающем Типовой закон государстве, в котором национальное правительство не располагает полномочиями издавать законодательные акты для своих субъектов по вопросам, охватываемым Типовым законом.

Статья 4. Подзаконные акты о закупках

1. Как отмечалось в пункте 7 и в пункте 12 раздела I Руководства, Типовой закон является "рамочным законом", устанавливающим основные регулирующие закупки правовые нормы, которые должны дополняться подзаконными актами, принимаемыми соответствующим органом или инстанцией государства, принимающего Типовой закон. Метод "рамочного закона" позволяет государству, принимающему Типовой закон, увязывать в общих рамках, устанавливаемых этим Законом, свои подробные нормы, регулирующие процедуры закупок, со своими конкретными потребностями и обстоятельствами. Так, различные положения Типового закона прямо предусматривают, чтобы в дополнение к ним были приняты подзаконные акты о закупках. Кроме того, государство, принимающее Типовой закон, может пожелать дополнить другие положения Типового закона, даже если они не содержат специальной ссылки на подзаконные акты о закупках. В обоих случаях такие подзаконные акты должны соответствовать Типовому закону.

2. К примерам процедур, для которых разработка более подробных норм в рамках подзаконных актов о закупках может оказаться целесообразной, относятся следующие: применение Типового закона к исключенным видам закупок (статья 1(2)); предквалификационные процедуры (статья 7(3)(v)); способ публикации уведомления о заключении договоров о закупках (статья 14); ограничение объема закупок, осуществляемых в срочном порядке с использованием иного метода закупок, помимо процедуры торгов (объемом, который требуется в чрезвычайных обстоятельствах); подробности, касающиеся процедур привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор (статья 24); требования, касающиеся подготовки и представления тендерных заявок (статья 27(z)); и, в случае закупок услуг, правила, предназначенные для предотвращения коллизий интересов при принятии решения об использовании закупок из одного источника по причине обеспечения совместимости с ранее оказанными услугами.

3. В ряде случаев непринятие подзаконных актов о закупках, даже если на них была сделана ссылка в Типовом законе, может лишить закупающую организацию полномочий на осуществление конкретных мер. К таким случаям относятся: ограничение участия в процедурах закупок на основании государственной принадлежности (статья 8(1)); использование при закупках метода запроса котировок, поскольку этот метод может использоваться только для закупок, не превышающих предельных уровней, установленных в подзаконных актах о закупках (статья 21); и полномочия и процедуры для применения преференциальной поправки в пользу отечественных поставщиков (подрядчиков) (статьи 34(4)(d) и 39(2)).

Статья 5. Доступность для общественности правовых документов о закупках

1. Эта статья призвана обеспечить распространение информации о законах, подзаконных актах и других правовых документах, касающихся закупок, поскольку в ней содержится требование об обеспечении публичного доступа к этим правовым документам. Включение этой статьи можно считать важным не только в государствах, где такое требование еще не включено в действующее административное законодательство, но даже в тех государствах, где такое требование уже закреплено в действующем применимом праве. В последнем случае законодательные органы могут счесть, что включение такого положения непосредственно в законодательный акт о закупках поможет обратить особое внимание как закупающих организаций, так и поставщиков (подрядчиков) на требование об обеспечении надлежащего публичного доступа к правовым документам, касающимся процедур закупок.

2. Во многих странах выпускаются официальные издания, в которых регулярно публикуются законы, подзаконные акты и административные постановления и указы. Правовые документы, о которых говорится в настоящей статье, можно было бы опубликовать в этих изданиях. Когда подобных изданий для одного или нескольких документов такого рода не существует, общественность, в том числе иностранные поставщики (подрядчики), могут быть незамедлительно ознакомлены с текстами этих документов иным соответствующим образом.

Статья 6. Квалификационные данные поставщиков (подрядчиков)

Предназначение и общая характеристика статьи 6 изложены в пункте 23 раздела I Руководства. Положения пункта 1(b)(v) статьи 6 касаются дисквалификации поставщиков (подрядчиков) на основании административных мер по приостановлению или запрещению деятельности. Такие административные меры, при которых предполагаемые правонарушители должны иметь определенные процессуальные права, например, возможность опровергнуть предъявленные обвинения, широко используются для временного приостановления или запрещения деятельности поставщиков (подрядчиков), виновных в совершении таких правонарушений, как подложные счета, неисполнение договорных обязательств или мошенничество. Можно отметить, что Типовой закон оставляет на усмотрение принимающих его государств определение срока дисквалификации поставщиков (подрядчиков), претендующих на получение договора о закупках, в связи с совершением уголовных правонарушений, указанных в пункте 1(b)(v).

Статья 7. Предквалификационные процедуры

1. Предквалификационные процедуры призваны устранить на самом раннем этапе процедур закупок тех поставщиков (подрядчиков), которые не обладают надлежащими квалификационными данными для исполнения договора. Такая процедура может оказаться особенно полезной при закупке сложных или дорогостоящих товаров (работ) или услуг, и ее можно даже рекомендовать для закупок, имеющих относительно низкую стоимость, но затрагивающих узкоспециализированные товары (работы) или услуги. Это вызвано тем, что оценка и сопоставление тендерных заявок, предложений и оферт в таких случаях являются гораздо более сложными, дорогостоящими и трудоемкими. Использование предквалификационных процедур может уменьшить число тендерных заявок, предложений и оферт, которые закупающая организация должна оценить и сопоставить. Кроме того, компетентные поставщики (подрядчики) порой неохотно участвуют в процедурах закупок по договорам на крупные суммы, когда затраты на подготовку тендерной заявки, предложения или оферты могут быть слишком большими, если возможности для конкуренции являются слишком широкими и если они сталкиваются с риском вынужденной конкуренции с несерьезными тендерными заявками, предложениями или офертами, представленными неквалифицированными или пользующимися плохой репутацией поставщиками (подрядчиками).

2. В отношении излагаемых в статье 7 предквалификационных процедур устанавливается целый ряд защитительных оговорок. Эти оговорки включают распространение на предквалификационные процедуры ряда ограничений, установленных в статье 6, в частности в том, что касается оценки квалификационных данных, и процедуры, перечисленные в пунктах 2-7 статьи 7. Эти процедурные защитительные оговорки предусмотрены для того, чтобы обеспечить проведение предквалификационных процедур исключительно на недискриминационных условиях, о которых полностью информированы участвующие поставщики (подрядчики) и которые вместе с тем обеспечивают по крайней мере требуемый минимальный уровень открытости и содействуют осуществлению права на обжалование поставщиками (подрядчиками), не прошедшими предквалификационный отбор.

3. Цель статьи 7(8) состоит в том, чтобы предусмотреть возможность подтверждения, на более позднем этапе процедур закупок, квалификационных данных поставщиков (подрядчиков), прошедших предквалификационный отбор. Такие "постквалификационные процедуры" призваны помочь закупающей организации установить, остается ли в силе и является ли точной квалификационная информация, представленная поставщиком (подрядчиком) при предквалификационном отборе. Процедурные требования в отношении постквалификационной проверки предназначены для того, чтобы оградить интересы как поставщиков (подрядчиков) в плане обеспечения справедливого отношения к ним, так и закупающей организации в плане ее заинтересованности в заключении договоров о закупках только с квалифицированными поставщиками (подрядчиками).

Статья 8. Участие поставщиков (подрядчиков)

Как указано в пунктах 24-27 раздела I Руководства, включение положения о международных процедурах закупок дает важные преимущества. В них содержится описание общего подхода и обоснование положений Типового закона, касающихся участия на международной основе поставщиков (подрядчиков) в процессе закупок, включая возможные способы ограничения действия общего принципа международного участия, с тем чтобы учесть различные применимые правовые обязательства и преференциальную поправку в пользу местных поставщиков (подрядчиков).

Статья 9. Форма сообщений

1. Статья 9 призвана обеспечить определенность в отношении требуемой формы сообщений между закупающей организацией и поставщиками (подрядчиками), как это предусмотрено в Типовом законе. Основное требование, обусловленное другими положениями Типового закона, заключается в том, что сообщение должно представляться в такой форме, которая обеспечивает запись его содержания. Этот подход направлен на то, чтобы не увязывать форму сообщений с использованием только бумаги, с учетом того, что сообщения все чаще передаются с помощью таких средств, как электронный обмен данными (ЭДИ). Ввиду того, что такие нетрадиционные средства связи, как ЭДИ, пока еще имеются не повсеместно и используются не во всех случаях, был включен пункт 3 в качестве гарантии того, чтобы поставщики (подрядчики) не подвергались дискриминации на основании используемой ими формы сообщений.

2. Совершенно очевидно, что статья 9 не имеет целью дать ответ на все технические и правовые вопросы, которые могут возникнуть в результате применения ЭДИ или других нетрадиционных средств передачи сообщений при закупках; такие смежные вопросы, как обеспечение тендерной заявки, выданное с помощью электронных средств, и другие вопросы, выходящие за сферу "сообщений" для целей Типового закона, будут регулироваться различными отраслями права.

3. Для того чтобы закупающая организация и поставщики (подрядчики) могли избежать излишних задержек, в пункте 2 разрешается на предварительной основе использовать некоторые средства связи, в частности телефонную связь, которые не обеспечивают записи содержания сообщения, при условии, что предварительное сообщение незамедлительно подтверждается сообщением в форме, обеспечивающей запись содержания сообщения о подтверждении.

Статья 10. Правила, касающиеся документальных доказательств, представляемых поставщиками (подрядчиками)

1. Для того чтобы облегчить участие иностранных поставщиков (подрядчиков), в статью 10 включено запрещение каких-либо требований в отношении легализации документальных доказательств, представляемых поставщиками (подрядчиками) в подтверждение своих квалификационных данных, помимо тех, которые предусматриваются законодательством государства, принимающего Типовой закон, в отношении легализации таких документов. В соответствии с этой статьей не требуется легализация всех документов, представляемых подрядчиками (поставщиками). Напротив, в статье признается, что государства могут иметь законодательство, касающееся легализации документов, и закрепляется принцип, в соответствии с которым не допускается установление особых дополнительных формальностей в отношении процедур закупок.

2. Можно отметить, что термин "законодательство данного государства" означает не только законы, но и нормативные акты, обеспечивающие их выполнение, а также договорные обязательства принимающего Типовой закон государства. В некоторых государствах такая общая ссылка на "законодательство" будет означать, что имеются в виду все вышеупомянутые источники права. Тем не менее в других государствах потребуется более подробное указание на различные источники права, с тем чтобы уточнить, что имеются в виду не только законы.

Статья 11. Отчет о процедурах закупок

1. Одно из важнейших средств содействия открытости и отчетности - это включение в текст Закона положений, требующих, чтобы закупающая организация вела отчет о процедурах закупок. В таком отчете обобщается основная информация, касающаяся процедур закупок. Он способствует осуществлению права считающих себя потерпевшими поставщиков (подрядчиков) на обжалование. Это в свою очередь поможет тому, чтобы законодательство о закупках само, по возможности, в максимальной степени обеспечивало соблюдение своих положений и контроль за их соблюдением. Кроме того, содержащиеся в законодательстве о закупках требования об адекватной отчетности облегчат работу правительственных органов, осуществляющих ревизионные или контрольные функции, и будут содействовать обеспечению того, что закупающие организации должны будут публично отчитываться за расходуемые государственные средства. Порядок, при котором требование о раскрытии информации, устанавливаемое в соответствии со статьей 11(1)(d), ограничивается раскрытием той информации, которая известна закупающей организации, объясняется тем, что могут существовать процедуры закупок, при которых не все предложения будут полностью или окончательно подготовлены участниками, в частности, в тех случаях, когда некоторые предложения не доходят до заключительных этапов процедур закупок. Цель ссылки в этом пункте на "базу определения цены" состоит в том, чтобы учесть ту возможность, что в некоторых случаях, особенно при закупках услуг, в тендерные заявки, предложения, оферты или котировки будет включена формула, на основании которой может быть определена цена, а не указываться фактическая котировка цены.

2. В рамках законодательного закрепления требований об отчетности необходимо установить, в какой степени должна раскрываться данная информация и кто может быть ее получателем. Установление параметров в отношении раскрываемой информации требует увязки таких факторов, как общая целесообразность широкого раскрытия информации с точки зрения соображений, касающихся отчетности закупающих организаций; необходимость предоставления поставщикам (подрядчикам) соответствующей информации, с тем чтобы они могли оценить свое участие в процедурах и определить, при каких обстоятельствах у них имеются законные основания для обжалования; и необходимость обеспечить конфиденциальность коммерческой информации, предоставляемой поставщиками (подрядчиками). С учетом этих соображений в статье 11 предусматриваются два уровня раскрытия информации. Разрешается раскрытие любому представителю общественности той информации, о которой говорится в статье 11(1)(a) и (b), т.е. основной информации, связанной с требованием об отчетности закупающей организации перед общественностью. Раскрытие более подробной информации, касающейся проведения процедур закупок, предписывается в интересах поставщиков (подрядчиков), поскольку эта информация им необходима для того, чтобы они могли осуществлять контроль за относительными результатами своего участия в процедурах закупок и за действиями закупающей организации по выполнению требований Типового закона.

3. Как отмечалось выше, одна из необходимых целей положений о раскрытии информации состоит в том, чтобы обеспечить неразглашение конфиденциальной коммерческой информации, предоставляемой поставщиками (подрядчиками). Это особенно относится к информации, касающейся оценки и сопоставления тендерных заявок, предложений, оферт и котировок, поскольку чрезмерно широкое раскрытие такой информации может нанести ущерб законным коммерческим интересам поставщиков (подрядчиков). В этой связи в информации, о которой говорится в пункте 1(e), дается только краткое изложение методики оценки и сопоставления тендерных заявок, предложений, оферт или котировок, в то время как положения пункта 3(b) ограничивают раскрытие более подробной информации, выходящей за пределы этого краткого изложения.

4. Цель требования о раскрытии информации поставщикам (подрядчикам) в то время, когда принимается решение об акцепте той или иной конкретной тендерной заявки, предложения или оферты, состоит в том, чтобы обеспечить действие права на обжалование, предусмотренного в статье 52. Задержка в раскрытии информации до вступления в силу договора о закупках может лишить поставщиков (подрядчиков), считающих себя потерпевшими, реального средства правовой защиты.

5. Процедура ограниченного раскрытия информации, указанная в пунктах 2 и 3, не исключает возможности применения в государстве, принимающем Типовой закон, к определенным частям отчета других законов, которые наделяют общественность общим правом доступа к правительственным документам. Раскрытие содержащейся в отчете информации законодательным или парламентским контрольным органам может быть предписано законодательством, действующим в государстве, принимающем Типовой закон.

Статья 12. Отклонение всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок

1. Цель статьи 12 состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации возможность отклонить все тендерные заявки, предложения, оферты или котировки. Включение этого положения имеет важное значение, поскольку закупающей организации, возможно, придется прибегнуть к такой мере по причинам, связанным с защитой государственных интересов, как, например,

предполагаемое отсутствие конкуренции или предполагаемое наличие сговора в ходе процедуры закупок, а также случаи, когда закупающая организация больше не нуждается в данных товарах (работах) или услугах или когда закупка не может быть осуществлена в связи с изменением правительственной политики или прекращением финансирования. В ряде стран осуществление этого права может ограничиваться положениями публичного права, например, в силу запрещения любых действий, представляющих собой злоупотребление дискреционными полномочиями или нарушение основополагающих принципов правосудия.

2. Содержащееся в пункте 3 требование о том, чтобы уведомление об отклонении всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок направлялось поставщикам (подрядчикам), их представившим, а также содержащееся в пункте 1 требование о том, чтобы закупающая организация по запросу сообщала таким поставщикам (подрядчикам) основания для отклонения, призваны способствовать обеспечению открытости и отчетности. В соответствии с пунктом 1 не требуется, чтобы закупающая организация мотивировала основания, указанные в качестве причины для отклонения. Этот подход строится на той предпосылке, что закупающая организация должна иметь право отменить процедуру закупок по экономическим, социальным или политическим соображениям, которые она не обязана мотивировать. Защита этого права далее подкрепляется тем, что решение закупающей организации об отклонении всех тендерных заявок, предложений, оферт или котировок не подпадает на основании статьи 52(2)(d) под действие права на обжалование, которое предусматривается в Типовом законе; она также подкрепляется положениями пункта 2, в котором предусматривается, что исключительно в силу применения ею пункта 1 закупающая организация не несет никакой ответственности перед поставщиками (подрядчиками), как, например, она не компенсирует их затрат на составление и представление тендерных заявок, предложений, оферт или котировок. Потенциально жесткие условия статьи 12 сглаживаются положением, на основании которого закупающая организация может отклонить все тендерные заявки, предложения, оферты или котировки только в том случае, если это право зарезервировано в тендерной документации.

Статья 13. Вступление в силу договора о закупках

Статья 13 включена по причине того, что в целях обеспечения открытости поставщикам (подрядчикам) важно заранее знать порядок вступления в силу договора о закупках. Для торгов в статье 36 устанавливаются подробные правила, применимые к вступлению в силу договора о закупках, и соответствующая ссылка на эту статью имеется в пункте 1. Однако, учитывая разнообразие обстоятельств, при которых могут использоваться другие методы закупок, и менее детализированную процедурную проработку использования таких методов в Типовом законе, никаких правил о вступлении в силу договора о закупках применительно к другим методам закупок не устанавливается. Ожидается, что в большинстве случаев вступление в силу договора о закупках применительно к другим методам закупок будет определяться на основании иных сводов правовых норм, например, на основании договорного или административного права государства, принимающего Типовой закон. Однако в целях обеспечения надлежащей степени открытости в связи с такими другими методами предусматривается, что закупающая организация заранее сообщает поставщикам (подрядчикам) о тех нормах, которые будут применяться к вступлению в силу договора о закупках.

Статья 14. Публичное уведомление о решениях о заключении договоров о закупках

1. Для содействия открытости процесса закупок, а также тому, чтобы закупающая организация отчитывалась перед общественностью в целом за использование ею государственных средств, статья 14 требует публиковать уведомление о решении о заключении договора о закупках. Это обязательство отличается от обязательства направлять в соответствии со статьей 36(6) уведомление о заключении договора поставщикам (подрядчикам), которые участвовали в процедурах торгов, и действует независимо от требования, согласно которому содержащаяся в отчете информация такого характера должна предоставляться широкой общественности в соответствии со статьей 11(2). Типовой закон не уточняет порядок публикации такого уведомления; этот вопрос принимающее Типовой закон государство решает по своему усмотрению или же он может быть решен, как предполагает пункт 2, в подзаконных актах о закупках.

2. Во избежание излишних затруднений, которые такое требование об опубликовании может создать для закупающей организации, если требование о публикации уведомления будет применяться ко всем договорам о закупках, независимо от того, насколько низкой является их стоимость, принимающее Типовой закон государство может воспользоваться предоставляемой пунктом 3 возможностью установить пороговый стоимостной уровень, ниже которого требование об опубликовании можно будет не соблюдать. Однако поскольку пороговый стоимостный уровень может периодически изменяться, например в результате инфляции, то было бы, возможно, предпочтительно оговорить такой пороговый уровень в подзаконных актах о закупках, так как внести изменения в такие акты будет, по всей вероятности, менее сложно, чем внести поправки в закон.

Статья 15. Подкуп со стороны поставщиков (подрядчиков)

1. Статья 15 содержит важное защитительное положение, направленное против коррупции: требование отклонить тендерную заявку, предложение, оферту или котировку, если соответствующий поставщик (подрядчик) пытается противозаконным образом воздействовать на закупающую организацию. Нельзя ожидать, что законодательство в области закупок полностью устранит возможность совершения таких злоупотреблений. Однако процедуры и гарантии, содержащиеся в Типовом законе, призваны способствовать открытости и объективности в процессе закупок и тем самым сокращению коррупции. Кроме того, принимающее Типовой закон государство должно располагать в целом эффективной системой санкций, которые установлены для борьбы с коррупцией правительственных должностных лиц, включая служащих закупающих организаций, а также с коррупцией поставщиков (подрядчиков) и которые будут применимыми также и в отношении процесса закупок.

2. Чтобы не допустить злоупотреблений в применении статьи 15, решение об отклонении подлежит утверждению; этот факт отражается в отчете о процедурах закупок, а также обусловливается обязательством незамедлительно сообщать об этом предполагаемому правонарушителю. Последнее положение призвано создать возможность для осуществления права на обжалование.

Статья 16. Правила, касающиеся описания товаров (работ) или услуг

Цель включения в Типовой закон статьи 16 состоит в том, чтобы подчеркнуть значение соблюдения принципа ясности, полноты и объективности в описании товаров (работ) или услуг, которые будут закуплены, в предквалификационной документации, тендерной документации или другой документации по привлечению предложений, оферт или котировок. Описания, отражающие эти особенности, способствуют участию поставщиков (подрядчиков) в процедурах закупок, предоставляют поставщикам (подрядчикам) возможность составлять тендерные заявки, предложения, оферты и котировки, которые удовлетворяют нуждам закупающей организации, а также позволяют поставщикам (подрядчикам) предвидеть риски и затраты, связанные с их участием в процедурах закупок и исполнением договоров, которые будут заключены, и таким образом предложить со своей стороны наиболее выгодные цены и другие условия. Кроме того, надлежащим образом составленные описания в тендерной документации позволяют оценивать и сопоставлять тендерные заявки на общей основе, что является одним из важных требований метода проведения торгов. Они также способствуют открытости и уменьшают вероятность принятия ошибочных или произвольных мер и решений, а также злоупотреблений со стороны закупающей организации. Кроме того, применение правила, согласно которому спецификации должны составляться таким образом, чтобы не создавать преимуществ для конкретных поставщиков (подрядчиков), обеспечит большую вероятность того, что потребности закупающей организации в закупках смогут быть удовлетворены большим числом поставщиков (подрядчиков), что тем самым способствовало бы использованию такого метода закупок, который обеспечивал бы настолько острую конкуренцию, насколько это является практически возможным в конкретных обстоятельствах, и, в частности, помогло бы ограничить злоупотребления в связи с использованием метода закупок из одного источника.

Статья 17. Язык

1. Взятая в скобки формулировка в конце вводной части этой статьи призвана содействовать более широкому участию в процедурах закупок, поскольку помогает обеспечить, чтобы предквалификационная документация, тендерная документация и другая документация по привлечению предложений, оферт или котировок была понятной для иностранных поставщиков (подрядчиков). Ссылка на язык, обычно используемый в международной торговле, необязательно должна включаться в свое законодательство принимающим Типовой закон государством, официальным языком которого является один из языков, обычно используемых в международной торговле. Подпункты (a) и (b) были включены в статью для того, чтобы обеспечить закупающей организации возможность проявлять гибкость, необходимую для отказа от соблюдения требования об использовании иностранного языка в тех случаях, когда круг участников ограничен внутренними поставщиками (подрядчиками), и в случаях, когда, хотя такое ограничение не устанавливается, не предполагается, что иностранные поставщики (подрядчики) проявят интерес к участию в торгах.

2. Государствам, в которых тендерная документация составляется на нескольких языках, было бы желательно включить в законодательство о закупках или в подзаконные акты о закупках норму о том, что поставщик (подрядчик) должен располагать возможностью опираться на текст на любом языке при обосновании своих прав и обязанностей. От закупающей организации, возможно, также потребуется уточнить в тендерной документации тот момент, что тексты на обоих языках имеют равную силу.

ГЛАВА II. МЕТОДЫ ЗАКУПОК И УСЛОВИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья 18. Методы закупок

1. В статье 18 устанавливается норма, которая уже была рассмотрена в пункте 14 раздела I Руководства и которая заключается в том, что в связи с закупками товаров (работ) торги являются обычно используемым методом закупок, в то время как основной метод закупок услуг, как это устанавливается в главе IV, является методом, обычно используемым для закупок услуг. Для тех исключительных случаев закупок товаров (работ), при которых торги, даже если их проведение практически возможно, не рассматриваются закупающей организацией в качестве метода, создающего наибольшие возможности для получения максимальных выгод, в Типовом законе предусматривается ряд других методов закупок. В случае услуг закупающая организация может использовать торги, если имеется практическая возможность сформулировать подробные спецификации и характер услуг позволяет провести торги (например, общие услуги по эксплуатации зданий); кроме того, она может прибегнуть к одному из других предусмотренных в Типовом законе методов закупок, если условия его использования выполнены.

2. В статье 18(4) устанавливается требование о том, чтобы решение об использовании иного метода закупок, чем торги - в случае товаров (работ) - или - в случае услуг - иного метода закупок, чем основной метод закупок услуг, подкреплялось включением в отчет изложения оснований и обстоятельств, лежащих в основе этого решения. Причина включения этого требования состоит в том, что решение об использовании предусмотренного для исключительных обстоятельств метода закупок, а не метода, применение которого требуется в обычных условиях (т.е. торгов в случае товаров (работ) или основного метода закупок услуг), не должно приниматься тайно или без соблюдения установленных формальностей.

Статья 19. Условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров

1. Как отмечается в пункте 18 раздела I Руководства, в отношении обстоятельств, указанных в статье 19(1), Типовой закон предоставляет принимающему его государству возможность выбора трех различных методов закупок, помимо торгов, а именно двухэтапных торгов, запроса предложений или конкурентных переговоров. Как отмечается далее в пункте 19 раздела I Руководства, государство, принимающее Типовой закон, необязательно должно предусматривать каждый из трех методов, указанных в статье 19, для обычных обстоятельств или даже предусматривать более одного из них. Принимающее Типовой закон государство может решить не включать в законодательство более одного из этих методов с учетом неопределенности, с которой могут столкнуться закупающие организации при попытке определить наиболее целесообразный метод из двух или трех аналогичных методов. При принятии решения о том, какой из трех методов следует включить в законодательство, решающим критерием для государства, принимающего Типовой закон, может быть то обстоятельство, что с точки зрения обеспечения открытости, конкуренции и объективности в процессе отбора, двухэтапная процедура торгов и запрос предложений, по всей вероятности, предлагают больше возможностей, чем конкурентные переговоры, для которых характерна более высокая степень гибкости и, возможно, более высокая степень риска коррупции. Должен

быть предусмотрен по крайней мере один из этих трех методов, поскольку указанные ситуации могут в противном случае обусловить использование только метода закупок из одного источника, который из всех методов закупок обеспечивает самый низкий уровень конкуренции.

2. Государство, принимающее Типовой закон, также может решить не распространять на закупки услуг методы закупок, изложенные в статье 19. Это решение может быть обусловлено установлением того, что основной метод закупок услуг (глава IV) уже содержит процедуры, которые во многих отношениях сходны с процедурами, предусмотренными для методов закупок, изложенных в статье 19.

3. Можно отметить, что в случаях, указанных в статье 19(1)(a), когда для закупающей организации практически невозможно сформулировать подробные спецификации товаров (работ) или, в случае услуг, определить их характеристики, данная закупающая организация до принятия решения об использовании какого-либо метода закупок, помимо торгов, может пожелать рассмотреть вопрос о том, следует ли готовить эти спецификации с помощью консультантов.

4. Подпункты (b) и (c) статьи 22(1) (закупки из одного источника), в которых говорится соответственно о случаях срочной потребности при обычных обстоятельствах и о случаях срочной потребности вследствие чрезвычайного события, идентичны подпунктам (a) и (b) статьи 19(2), которые допускают использование конкурентных переговоров в случаях возникновения срочной потребности. Цель этого дублирования состоит в том, чтобы позволить закупающей организации принять решение относительно того, какой из этих двух методов наилучшим образом подходит к возникшим обстоятельствам. Для обоих методов закупок рассматриваемые случаи возникновения срочной потребности должны быть не просто подходящими, а поистине исключительными случаями. При применении Типового закона к закупкам, связанным с национальной обороной или национальной безопасностью, и в случаях заключения договоров о проведении научных исследований, ведущих к закупкам прототипа, закупающая организация по аналогичным причинам получает возможность выбора между методами закупок, предусмотренными в статье 19, и методом закупок из одного источника. Таким образом, государство, принимающее Типовой закон, даже если оно не включит в законодательство метод конкурентных переговоров для обстоятельств, указанных в пункте 1, может предусмотреть метод конкурентных переговоров для обстоятельств, указанных в пункте 2.

Статья 20. Условия использования торгов с ограниченным участием

1. Статья 20 была включена в Типовой закон для того, чтобы предоставить закупающей организации в исключительных случаях возможность привлекать к участию только ограниченное число поставщиков (подрядчиков). Включение этого метода в Типовой закон не направлено на поощрение его использования. Напротив, в него включены строгие и жесткие условия использования метода торгов с ограниченным участием, поскольку неоправданное применение этого метода закупок серьезно препятствовало бы достижению целей Типового закона.

2. Для достижения цели статьи 20, заключающейся в обеспечении использования метода торгов с ограниченным участием только в действительно исключительных случаях при поддержании соответствующей степени конкуренции, в статье 47(1) устанавливаются минимальные требования в отношении привлечения участников, которые конкретно предусмотрены для каждого из двух видов случаев, отраженных в условиях использования этого метода, которые изложены в статье 20. Когда метод торгов с ограниченным участием используется на том основании, что, как указано в статье 20(a), товары (работы) или услуги имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), то всем поставщикам (подрядчикам), которые могут предоставить такие товары (работы) или услуги, необходимо направить приглашение участвовать; когда основанием является низкая стоимость договора о закупках, как это предусмотрено в статье 20(b), то поставщики (подрядчики) должны приглашаться на недискриминационной основе и в достаточном числе для обеспечения эффективной конкуренции.

Статья 21. Условия использования запроса котировок

1. Метод запроса котировок представляет собой такой метод закупок, который отвечает условиям закупок стандартных товаров или услуг на незначительные суммы. В таких случаях может не оправдать себя проведение процедур торгов, которые могут быть дорогостоящими и длительными по времени. Вместе с тем статья 21(1) строго ограничивает использование этого метода закупками, стоимость которых ниже пороговой суммы, установленной в подзаконных актах о закупках. При включении в свое законодательство статьи 21 следует пояснить, что использование метода запроса котировок не является обязательным для закупок, стоимость которых ниже пороговой суммы. В некоторых случаях, когда стоимость закупок не достигает пороговой суммы, возможно, целесообразно использовать процедуру торгов или один из других методов закупок. Так, например, это может иметь место в том случае, когда первоначальная закупка на небольшую сумму будет иметь долгосрочные последствия для закупающей организации, так как будет привязывать ее к определенному виду технологической системы.

2. Пункт 2 придает дополнительное и важное значение предполагаемой ограниченной сфере использования метода запроса котировок. Это достигается путем запрета на искусственное разделение партий товаров или пакетов услуг для того, чтобы обойти стоимостный предел на использование запроса котировок с тем, чтобы избежать применение обеспечивающих более сильную конкуренцию методов закупок, причем этот запрет имеет важнейшее значение для достижения целей Типового закона.

Статья 22. Условия использования закупок из одного источника

1. С учетом того, что закупки из одного источника по сути не обеспечивают конкуренции, использование этого метода строго ограничено исключительными обстоятельствами, указанными в статье 22.

2. Пункт 2 был включен для того, чтобы разрешить использование метода закупок из одного источника в чрезвычайных экономических обстоятельствах, в которых такая закупка может предотвратить серьезный ущерб. Подобный случай может иметь место, например, тогда, когда какому-либо предприятию, на котором занята большая часть трудоспособного населения какого-либо конкретного региона или города, грозит закрытие, если не будет заключен договор о закупках.

3. Пункт 2 содержит защитительные положения, обеспечивающие, чтобы метод закупок из одного источника использовался только в самых исключительных обстоятельствах. Что касается требования об утверждении, упомянутого в пункте 2, то можно отметить, что принимающее Типовой закон государство, которое включает в свое законодательство общее требование об утверждении использования метода закупок из одного источника, необязательно должно включать в него требование об утверждении, указанное в пункте 2. Вместе с тем время следует признать, что решение об использовании метода закупок из одного источника в чрезвычайных экономических обстоятельствах, указанных в этом пункте, будет и должно, как правило, приниматься на высших уровнях правительства.

ГЛАВА III. ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ

РАЗДЕЛ I. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК И ЗАЯВОК НА ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ОТБОР

Статья 23. Внутренние торги

Как подчеркивалось в пункте 27 раздела I Руководства, статья 23 была включена с целью указать исключительные случаи, в которых не требуется применять различные процедуры, предусмотренные в Типовом законе и призванные привлечь иностранных участников к процедурам торгов.

Статья 24. Процедуры привлечения тендерных заявок или заявок на предквалификационный отбор

1. Для того чтобы содействовать обеспечению открытости и конкуренции, в статье 24 устанавливаются минимальные требования к процедурам предоставления информации, которые должны использоваться для привлечения тендерных заявок и заявок на предквалификационный отбор от достаточно широкого числа участников, чтобы можно было обеспечить эффективный уровень конкуренции. Включение этих процедур в законодательство о закупках позволит заинтересованным поставщикам (подрядчикам) путем простого ознакомления с законодательством о закупках определить, за какими изданиями им необходимо следить, с тем чтобы получать самую последнюю информацию о возможностях в области закупок в государстве, принимающем Типовой закон. С учетом цели Типового закона, состоящей в том, чтобы содействовать расширению участия поставщиков (подрядчиков) в процедурах закупок, независимо от их государственной принадлежности, и максимально развивать конкуренцию, статья 24(2) предписывает публиковать приглашения также в каком-либо издании, имеющем международное распространение. Одним из таких возможных изданий является "Development Business" - публикация Департамента общественной информации Организации Объединенных Наций.

2. Содержащиеся в Типовом законе требования об опубликовании информации являются всего лишь минимальными. Подзаконные акты о закупках могут требовать от закупающих организаций публиковать приглашение к участию в торгах или приглашение к предквалификационному отбору путем использования дополнительных средств, которые способствовали бы широкому распространению информации о процедурах закупок среди поставщиков (подрядчиков). Сюда можно было бы отнести, например, вывешивание приглашений на щитах официальных объявлений и направление приглашений торговым палатам, иностранным торговым представительствам в стране закупающей организации и торговым представительствам страны закупающей организации за рубежом.

Статья 25. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору

Для того чтобы содействовать обеспечению эффективности и открытости, в статью 25 включено требование о том, чтобы приглашения к участию в торгах, а также приглашения к предквалификационному отбору содержали необходимую для поставщиков (подрядчиков) информацию, с тем чтобы они имели возможность определить, относятся ли закупаемые товары (работы) или услуги к тому виду товаров (работ) или услуг, которые они могут предоставить, и если это так, то каким образом они смогут принять участие в процедурах торгов. Эти требования в отношении конкретной информации представляют собой лишь необходимый минимум, с тем чтобы не препятствовать закупающей организации включать в приглашения любую дополнительную информацию, которую она сочтет необходимой.

Статья 26. Предоставление тендерной документации

Тендерная документация призвана предоставить поставщикам (подрядчикам) информацию, которая им необходима для подготовки своих тендерных заявок, и ознакомить их с правилами и процедурами, в соответствии с которыми будут проводиться процедуры торгов. Статья 26 включена с целью обеспечить, чтобы все поставщики (подрядчики), проявившие интерес к участию в процедурах закупок и соблюдающие процедуры, установленные закупающей организацией, были снабжены тендерной документацией. Включение положения о плате, которая взимается за тендерную документацию, имеет целью предоставить закупающей организации возможность возместить свои расходы на печатание и рассылку этой документации и вместе с тем не допустить взимания чрезмерной платы, что могло бы препятствовать участию в процедурах торгов поставщиков (подрядчиков), удовлетворяющих квалификационным требованиям.

Статья 27. Содержание тендерной документации

1. В статье 27 содержится перечень информации, которую надлежит включать в тендерную документацию. Изложение в законодательстве о закупках этих требований является полезным, поскольку оно обеспечивает, чтобы тендерная документация включала необходимую информацию, на основе которой поставщики (подрядчики) могут представлять тендерные заявки, которые отвечают потребностям закупающей организации и которые закупающая организация может объективно и беспристрастно сопоставить. Многие из пунктов, перечисленных в статье 27, регулируются или рассматриваются в других положениях Типового закона. Перечисление в данной статье тех видов информации, которые необходимо включать в тендерную документацию, в том числе все виды

информации, включение которых прямо предусматривается в других статьях Типового закона, является полезным, поскольку это позволяет закупающим организациям применять эту статью в качестве "контрольного списка" при подготовке тендерной документации.

2. Одна из категорий информации, перечисленных в статье 27, касается инструкций по подготовке и представлению тендерных заявок (подпункты (a), (i)-(r) и (t); такие вопросы, как форма и способ проставления подписи, форма и способ представления тендерных заявок и способ, на основе которого рассчитывается цена тендерной заявки). Включение этих положений призвано ограничить возможность того, что поставщики (подрядчики), удовлетворяющие квалификационнымтребованиям, окажутся в невыгодном положении или даже будут отвергнуты по той причине, что они четко не представляли себе, каким образом должны готовиться тендерные заявки. Другие моменты, о которых говорится в статье 27, касаются, в частности, способа оценки тендерных заявок; публикация этой информации необходима для обеспечения открытости и беспристрастности процедур закупок.

3. В Типовом законе признается, что для тех закупок, которые могут быть разделены на два или более отдельных элемента (например, закупка различных видов лабораторного оборудования; закупка проекта по сооружению гидроэлектростанции, состоящего из строительных работ по возведению плотины и поставки генератора), закупающая организация может пожелать разрешить поставщикам (подрядчикам) представить тендерные заявки как на весь пакет закупки, так и на одну или несколько его частей. Этот подход давал бы закупающей организации возможность обеспечить максимальную экономию путем закупок у одного поставщика (подрядчика) или путем сочетания закупок у группы поставщиков (подрядчиков) в зависимости от того, при каком подходе тендерные заявки обеспечивают большую экономию с точки зрения затрат. Разрешение представлять тендерные заявки на часть пакета закупок может также содействовать участию в торгах менее крупных поставщиков (подрядчиков), которые могут иметь возможность представить тендерные заявки только в отношении некоторых частей пакета закупки. Включение в статью 27 пункта (h) обусловлено стремлением добиться максимальной объективности, открытости и эффективности на этапе оценки тендерных заявок, поскольку закупающей организации не будет разрешено делить весь пакет закупки на отдельные договоры по своему усмотрению после представления тендерных заявок.

Статья 28. Разъяснения и изменения тендерной документации

1. Цель статьи 28 состоит в установлении процедур разъяснения и изменения тендерной документации таким образом, чтобы это способствовало эффективному, справедливому и успешному проведению процедур торгов. Право закупающей организации на изменение тендерной документации является весьма важным, поскольку закупающая организация должна иметь возможность приобрести то, что ей необходимо для удовлетворения ее потребностей. В статье 28 предусматривается, что о разъяснениях вместе с вопросами, которые стали причиной этих разъяснений, и изменениях закупающая организация должна сообщать всем поставщикам (подрядчикам), которым закупающая организация направила тендерную документацию. Было бы недостаточно просто предоставить поставщикам (подрядчикам) по их просьбе доступ к разъяснениям, поскольку они не имели бы возможности самостоятельно установить, что то или иное разъяснение было сделано.

2. Правило, регулирующее разъяснения, призвано обеспечить, чтобы закупающая организация откликалась на своевременно поданную просьбу о разъяснении в должные сроки, с тем чтобы это разъяснение было принято во внимание при подготовке и представлении тендерных заявок. Незамедлительное извещение о разъяснениях и изменениях также позволяет поставщикам (подрядчикам) осуществить их предусмотренное в статье 31(3) право на изменение или отзыв своих тендерных заявок до наступления окончательного срока представления тендерных заявок, если только это право не было исключено в силу соответствующей оговорки в тендерной документации. Аналогичным образом, протоколы встреч с поставщиками (подрядчиками), созываемых закупающей организацией, должны незамедлительно направляться поставщикам (подрядчикам), с тем чтобы эти протоколы можно было учесть в ходе подготовки тендерных заявок.

РАЗДЕЛ II. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 29. Язык тендерных заявок

В статье 29 предусматривается, что тендерные заявки могут составляться на любом из языков, на которых составлена тендерная документация, или на любом другом языке, указанном в тендерной документации. Эта норма прямо связана с общей нормой о языке документации, содержащейся в статье 17, и была включена с целью содействовать участию иностранных поставщиков (подрядчиков).

Статья 30. Представление тендерных заявок

1. Важным элементом содействия расширению участия и конкуренции является предоставление поставщикам (подрядчикам) достаточного срока для подготовки их тендерных заявок. В статье 30 признается, что продолжительность этого срока может разниться в зависимости от ряда таких факторов, как сложность закупок, объем предполагаемого субподряда и время, необходимое для передачи тендерных заявок. Таким образом, именно закупающая организация устанавливает окончательный срок, к которому тендерные заявки должны быть представлены. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать установить в подзаконных актах о закупках минимальные сроки, которые закупающая организация должна предусматривать для представления тендерных заявок.

2. Чтобы содействовать обеспечению конкуренции и справедливости, пункт 2 требует, чтобы закупающая организация продлевала окончательный срок в исключительном случае, когда происходит задержка с изданием разъяснений или изменений тендерной документации или задержка с изданием протоколов встреч с поставщиками (подрядчиками). В пункте 3 разрешается, но не требуется, чтобы закупающая организация продлевала окончательный срок для представления тендерных заявок в других случаях, т.е. когда один или несколько поставщиков (подрядчиков) не могут представить свои тендерные заявки своевременно по любым не зависящим от них обстоятельствам. Это положение призвано обеспечить надлежащий уровень конкуренции в том случае, когда потенциально важный конкурент иначе не смог бы принять участие в торгах. Можно отметить, что продление окончательного срока в обстоятельствах, указанных в пункте 2, является обязательным, а не дискреционным, и таким образом на него распространяется

право на обжалование. И напротив, продление этого срока в соответствии с пунктом 3 является, как указывается в пункте 3, абсолютно дискреционным и поэтому, как предполагается, на него не распространяется действие права на обжалование, предусмотренного в статье 52.

3. В отношении содержащегося в пункте 5(а) требования о том, чтобы тендерные заявки представлялись в письменной форме, может быть сделано исключение согласно подпункту (b), разрешающему использовать иную форму сообщения, помимо письменной формы, например электронный обмен данными (ЭДИ), при условии, что используемая форма допускает запись содержания данного сообщения. С целью оградить целостность процесса закупок, а также особые интересы закупающей организации и поставщиков (подрядчиков) включены дополнительные защитительные оговорки: использование иной формы, чем письменная, должно быть разрешено тендерной документацией; поставщики (подрядчики) всегда должны иметь право представлять тендерные заявки в письменной форме, что является важной защитой от дискриминации с учетом того, что возможность использовать такие нетрадиционные средства связи, как ЭДИ, имеется неповсеместно; альтернативная форма сообщения должна быть таковой, чтобы обеспечивать по крайней мере ту же степень подлинности, надежности и конфиденциальности. Далее можно отметить, что применение пункта 5 с целью разрешить представление тендерных заявок в нетрадиционных формах повлечет за собой необходимость разработки специальных норм и методов для обеспечения конфиденциальности тендерных заявок и предотвращения "вскрытия" тендерных заявок до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, а также для решения других вопросов, которые могут возникнуть в том случае, когда тендерная заявка представляется в иной форме, чем письменная (например, о форме, в которой будет предоставляться обеспечение тендерных заявок).

4. Содержащаяся в пункте 6 норма, в соответствии с которой запрещается рассматривать полученные с опозданием тендерные заявки, призвана содействовать обеспечению экономичности и эффективности закупок, а также соблюдению объективности в процессе закупок и доверия к этому процессу. Если допустить рассмотрение прибывших с опозданием тендерных заявок после начала процесса их вскрытия, то это могло бы дать поставщикам (подрядчикам) возможность узнать о содержании других тендерных заявок до представления своих тендерных заявок. Это могло бы привести к повышению цен и способствовать сговору между поставщиками (подрядчиками). Такая практика была бы также недобросовестной по отношению к другим поставщикам (подрядчикам). Кроме того, она могла бы воспрепятствовать упорядоченному процессу вкрытия тендерных заявок и снизить его эффективность.

Статья 31. Срок действия тендерных заявок; изменение и отзыв тендерных заявок

1. Статья 31 включена в Типовой закон с тем, чтобы четко установить, что закупающая организация должна указывать в тендерной документации срок, в течение которого тендерные заявки остаются в силе.

2. Совершенно очевидно, что в тендерной документации важно указывать срок действия тендерных заявок с учетом особых обстоятельств, относящихся к данной процедуре торгов. Нецелесообразно в законодательстве о закупках устанавливать применяемый во всех случаях какой-то длительный срок действия тендерных заявок в надежде обеспечить потребности большинства, если не всех процедур торгов. Такой подход был бы неэффективным, поскольку во многих случаях этот срок будет более длительным, чем это необходимо. Слишком длительные сроки действия тендерных заявок могут привести к повышению цен этих заявок, поскольку поставщики (подрядчики) должны будут предусмотреть в своих ценах компенсацию затрат и рисков, на которые им пришлось бы в таком случае пойти (например, зарезервированные мощности и невозможность представить тендерную заявку в другом месте; риски, обусловленные повышением затрат на производство товаров (работ)).

3. Включение пункта 2(а) призвано обеспечить для закупающей организации возможность решать проблему задержек в процедуре торгов путем направления просьбы о продлении срока действия тендерных заявок. Эта процедура не является обязательной для поставщиков (подрядчиков), и, таким образом, они не обязаны считать себя связанными условиями своих тендерных заявок в течение непредвиденных длительных сроков, а такой риск может препятствовать участию поставщиков (подрядчиков) в торгах или вынуждать их увеличивать цены тендерных заявок. Для продления, в случае необходимости, срока действия гарантий, предоставляемых в форме обеспечения тендерных заявок, предусматривается также, что поставщик (подрядчик), не получивший обеспечения для покрытия продленного срока действия тендерной заявки, рассматривается как поставщик (подрядчик), отклонивший запрос о продлении срока действия своей тендерной заявки.

4. Пункт 3 является важным дополнением к содержащимся в статье 28 положениям о разъяснениях и изменениях тендерной документации. Это сделано для того, чтобы поставщики (подрядчики) могли отреагировать на разъяснения и изменения тендерной документации или на другие обстоятельства путем изменения своих тендерных заявок, если это необходимо, или путем их отзыва, если они этого пожелают. Такая норма содействует участию в торгах и в то же время защищает интересы закупающей организации, так как предусматривает утрату права на обеспечение тендерной заявки в случае ее изменения или отзыва после наступления окончательного срока представления тендерных заявок. Однако, чтобы учесть противоположный подход, который закреплен в действующем праве и практике некоторых государств, пункт 3 разрешает закупающей организации отступать от этой общей нормы и предусматривать утрату права на обеспечение тендерной заявки в случае изменения или отзыва до истечения окончательного срока представления тендерных заявок, но только, если это оговорено в тендерной документации (см. также комментарии к статье 46).

Статья 32. Обеспечение тендерных заявок

1. Закупающая организация может потерпеть убытки в том случае, если поставщики (подрядчики) отзывают тендерные заявки или если договор о закупках с поставщиком (подрядчиком), чья тендерная заявка была акцептована, не заключается по вине поставщика (подрядчика) (например, расходы на новые процедуры закупок и потери, понесенные в результате задержек в закупках). Статья 32 предоставляет закупающей организации право требовать от поставщиков (подрядчиков), участвующих в процедурах торгов, предоставления обеспечения тендерной заявки, с тем чтобы обеспечить покрытие подобных убытков и с тем чтобы поставщик (подрядчик) не отказался от участия. От закупающих организаций не требуется выдвижение требования об обеспечении тендерных заявок при всех процедурах торгов. Обеспечение тендерных заявок, как правило, имеет важное значение в случае закупок товаров (работ) высокой стоимости. При закупках товаров (работ) низкой стоимости, хотя требование о предоставлении обеспечения тендерной заявки в некоторых случаях может иметь важное значение, риски, с которыми сталкивается закупающая организация, и ее

возможные убытки в целом невелики, а расходы, сопряженные с предоставлением обеспечения тендерной заявки - которые, как правило, будут включаться в цену договора, - будут менее оправданными.

2. Эти защитительные положения были включены с тем, чтобы установить такой порядок, при котором требование о предоставлении обеспечения тендерной заявки будет выдвигаться только добросовестно и в надлежащих целях. Эти цели состоят в том, чтобы заручиться обязательством поставщиков (подрядчиков) заключить договор о закупках на основе представленных ими тендерных заявок и предоставить обеспечение в отношении исполнения договора о закупках, если это потребуется.

3. Включение пункта 1(c) призвано снять ненужные препятствия в отношении участия иностранных поставщиков (подрядчиков), которые могли бы возникнуть в том случае, если бы их участие было ограничено требованием о предоставлении обеспечения эмитентами государства, принимающего Типовой закон. Однако в конце пункта 1(c) содержится факультативное положение, которым обеспечивается гибкость по этому вопросу для закупающих организаций тех государств, в которых принятие обеспечения тендерной заявки, выданного не в государстве, принимающем Типовой закон, будет противоправным.

4. Ссылка на подтверждение обеспечения тендерной заявки призвана учесть принятую в некоторых государствах практику, в соответствии с которой для выданного за рубежом обеспечения тендерной заявки требуется подтверждение на месте. Однако включение этой ссылки в Типовой закон не преследует цели поощрять такую практику, особенно в связи с тем, что требование подтверждения на месте может стать препятствием для участия иностранных поставщиков (подрядчиков) в процедурах торгов (например, в связи с трудностями с получением подтверждения на месте до окончательного срока представления тендерных заявок и дополнительными затратами для иностранных поставщиков (подрядчиков)).

5. Включение пункта 2 призвано обеспечить ясность и определенность в отношении момента времени, после наступления которого закупающая организация не может потребовать выплаты суммы обеспечения тендерной заявки. Хотя удержание бенефициаром гарантийного документа по истечении срока действия гарантии не следует рассматривать как продление срока действия гарантии, требование о том, чтобы обеспечение было возвращено, имеет особое значение в том случае, если обеспечение предоставлено в форме депозита наличности или в другой аналогичной форме. Это уточнение является целесообразным еще и потому, что до сих пор действуют некоторые национальные законы, в соответствии с которыми, вопреки общепринятой практике, требование платежа не является просроченным даже в том случае, если оно было сделано после истечения срока действия обеспечения в той мере, в которой обстоятельства, покрываемые обеспечением, возникли до истечения срока его действия. Как и статья 31(3), пункт 2(d) предусматривает, что закупающая организация может прибегнуть, указав это в тендерной документации, к исключению из общего правила, согласно которому отзыв или изменение тендерной заявки до истечения окончательного срока представления тендерных заявок не сопряжены с утратой права на обеспечение тендерной заявки.

РАЗДЕЛ III. ОЦЕНКА И СОПОСТАВЛЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ЗАЯВОК

Статья 33. Вскрытие тендерных заявок

1. Содержащаяся в пункте 1 норма призвана не допустить разрыва во времени между истечением окончательного срока представления тендерных заявок и моментом их вскрытия. Такие разрывы могут создать возможности для злоупотреблений (например, раскрытие содержания тендерных заявок до наступления назначенного момента их вскрытия) и лишить поставщиков (подрядчиков) возможности свести этот риск к минимуму путем представления тендерной заявки в последнюю минуту непосредственно перед вскрытием тендерных заявок.

2. В пункте 2 закреплена норма, в соответствии с которой закупающая организация должна допускать всех поставщиков (подрядчиков), представивших тендерные заявки, или их представителей присутствовать при вскрытии тендерных заявок. Эта норма способствует открытости процедур торгов. Она позволяет поставщикам (подрядчикам) следить за тем, чтобы законодательство и подзаконные акты о закупках соблюдались, и способствует возникновению уверенности в том, что решения будут приниматься объективно и без каких-либо нарушений. По аналогичным причинам в пункт 3 включено требование о том, чтобы при вскрытии тендерных заявок наименования поставщиков (подрядчиков), представивших заявки, а также цены их заявок объявлялись всем присутствующим. В аналогичных целях было также предусмотрено положение, в соответствии с которым эта информация направляется участвующим поставщикам (подрядчикам), которые не присутствовали или не были представлены на вскрытии тендерных заявок.

Статья 34. Рассмотрение, оценка и сопоставление тендерных заявок

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации возможность запрашивать у поставщиков (подрядчиков) разъяснения по поводу их тендерных заявок, с тем чтобы облегчить рассмотрение, оценку и сопоставление этих заявок, причем четко указывается, что речь не должна идти об изменении существа тендерных заявок. Пункт 1(b), в котором речь идет об исправлении чисто арифметических ошибок, не преследует цели охватить ненормально низкие цены тендерных заявок, которые, как предполагается, являются результатом недопонимания или других ошибок, не являющихся очевидными в тексте тендерной заявки. Включение соответствующего требования об уведомлении имеет важное значение, поскольку в пункте 3(b) содержится положение об обязательном отклонении тендерной заявки, если исправление не сочтено приемлемым.

2. В пункте 2 содержится норма, которую необходимо соблюдать при определении того, отвечают ли тендерные заявки формальным требованиям, и которая допускает рассмотрение тендерной заявки как отвечающей формальным требованиям даже при незначительных отклонениях. Разрешение закупающей организации рассматривать тендерные заявки с незначительными отклонениями способствует расширению участия и конкуренции в проведении процедуры торгов. Требуется вести количественный учет таких незначительных отклонений, с тем чтобы тендерные заявки можно было сопоставить объективно таким образом, который положительно сказывался бы на тендерных заявках, полностью отвечающих формальным требованиям.

3. Хотя определение выигравшей тендерной заявки только на основе цены заявки обеспечивает максимальную объективность и предсказуемость, в некоторых процедурах торгов закупающая организация может пожелать выбрать тендерную заявку не только

исключительно на основе ценового фактора. Соответственно Типовой закон предоставляет закупающей организации возможность выбрать "оцениваемую как наиболее выгодную тендерную заявку", т.е. заявку, которая выбирается на основе других критериев помимо цены. Такие критерии перечислены в пункте 4(c)(ii) и (iii). Включение в пункт 4(c)(iii) критериев, касающихся целей экономического развития, обусловлено тем, что в ряде стран, особенно в развивающихся странах и странах, экономика которых находится на переходном этапе, важно, чтобы закупающие организации имели возможность учитывать критерии, позволяющие делать оценку и сопоставление тендерных заявок в контексте целей экономического развития. В Типовом законе предусматривается, что отдельные государства, принимающие Типовой закон, могут пожелать дополнить список такими критериями. Однако следует проявлять осторожность при расширении списка неценовых критериев, изложенных в пункте 4(c)(iii), в связи с тем, что такие другие критерии могут создать риск с точки зрения добросовестной практики закупок. Такого рода критерии иногда являются менее объективными и более дискреционными, чем критерии, перечисленные в пункте 4(c)(i) и (ii), и поэтому их использование при оценке и сопоставлении тендерных заявок может нанести ущерб конкуренции и экономичности при закупках, а также снизить степень доверия к процессу закупок.

4. Требование о том, чтобы неценовые критерии были объективными и поддавались количественной оценке в той степени, в какой это практически возможно, и чтобы в ходе процедуры оценки для них устанавливалось относительное значение или стоимостный эквивалент, преследует цель обеспечить возможность для объективной оценки и сопоставления тендерных заявок на общей основе. Все это сужает возможности для принятия дискреционных или произвольных решений. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать отразить в подзаконных актах о закупках то, каким образом такие факторы формулируются и применяются. Один из возможных методов состоит в том, чтобы исчислить в денежном выражении различные аспекты каждой тендерной заявки в отношении критериев, установленных в тендерной документации, и объединить эти количественные показатели с ценой тендерной заявки. Тендерная заявка, оцененная как заявка с наиболее выгодной ценой, будет считаться выигравшей заявкой. Другой метод может заключаться в том, чтобы придавать относительный вес (например, "коэффициенты" или "очки") различным аспектам каждой тендерной заявки на основе критериев, установленных в тендерной документации. Тендерная заявка, получившая наибольший средний вес, будет считаться заявкой, оцениваемой как наиболее выгодная.

5. В пункте 4(d) закупающей организации разрешается применять преференциальную поправку в пользу внутренних тендерных заявок, однако возможность применения такой поправки оговаривается использованием норм подсчета, которые должны быть установлены в подзаконных актах о закупках. (См. пункт 26 раздела I Руководства, касающийся причин использования преференциальной поправки в качестве средства достижения целей национального экономического развития при одновременном сохранении конкуренции.) Однако следует отметить, что государства - участники Соглашения ГАТТ о правительственных закупках и государства - члены таких региональных экономических организаций, как Европейский союз, могут быть ограничены в своих возможностях по предоставлению такого преференциального режима. Для того чтобы содействовать открытости, к преференциальной поправке можно прибегать только в том случае, если это разрешено подзаконными актами о закупках, и при условии утверждения соответствующим органом. Кроме того, применение преференциальной поправки следует заранее оговаривать в тендерной документации и отражать в отчете о процедурах закупок.

6. В предусматриваемых подзаконных актах о закупках, в которых будут установлены нормы, касающиеся исчисления и применения преференциальной поправки, могут быть также оговорены критерии для определения "внутреннего" подрядчика (поставщика) и товаров "внутреннего производства" (например, для них устанавливается минимум вложенного в них внутреннего труда или добавленной стоимости) и указана сумма преференциальной поправки, которая может быть неодинаковой для товаров и для работ. Что касается методики применения преференциальной поправки, то она может состоять, например, в вычете из цен всех тендерных заявок импортных пошлин и налогов, взимаемых в связи с поставкой товаров (работ), и добавлении к полученным ценам тендерных заявок, исключая те из них, в отношении которых применяется преференциальная поправка, суммы преференциальной поправки или действующей импортной пошлины в зависимости от того, какая величина меньше.

7. Включение в пункт 5 нормы, касающейся пересчета цен тендерных заявок в одну валюту в целях оценки и сопоставления этих заявок, призвано содействовать обеспечению точности и объективности решения, принимаемого закупающей организацией (см. статью 27(s)).

8. Пункт 6 был включен с целью обеспечить закупающим организациям возможность потребовать от поставщика (подрядчика), представившего выигравшую заявку, вновь подтвердить свои квалификационные данные. Это положение, возможно, является особенно полезным в том случае, если процедуры закупок длятся довольно долго, и закупающая организация может пожелать удостовериться в том, что информация о квалификационных данных, представленная на более раннем этапе, остается в силе. Использование метода нового подтверждения оставлено на усмотрение закупающей организации, поскольку необходимость его применения зависит от обстоятельств, связанных с каждой отдельной процедурой торгов. Для того чтобы процедура нового подтверждения стала эффективной и открытой, в пункте 7 предусматривается, что, если поставщик (подрядчик) не подтвердит вновь свои квалификационные данные, его тендерная заявка отклоняется, и устанавливаются процедуры, которым закупающая организация должна следовать, с тем чтобы выбрать выигравшую тендерную заявку в данном случае.

Статья 35. Запрещение переговоров с поставщиками (подрядчиками)

В статье 35 содержится прямой запрет на переговоры между закупающей организацией и каким-либо поставщиком (подрядчиком) в отношении какой-либо тендерной заявки, представленной этим поставщиком (подрядчиком). Включение этой нормы обусловлено тем, что подобные переговоры могут привести к проведению своего рода "аукциона", на котором тендерная заявка, предложенная одним поставщиком (подрядчиком), используется для оказания давления на другого поставщика (подрядчика), с целью добиться от него уступки в цене или каких-либо иных более благоприятных условий заявки. Многие поставщики (подрядчики) воздерживаются от участия в процедурах торгов, на которых применяются подобные приемы, или же повышают цены своих тендерных заявок в ожидании переговоров, если они участвуют в торгах.

Статья 36. Акцепт тендерной заявки и вступление в силу договора о закупках

1. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы ясно изложить норму, в соответствии с которой тендерная заявка, которая признана выигравшей в соответствии со статьей 34(4)(b), должна быть акцептована, а уведомление об акцепте должно быть незамедлительно направлено поставщику (подрядчику), представившему эту тендерную заявку. В отсутствие в пункте 4 положения о вступлении в силу договора о закупках вступление в силу договора о закупках должно было бы регулироваться общими правовыми нормами, которые во многих случаях могут и не предусматривать решений, подходящих для контекста закупок.

2. В Типовом законе предусматриваются различные методы вступления в силу договора о закупках в контексте процедур торгов в знак признания того, что государства, принимающие Типовой закон, могут отдать предпочтение различным методам и что даже в одном государстве, принимающем Типовой закон, с учетом различных обстоятельств могут применяться разные методы обеспечения вступления договора в силу. В зависимости от своих предпочтений и традиций государство, принимающее Типовой закон, может пожелать включить в свое законодательство один или несколько таких методов.

3. В соответствии с одним из таких методов (изложенном в пункте 4), в случае отсутствия в тендерной документации указания об ином, договор о закупках вступает в силу в момент направления уведомления об акцепте поставщику (подрядчику), представившему выигравшую тендерную заявку. Второй метод (изложенный в пункте 2) увязывает вступление в силу договора о закупках с подписанием поставщиком (подрядчиком), представившим выигравшую тендерную заявку, договора о закупках, составленного в письменной форме, в соответствии с данной тендерной заявкой. В пункте 2 содержится факультативная ссылка на "министерство-заказчик", которое подписывает договор о закупках, с тем чтобы учесть тот факт, что в некоторых государствах договор подписывается от имени правительства министерством, для которого предназначены товары (работы) или услуги, но которое само не проводит процедуры закупок и не выступает в качестве закупающей организации по смыслу Типового закона. В государствах, где существует такая практика закупок, процедуры закупок могут проводиться какой-либо центральной организацией, например, центральным советом по закупкам или проведению торгов.

4. Третий метод вступления в силу договора о закупках (изложенный в пункте 3) предусматривает вступление в силу по утверждении договора о закупках вышестоящей инстанцией. В тех государствах, где действует такое положение, в подзаконных актах о закупках можно предусмотреть другие подробности, как, например, характер обстоятельств, при которых потребуется утверждение договора (например, только в отношении договоров о закупках, стоимость которых превышает установленную величину). Содержащаяся в пункте 3 ссылка на необходимость указывать в тендерной документации требование об утверждении включена с целью четко отразить роль тендерной документации в ознакомлении поставщиков (подрядчиков) с формальностями, которые требуются для вступления в силу договора о закупках. Требование о том, чтобы в тендерной документации указывался предполагаемый срок, требующийся для получения утверждения, и положение о том, что неполучение утверждения в предполагаемые сроки не следует рассматривать в качестве ведущего к продлению срока действия выигравшей тендерной заявки или какого-либо обеспечения тендерной заявки, призваны установить равновесие с учетом прав и обязанностей поставщиков (подрядчиков). Эти положения, в частности, преследуют цель исключить возможность того, что выбранный поставщик (подрядчик) будет сохранять свои обязательства перед закупающей организацией в течение неопределенно долгого периода времени без каких- либо гарантий того, что договор о закупках в конечном итоге вступит в силу.

5. Увязка вступления в силу договора о закупках с направлением, а не с получением уведомления об акцепте обосновывается тем, что первый подход больше подходит к конкретным условиям процедур торгов. Для того чтобы связать поставщика (подрядчика) договором о закупках, включая обязательство подписать договор о закупках в письменной форме, закупающая организация должна направить уведомление об акцепте в период действия тендерной заявки. Что касается подхода на основе "получения", то если уведомление было направлено должным образом, однако в его передаче произошла задержка или оно было утеряно, или направлено по другому адресу не по вине закупающей организации, и в результате уведомление не было получено до истечения срока действия тендерной заявки, закупающая организация утратит свое право требовать от поставщика (подрядчика) исполнения обязательств. Что касается подхода на основе "направления", то это право закупающей организации сохраняется. В случае задержки, утраты или неправильного адресования уведомления поставщик (подрядчик) может не узнать до истечения срока действия его тендерной заявки о том, что его тендерная заявка была акцептована; однако в большинстве случаев последствия этого будут менее тяжелыми, чем утрата закупающей организацией права требовать от поставщика (подрядчика) соблюдения обязательств.

6. Для того чтобы содействовать достижению целей добросовестной практики закупок, в пункте 5 прямо предусматривается, что в случае, если поставщик (подрядчик), тендерная заявка которого была отобрана закупающей организацией, не подписывает договор о закупках в соответствии с пунктом 2, выбор другой тендерной заявки из числа остальных заявок должен производиться в соответствии с положениями, обычно применимыми к процедуре отбора тендерных заявок, при условии, что закупающая организация имеет право отклонить все тендерные заявки.

ГЛАВА IV. ОСНОВНОЙ МЕТОД ЗАКУПОК УСЛУГ

В этой главе излагается метод закупок, который должен обычно использоваться при закупках услуг. Поскольку, как это отмечалось в пункте 11 раздела I Руководства, основное различие между закупками товаров (работ) и закупками услуг связано с процессом оценки и отбора, то из всех вопросов, охваченных в главе IV, в наибольшей степени от решений, предусмотренных для торгов, отличаются процедуры отбора, которые устанавливаются в статьях 42, 43 и 44. В иных отношениях статьи, включенные в эту главу, например, те из них, которые посвящены привлечению предложений и содержанию запроса предложений, в целом аналогичны положениям по сходным вопросам, устанавливаемым в главе III и касающимся процедур торгов. Такой порядок объясняется тем, что торги и основной метод закупок услуг представляют собой методы, которые должны использоваться при основной массе закупок и которые в качестве таковых предназначены для обеспечения максимальной экономичности и эффективности закупок и содействия достижению иных целей, изложенных в Преамбуле.

Статья 37. Уведомление о привлечении предложений

1. В соответствии с целью Типового закона, заключающейся в содействии развитию конкуренции при закупках, и в силу того, что основной метод закупки услуг представляет собой метод, который должен использоваться в обычных обстоятельствах, статья 37 направлена на обеспечение такого положения, при котором возможность получить информацию о процедурах закупок и выразить свою заинтересованность в участии в них предоставляется возможно более широкому кругу поставщиков (подрядчиков). Как и в случае процедур торгов, это достигается за счет включения положения о том, что уведомление, содержащее запрос о выражении заинтересованности, должно быть опубликовано на широкой основе.

2. Однако с учетом того обстоятельства, что в ряде случаев, как правило, аналогичных случаям, которые предусматриваются в положениях, устанавливающих условия для использования торгов с ограниченным участием (статья 20), требование о публичном привлечении может быть неоправданно обременительным или может противоречить целям экономичности и эффективности, в пункте 3 указываются случаи, когда закупающая организация может проводить процедуры прямого привлечения. Государство, принимающее Типовой закон, возможно, пожелает установить в подзаконных актах о закупках пороговый стоимостный уровень, до достижения которого от закупающих организаций в соответствии с пунктами 2 и 3 этой статьи не будет требоваться применения процедур публичного привлечения. Устанавливаемый для услуг пороговый уровень может быть более низким, чем уровень, устанавливаемый для товаров (работ). При принятии решения о прямом привлечении закупающей организации следует рассмотреть вопрос о том, будет ли она отклонять любые незапрошенные предложения, или о порядке, в котором она будет рассматривать любые такие предложения.

Статья 38. Содержание запросов предложений услуг

1. В статье 38 содержится перечень минимальной информации, которая должна включаться в запрос предложений в целях оказания помощи поставщикам (подрядчикам) при подготовке их предложений и предоставления закупающей организации возможности провести сопоставление предложений на равных условиях. С учетом преимущественного использования основного метода закупок услуг статья 38 в значительной мере аналогична по уровню регламентации и содержанию положениям, касающимся требований к содержанию тендерной документации при процедурах торгов (статья 27).

2. В пунктах (g) и (h) учитывается тот факт, что во многих случаях закупок услуг характер и технические характеристики закупаемых услуг могут и не быть полностью известны закупающей организации. Поскольку, как об этом говорится в пункте 11 раздела I Руководства, предложенная цена не всегда может быть надлежащим критерием при закупках услуг, пункты (j) и (k) применяются только в том случае, если цена является надлежащим критерием процесса отбора.

Статья 39. Критерии для оценки предложений

1. В статье 39 устанавливается допустимый набор критериев, которые закупающая организация может применять при оценке предложений. Как и в других положениях Типового закона, в которых перечисляются подобные критерии, например, в статье 48(3), от закупающей организации не требуется в обязательном порядке применять каждый из критериев в каждом случае закупок. Однако в интересах обеспечения открытости закупающей организации следует применять одни и те же критерии ко всем предложениям в рамках одних и тех же процедур закупок и ей запрещается применять те критерии, о которых поставщикам (подрядчикам) не было предварительно сообщено в запросе предложений.

2. Чтобы указать на важность квалификации и опыта поставщиков (подрядчиков) для основной массы случаев закупок услуг, в пункте 1(a) в качестве одного из критериев перечисляются квалификационные данные и возможности персонала, который будет участвовать в предоставлении услуг. Этот критерий будет особенно актуальным при закупках таких услуг, которые требуют высокой степени личной квалификации и знаний от поставщиков услуг, например, при заключении контракта на консультативные проектно-конструкторские услуги. В пункте 1(b) в качестве одного из возможных критериев рассматривается эффективность предложения с точки зрения удовлетворения потребностей закупающей организации, что позволяет закупающей организации не принимать во внимание какое-либо предложение, в котором указываются технические и качественные аспекты, завышенные по сравнению с требованиями закупающей организации в целях получения высоких оценок в процессе отбора и, таким образом, искусственного создания такой ситуации, при которой закупающая организация будет вынуждена проводить переговоры с автором завышенного предложения.

3. Пункты 1(d) и (e) и 2 аналогичны положениям, применимым к торгам в силу статьи 34(4)(c)(iii) и (iv) и (d). Содержащиеся в Руководстве комментарии к этим положениям в контексте торгов (см. пункты 3-6 комментариев к статье 34) применимы, таким образом, к статье 34.

Статья 40. Разъяснение и изменение запросов предложений

В статье 40 воспроизводятся положения статьи 28, регулирующие аналогичные вопросы для торгов, и, таким образом, содержащиеся в Руководстве комментарии к статье 28 применимы к статье 40.

Статья 41. Выбор процедуры отбора

1. В статьях 42, 43 и 44 предусматриваются три процедуры отбора выигравшего предложения, что позволяет закупающей организации использовать, в контексте процедуры, изложенной в главе IV, тот метод, который в наибольшей степени отвечает ее конкретным потребностям и обстоятельствам каждого отдельного случая. Выбор конкретной процедуры отбора в значительной степени зависит от вида закупаемых услуг и основных факторов, которые будут приниматься во внимание в процессе отбора, в частности, от того, желает ли закупающая организация провести переговоры с поставщиками (подрядчиками), и, если это так, на каком этапе процесса отбора такие переговоры будут проведены. Например, если закупаемые услуги по своему характеру являются достаточно стандартными и для их предоставления не требуется высокой личной квалификации и большого опыта, то закупающая организация, возможно, пожелает обратиться к изложенной в статье 42 процедуре отбора, которая в значительной степени ориентирована на сопоставление цен и которая, как и торги, не предусматривает проведения переговоров. С другой стороны, в частности, в случае

сложных услуг, в связи с которыми важнейшими соображениями являются личная квалификация и опыт поставщика (подрядчика), закупающая организация, возможно, пожелает обратиться к одной из процедур, предусмотренных в статьях 43 или 44, поскольку, в отличие от торгов, они позволяют повысить значимость этих критериев отбора и предусматривают проведение переговоров.

2. В пункте 3 предусматривается использование услуг независимой и беспристрастной коллегии экспертов в процессе отбора, т.е. та процедура, к которой иногда прибегают закупающие организации, особенно при определении победителя проектного конкурса или при закупке услуг со значительным художественным или эстетическим содержанием. Принимающие Типовой закон государства, которые применяют практику создания таких коллегий, возможно, пожелают включить в свои подзаконные акты о закупках дополнительные правила, касающиеся, например, необходимости проведения каких-либо различий между коллегиями, играющими чисто консультативную роль, коллегиями, роль которых ограничивается эстетическими и художественными аспектами предложений, и коллегиями, которые уполномочены принимать решения, имеющие обязательную силу для закупающей организации.

Статья 42. Процедура отбора без проведения переговоров

Как уже упоминалось выше, предусматриваемая в этой главе процедура, возможно, более уместна в случаях закупок являющихся относительно несложными услуг, когда основным соображением является цена, а не личная квалификация и опыт поставщиков (подрядчиков), и закупающая организация не хочет проводить переговоры. Однако для обеспечения уверенности в том, что поставщики (подрядчики) обладают необходимой компетентностью и опытом для исполнения договора о закупках, в Типовом законе предусматривается, что закупающей организации следует установить минимальный уровень требований, на основании которого будут сопоставляться неценовые аспекты предложений. Если будет установлен достаточно высокий минимальный уровень, то все поставщики (подрядчики), предложения которых оценены как соответствующие этому уровню или превышающие его, будут способны, по всей вероятности, предоставить услуги на более или менее одинаковом уровне компетентности. Это позволяет закупающей организации чувствовать себя более уверенно при отборе выигравшего предложения, который может проводиться только на основе цены, как это предусматривается в пункте 2(a), или на основе наилучшей совокупной оценки цены и неценовых аспектов, как это предусматривается в пункте 2(b).

Статья 43. Процедура отбора путем проведения одновременных переговоров

В статье 43 устанавливается процедура отбора, которая аналогична процедурам оценки, предусматриваемым в статье 48 в связи с методом запроса предложений. В силу этого данная процедура в наибольшей степени подходит для тех обстоятельств, когда закупающая организация запрашивает различные предложения о том, каким образом ее закупочные потребности могут быть наилучшим образом удовлетворены. Предусматривая проведение на первоначальных этапах переговоров со всеми поставщиками (подрядчиками), закупающая организация создает для себя возможность наиболее четкого определения своих потребностей, которые могут быть учтены поставщиками (подрядчиками) при подготовке их "оптимальных и окончательных оферт". Цель включения пункта 3 состоит в том, чтобы обеспечить такой порядок, при котором цене предложения не будет придаваться неоправданное значение в процессе оценки в ущерб оценке технических и иных аспектов предложения, включая оценку компетентности лиц, которые будут принимать участие в предоставлении услуг.

Статья 44. Процедура отбора путем проведения поочередных переговоров

В статье 44 устанавливается третья процедура отбора выигравшего предложения, которая также связана с проведением переговоров и которая традиционно широко используется, в частности, при закупке интеллектуальных услуг. Согласно этой процедуре закупающая организация устанавливает минимальный уровень требований в отношении качественных и технических аспектов предложений, а затем определяет порядковые места тех предложений, которые получили оценки выше минимального уровня, что позволит обеспечить уверенность в способности тех поставщиков (подрядчиков), с которыми она будет вести переговоры, предоставить требуемые услуги. Затем закупающая организация поочередно проводит переговоры с этими поставщиками (подрядчиками), начиная с поставщика (подрядчика), предложение которого заняло самое высокое место, на основе занятых предложениями мест до тех пор, пока она не заключит договор о закупках с одним из таких поставщиков (подрядчиков). Цель таких переговоров состоит в том, чтобы закупающая организация могла получить предоставляемые услуги по справедливой и разумной цене. Причина, в силу которой не предусматривается возможность для закупающей организации вновь открывать переговоры с поставщиками (подрядчиками), переговоры с которыми уже прекращены, состоит в том, чтобы не допустить проведения бесконечных переговоров, которые могут привести к злоупотреблениям и ненужным задержкам. В то же время, хотя такой порядок и обладает преимуществом, заключающимся в установлении определенной дисциплины в процессе закупок, он не дает закупающей организации возможности вновь рассмотреть какое-либо предложение, которое после проведения переговоров с другими поставщиками (подрядчиками) на более позднем этапе окажется более выгодным. Тем не менее закупающая организация в некоторых случаях, например при закупках архитектурных или инженерных услуг, при которых связанные с обеспечением технического качества соображения играют особенно важную роль, может счесть целесообразным применение этой процедуры, хотя она и не предусматривает выдвижения на первый план вопросов ценовой конкуренции.

Статья 45. Конфиденциальность

Статья 45 включена по причине того, что в целях недопущения злоупотреблений в рамках процедур отбора и содействия доверию к процессу закупок важно, чтобы все стороны соблюдали конфиденциальность, особенно в случае проведения переговоров. Соблюдение такой конфиденциальности имеет важное значение, в частности, для защиты любой торговой или иной информации, которую поставщики (подрядчики) могут включить в свои предложения и которую они не хотели бы разглашать своим конкурентам.

ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЗАКУПКАХ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ

1. В статьях 46-51 устанавливаются процедуры для использования в отношении иных методов закупок, помимо торгов или основного метода закупок услуг. Как отмечается в пунктах 18 и 19 раздела I Руководства, а также в пункте 1 комментария к статье 19, имеет место определенное дублирование условий использования двухэтапных торгов, запроса предложений и конкурентных переговоров; вот почему принимающие Типовой закон государства, возможно, не пожелают предусматривать в своем законодательстве в области закупок каждый из этих трех методов. Следовательно, решение относительно того, какие из этих методов требуется предусмотреть, будет определять, какую из статей следует включить в это законодательство: статью 46 (процедуры двухэтапных торгов), статью 48 (процедуры запроса предложений) и статью 49 (процедуры конкурентных переговоров).

2. Что касается запроса предложений, конкурентных переговоров, запроса котировок и закупок из одного источника, то глава V не обеспечивает полной процедурной основы, как это делается в главе III в отношении процедуры торгов (а также двухэтапных торгов и торгов с ограниченным участием) и в главе IV в отношении основного метода закупок услуг. Это вызвано главным образом тем, что методы закупок, предусмотренные в главе V, сопряжены с большей процедурной гибкостью, чем процедура торгов или основной метод закупок услуг. На ряд вопросов, четкие ответы на которые в отношении процедуры торгов, а также двухэтапных торгов и торгов с ограниченным участием даны в Типовом законе (например, вступление в силу договора о закупках), ответы в отношении других методов закупок можно найти в других отраслях применимого права, причем закупающие организации, как правило, будут желать, чтобы применялось право государства этой закупающей организации. В тех случаях, когда применимым правом будет являться Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, такие вопросы, как заключение договора, будут регулироваться международно единообразными нормами, содержащимися в данной Конвенции. Принимающее Типовой закон государство может счесть целесообразным включить в законодательство в области закупок некоторые из этих решений, взятых из других отраслей применимого права, а также дополнить главу V нормами, содержащимися в подзаконных актах о закупках. Следует также отметить, что главы I и VI в целом применимы ко всем методам закупок.

Статья 46. Двухэтапные торги

Смысл процедуры двухэтапных торгов, используемой в данном методе закупок, состоит в объединении двух элементов: гибкости, которую приобретает закупающая организация на первом этапе в результате того, что она может вести с поставщиками (подрядчиками) переговоры с целью выработать окончательный пакет спецификаций на объект закупки, и, на втором этапе, высокой степени объективности и конкуренции, характерной для процедур торгов, регулируемых главой III. В пункте 20 раздела I Руководства говорится об общей направленности положений статьи 46, которая устанавливает конкретные процедуры, позволяющие провести различие между двухэтапными торгами и обычными процедурами торгов. Они включают содержащееся в пункте 4 требование о том, чтобы закупающая организация сообщала всем поставщикам (подрядчикам), оставшимся на втором этапе, о любых изменениях, внесенных в первоначальные спецификации, и разрешала поставщикам (подрядчикам) не представлять окончательную тендерную заявку, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этих поставщиков (подрядчиков) в качестве условия участия на первом этапе. Последнее положение является необходимым для того, чтобы превратить двухэтапную процедуру в благоприятную для участия поставщиков (подрядчиков), поскольку по истечении срока представления тендерных заявок на первом этапе нельзя ожидать, что поставщикам (подрядчикам) будет известно, какими будут спецификации на втором этапе.

Статья 47. Торги с ограниченным участием

1. Как отмечалось в пункте 2 комментария к статье 20, статья 47 устанавливает требования о привлечении заявок, призванные обеспечить, чтобы в случае использования процедуры торгов с ограниченным участием на основаниях, указанных в статье 20(a), тендерные заявки привлекались от всех поставщиков (подрядчиков), у которых имеются в наличии закупаемые товары (работы) или услуги, а в случае использования процедуры торгов с ограниченным участием на основаниях, указанных в статье 20(b), - от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции. Включение этих требований о привлечении заявок представляет собой важную гарантию того, чтобы использование торгов с ограниченным участием не препятствовало достижению цели Типового закона, заключающейся в содействии конкуренции.

2. Пункт 2 способствует обеспечению открытости и отчетности в отношении решения об использовании торгов с ограниченным участием: устанавливается требование о публикации уведомления о торгах с ограниченным участием в издании, которое должно быть указано принимающим Типовой закон государством в его законодательстве в области закупок. К этому также имеет отношение содержащаяся в статье 18(4) общеприменимая норма, согласно которой закупающая организация включает в отчет о процедуре закупок изложение оснований и обстоятельств, из которых она исходила для обоснования выбора одного из альтернативных методов закупок, предусмотренных в главе V.

3. Цель пункта 3 заключается в том, чтобы предусмотреть, что, помимо конкретных процедур, изложенных в пунктах 1 и 2, процедурами, которые должны применяться при проведении торгов с ограниченным участием, являются те процедуры, которые обычно применяются в процессе торгов, за исключением статьи 24.

Статья 48. Запрос предложений

1. Поскольку запрос предложений представляет собой метод, с помощью которого закупающая организация обычно привлекает предложения от ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), в статье 48 содержатся положения, призванные обеспечить, чтобы достаточное число поставщиков (подрядчиков) имело возможность выразить заинтересованность в участии в этой процедуре и чтобы достаточное число поставщиков (подрядчиков) действительно приняло участие в них с целью создания условий для надлежащей конкуренции. В этой связи пункт 1 требует, чтобы закупающая организация направляла запросы предложений такому числу поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, но, по возможности, не менее чем трем. Связанное с ним положение пункта 2 призвано дать возможность расширить участие, поскольку от закупающей организации требуется опубликовать в издании, имеющем широкое международное распространение, уведомление с предложением направить выражения

заинтересованности в участии в процедуре запроса предложений, за исключением случаев, когда по причинам экономии или эффективности такая публикация считается нецелесообразной. Для того чтобы оградить процедуры закупки от чрезмерных задержек, которые могут возникнуть в том случае, если закупающая организация будет обязана допустить к процедуре всех поставщиков (подрядчиков), которые откликнулись на такое уведомление, публикация такого уведомления не наделяет поставщиков (подрядчиков) какими-либо правами.

2. В подзаконных актах о закупках могут устанавливаться дополнительные нормы, регулирующие действия закупающей организации в связи с подобной процедурой опубликования уведомления. Так, например, в ряде стран действует практика, в соответствии с которой запрос предложений направляется, как правило, всем поставщикам (подрядчикам), откликнувшимся на это уведомление, если только закупающая организация не примет решения о том, что она считает желательным направить запрос предложений лишь ограниченному числу поставщиков (подрядчиков). Смысл такого подхода состоит в том, что поставщики (подрядчики), которые проявили заинтересованность, должны получить возможность представить предложения и что число поставщиков (подрядчиков), которым направляется запрос предложений, должно ограничиваться только по веским соображениям административного характера. В противовес этому можно привести соображение о том, что, хотя от процедуры более широкого уведомления не следует отказываться без достаточно веских оснований, такая процедура может создать дополнительные заботы для закупающей организации в момент, когда она уже проводит напряженную деятельность.

3. В оставшихся пунктах статьи 48 сформулированы основные элементы процедур запроса предложений в отношении оценки и сопоставления предложений и отбора наилучшего из них. Они призваны в максимальной степени обеспечить открытость и справедливость в процессе конкуренции, а также объективность в сопоставлении и оценке предложений.

4. В качестве возможного фактора оценки в пункте 3(а) предусмотрена оценка относительной управленческой и технической компетенции поставщика (подрядчика), поскольку закупающая организация может испытывать большую или меньшую уверенность в том, что возможности одного конкретного поставщика (подрядчика) уступают возможностям другого или превосходят их, в том, что касается реализации предложения. Это положение следует отличать от предоставленного статьей 6 закупающей организации права отказаться оценивать предложения поставщиков (подрядчиков), которых она считает ненадежными или некомпетентными.

5. Предусмотренная в пункте 8 процедура представления "наилучшей и окончательной оферты" призвана обеспечить максимальную конкуренцию и открытость, поскольку в ней содержится требование к поставщикам (подрядчикам) представить к указанной предельной дате наилучшие и окончательные оферты. Эта процедура обязывает прекратить все переговоры и "замораживает" все спецификации и договорные условия, предложенные поставщиками (подрядчиками), с тем чтобы уменьшить вероятность возникновения нежелательной ситуации, когда закупающая организация использует предложение цены, поступившее от одного поставщика (подрядчика), для оказания давления на другого поставщика (подрядчика), с тем чтобы тот снизил свою цену. В противном случае в предвидении такого давления поставщики (подрядчики) могут быть вынуждены завышать свои первоначальные цены.

Статья 49. Конкурентные переговоры

1. Статья 49 представляет собой относительно схематичное положение, поскольку при условии соблюдения применимых общих положений и норм, изложенных в Типовом законе и подзаконных актах о закупках, а также любых норм, закрепленных в других отраслях применимого права, закупающая организация может организовывать и вести переговоры по своему усмотрению. Назначение норм, изложенных в настоящей статье, состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации эту свободу и в то же время попытаться содействовать конкуренции в ходе применения этих процедур и объективности в ходе процесса отбора и оценки, в частности путем указания в пункте 4 на то, что после завершения переговоров закупающая организация должна просить поставщиков (подрядчиков) представить наилучшие и окончательные оферты, из числа которых выбирается выигравшая оферта.

2. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать включить в подзаконные акты о закупках требование о том, чтобы закупающая организация предприняла следующие шаги: установила основные нормы и процедуры, касающиеся проведения переговоров, с тем чтобы содействовать их эффективному проведению; подготовила различную документацию, на основе которой проводятся переговоры, включая документы с изложением необходимых технических характеристик закупаемых товаров (работ) или описанием характера закупаемых услуг, а также желательных договорных условий; обратилась к поставщикам (подрядчикам), с которыми она ведет переговоры, с просьбой представить цены в разбивке по позициям, с тем чтобы способствовать сопоставлению закупающей организацией оферт одних поставщиков (подрядчиков) в ходе переговоров с офертами других поставщиков (подрядчиков).

Статья 50. Запрос котировок

Важно включить в законодательство о закупках такие минимальные процедурные требования в отношении запроса котировок, которые были бы аналогичны предусмотренным в Типовом законе. Эти положения призваны обеспечивать необходимый уровень и качество конкуренции. В связи с изложенным в пункте 1 требованием о том, чтобы поставщикам (подрядчикам), у которых запрашивается котировка, сообщалось, какие расходы следует включать в котировку, закупающая организация может пожелать рассмотреть возможность использования признанных торговых условий, в частности ИНКОТЕРМС.

Статья 51. Закупки из одного источника

Типовой закон не устанавливает специальных процедур, которые следует применять при закупках из одного источника. Это объясняется тем, что условия использования метода закупок из одного источника носят исключительный характер и предусматривают участие одного поставщика (подрядчика), в результате чего эта процедура по существу превращается в переговоры о заключении договора, конкретно регулировать которые с помощью Типового закона было бы нецелесообразно. Можно, однако, отметить, что к закупкам из одного источника будут в целом применимы положения главы I, включая статью 11 о требованиях к отчетности и статью 14 об опубликовании уведомлений о решениях о заключении договоров о закупках.

ГЛАВА VI. ОБЖАЛОВАНИЕ

1. С тем чтобы обеспечить надлежащее функционирование системы закупок и содействовать укреплению доверия к этой системе, важно предусмотреть эффективные средства обжалования действий и решений закупающей организации, а также процедур, применяемых закупающей организацией. В главе VI Типового закона излагаются положения, устанавливающие право на обжалование и регулирующие порядок его осуществления.

2. Признается, что во многих государствах существуют механизмы и процедуры обжалования действий административных органов и других государственных организаций. В ряде государств механизмы и процедуры обжалования установлены специально для урегулирования споров, возникающих в контексте закупок, осуществляемых этими органами и организациями. В других государствах такие споры рассматриваются с помощью общих механизмов и процедур обжалования действий административных органов. Некоторые важные аспекты процедур обжалования - например, определение органа, в который можно представить жалобу, а также возможные средства правовой защиты - касаются основополагающих концептуальных и структурных аспектов правовой системы и системы государственного управления в каждой стране. Во многих правовых системах предусматривается процедура обжалования действий административных органов и других государственных организаций путем обращения в административный орган, осуществляющий на правах вышестоящей инстанции властные полномочия или контроль за деятельностью данного органа или организации (эта процедура далее именуется "обжалованием в административном порядке в вышестоящем органе"). В правовых системах, в которых предусматривается обжалование в административном порядке в вышестоящем органе, ответ на вопрос о том, какой орган или какие органы должны осуществлять эту функцию в отношении действий конкретных органов или организаций, зависит в основном от структуры государственного управления. В контексте закупок, например, некоторые государства предусматривают обжалование в органе, осуществляющем общий надзор и контроль за закупками в государстве (например, центральный совет по закупкам); в других государствах функцию рассмотрения жалоб выполняет орган, осуществляющий финансовый контроль и надзор за деятельностью правительства и других органов государственного управления. В некоторых государствах правом рассматривать жалобы в ряде случаев наделяется глава государства.

3. В некоторых государствах функция рассмотрения жалоб в отношении различных случаев, затрагивающих административные органы или другие государственные организации, выполняется специальными независимыми административными органами, компетенцию которых иногда относят к "квазисудебной". Однако в этих государствах подобные органы не рассматриваются в качестве судов, входящих в судебную систему.

4. Во многих национальных правовых системах действия административных органов и государственных организаций подлежат обжалованию в судебном порядке. В некоторых из этих правовых систем обжалование в судебном порядке предусмотрено в дополнение к обжалованию в административном порядке, а в других предусматривается только обжалование в судебном порядке. Некоторые правовые системы предусматривают только обжалование в административном порядке, но не обжалование в судебном порядке. В ряде правовых систем, в которых предусматривается обжалование одновременно и в административном, и в судебном порядке, обращение в суд возможно только после того, как будут исчерпаны все возможности обжалования в административном порядке; в других системах предлагается выбор из данных двух способов обжалования.

5. В связи с вышеизложенным и с целью не допустить коллизии с основополагающими концептуальными и структурными аспектами правовых систем и систем государственного управления содержащиеся в главе VI положения носят в еще большей степени схематичный характер, чем другие разделы Типового закона. Как отмечается в сноске к названию главы VI Типового закона, некоторые государства могут пожелать включить статьи об обжаловании без изменения или лишь с минимальными изменениями, в то время как другие государства могут в той или иной степени счесть включение таких статей нецелесообразным. В последнем случае статьи об обжаловании могут использоваться для оценки адекватности существующих процедур обжалования.

6. Для того чтобы обеспечить приемлемость положений данной главы для самых разнообразных концептуальных и структурных рамок правовых систем во всем мире, в ней рассматриваются лишь основные аспекты права на обжалование и его осуществления. Подзаконные акты о закупках, которые будут разработаны государством, принимающим Типовой закон, могут содержать более подробные нормы, касающиеся вопросов, не рассматриваемых в Типовом законе или в других правовых нормах данного государства. В ряде случаев для решения конкретных вопросов были предложены альтернативные подходы.

7. В главе VI не рассматривается возможность разрешения споров с помощью арбитража, поскольку случаи использования арбитражной процедуры в контексте закупок являются относительно редкими. Тем не менее предположение о том, что Типовой закон исключает возможность передачи закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) спора, касающегося предусмотренных Типовым законом процедур, на арбитражное разбирательство в соответствующих обстоятельствах, было бы неверным.

Статья 52. Право на обжалование

1. Цель статьи 52 состоит в том, чтобы установить основополагающее право на обжалование. В соответствии с пунктом 1 право на обжалование принадлежит не представителям широкой общественности, а только поставщикам (подрядчикам). Из сферы действия права на обжалование, предусмотренного в Типовом законе, были намеренно исключены субподрядчики. Смысл этого ограничения состоит в том, чтобы не допустить чрезмерно частых нарушений нормального течения процесса закупок, поскольку это может неблагоприятно воздействовать на экономичность и эффективность государственных закупок. В данной статье ничего не говорится о правомочности поставщика (подрядчика) требовать обжалования или о характере или степени заинтересованности или ущерба, на наличие которых должен сослаться поставщик (подрядчик) в обоснование своего права на обжалование. Эти и другие вопросы должны решаться на основании соответствующих правовых норм государства, принимающего Типовой закон.

2. Ссылка на статью 57 в пункте 1 была взята в квадратные скобки по той причине, что номер этой статьи будет зависеть от того, собирается ли государство, принимающее Типовой закон, предусмотреть положение об обжаловании в административном порядке в вышестоящем органе (см. пункт 1 комментария к статье 54).

3. Не все положения Типового закона устанавливаются обязательства, которые в случае их неисполнения закупающей организацией дают согласно Типовому закону право на обжалование. В пункте 2 предусматривается, что некоторые виды действий и решений закупающей организации, которые связаны с осуществлением дискреционных полномочий, не подпадают под действие права на обжалование, закрепленного в пункте 1. Исключение некоторых действий и решений основывается на различии между, с одной стороны, возлагаемыми на закупающую организацию требованиями и обязательствами, которые действуют в ее отношениях с поставщиками (подрядчиками) и которые, как предполагается, принимают форму юридических обязательств по отношению к поставщикам (подрядчикам), и с другой стороны - другими требованиями, которые считаются лишь "внутренними" для организации соответствующих процедур, которые направлены на защиту общественных интересов или которые по иным причинам не должны, как предполагается, принимать форму юридических обязательств закупающей организации по отношению к поставщикам (подрядчикам). Право на обжалование обычно ограничивается случаями, когда закупающая организация нарушает требования первой группы. (См. также пункт 2 комментария к статье 30).

Статья 53. Обжалование в закупающей организации (или утверждающем органе)

1. Цель включения положения о рассмотрении жалобы в первой инстанции руководителем закупающей организации (или утверждающего органа) состоит главным образом в том, чтобы предоставить этому должностному лицу возможность исправить неправильные действия, решения или процедуры. С помощью такого подхода можно избежать лишних трудностей, сопряженных с обжалованием в более высоких инстанциях и в судебном порядке, в отношении тех случаев, которые стороны могли бы разрешить на более раннем этапе, когда перерывы в процедуре менее болезненны. Ссылки на утверждающий орган в пункте 1, а также в других пунктах статьи 53 и в других статьях об обжаловании были взяты в круглые скобки, поскольку они могут иметь отношение не ко всем государствам, принимающим Типовой закон (см. пункт 28 раздела I Руководства).

2. Основная причина включения требования о том, чтобы процесс обжалования начинался с закупающей организации или утверждающего органа только в том случае, если договор о закупках не вступил в силу, состоит в том, что после вступления в силу договора о закупках практические возможности руководителя закупающей организации или утверждающего органа требовать принятия мер по исправлению положения весьма ограничены. В подобных случаях, по всей вероятности, более уместно использовать процедуры обжалования в административном порядке в вышестоящем органе или обжалования в судебном порядке.

3. Цель предусмотренного в пункте 2 предельного срока состоит в том, чтобы обеспечить такое положение, при котором жалобы подавались бы незамедлительно, с тем чтобы можно было избежать излишних задержек и перерывов в процедуре закупок на более позднем этапе. В пункте 2 не дается определения понятия "дни" (т.е. календарные или рабочие дни), поскольку во многих государствах действуют законы о толковании, в которых содержится подобное определение.

4. Пункт 3 представляет собой положение, дополняющее пункт 1, так как в нем предусматривается, что по причинам, о которых говорилось в пункте 2 комментария к настоящей статье, руководитель закупающей организации или утверждающего органа не обязан рассматривать жалобу или продолжать рассмотрение жалобы после вступления в силу договора о закупках.

5. Пункт 4(b) предоставляет руководителю закупающей организации или руководителю утверждающего органа право определять, какие меры по исправлению положения необходимы в каждом отдельном случае (с учетом любых регулирующих этот вопрос норм, содержащихся в подзаконных актах о закупках; см. также пункт 7 комментариев к настоящей статье). К числу возможных мер по исправлению положения можно отнести следующие меры: потребовать, чтобы закупающая организация пересмотрела процедуры закупки, с тем чтобы привести их в соответствие с законодательством о закупках, подзаконными актами о закупках или другой применимой нормой права; если было принято решение акцептовать какую-либо тендерную заявку и если доказано, что должна быть акцептована другая тендерная заявка, потребовать, чтобы закупающая организация не направляла уведомления об акцепте первоначально выбранному поставщику (подрядчику), а вместо этого акцептовала такую другую тендерную заявку; или прекратить процедуры закупок и отдать распоряжение о проведении новых процедур.

6. Государство, принимающее Типовой закон, должно в отношении ссылок на статью "54 или 57", взятых в квадратные скобки в пунктах 5 и 6, действовать следующим образом. Если государство, принимающее Типовой закон, предусматривает возможность обжалования в судебном порядке, но не обжалования в административном порядке в вышестоящем органе (см. пункт 1 комментария к статье 54), то следует сделать ссылку только на ту статью, которая включена в Типовой закон под номером 57. Если государство, принимающее Типовой закон, предусматривает обе формы обжалования, но требует от представившего жалобу поставщика (подрядчика), чтобы до обращения в суд были исчерпаны возможности обжалования в административном порядке в вышестоящем органе, то следует сделать ссылку только на статью 54. Если государство, принимающее Типовой закон, предусматривает обе формы обжалования, но не требует, чтобы до обращения в суд были исчерпаны возможности обжалования в административном порядке в вышестоящем органе, то следует сделать ссылку на "статью 54 или 57".

7. Некоторые дополнительные нормы, применимые к процедурам обжалования на основании настоящей статьи, излагаются в статье 55. Кроме того, государство, принимающее Типовой закон, может включить в подзаконные акты о закупках подробные нормы, касающиеся процедурных требований, которые обязан выполнить поставщик (подрядчик), с тем чтобы возбудить процедуры обжалования. Так, например, с помощью таких положений можно было бы разъяснить, будет ли считаться достаточным краткое заявление, переданное по телексу, если доказательства будут представлены позднее. В законодательные акты о закупках можно также включить подробные нормы, касающиеся проведения процедур обжалования в соответствии с настоящей статьей (например, относительно права поставщиков (подрядчиков), участвующих в процедурах закупок и не являющихся стороной, представившей жалобу, на участие в процедурах обжалования (см. статью 55); представления доказательств; порядка проведения процедур обжалования; и мер по исправлению положения, принятия которых закупающей организацией может потребовать руководитель закупающей организации или утверждающего органа).

8. Процедуры обжалования, предусмотренные в соответствии с настоящей статьей, призваны обеспечить быстрое рассмотрение жалобы. Если жалоба не может быть рассмотрена быстро, то эти процедуры не должны неоправданно затягивать возбуждение процедур обжалования в административном порядке в вышестоящем органем или обжалования в судебном порядке. С этой целью

пункт 4 устанавливает тридцатидневный срок для вынесения закупающей организацией (или утверждающим органом) решения в отношении жалобы; в отсутствие такого решения пункт 5 наделяет поставщика (подрядчика), представившего жалобу, правом на возбуждение обжалования в административном порядке согласно статье 54 или, если такая процедура обжалования не предусмотрена в государстве, принимающем Типовой закон, в судебном порядке согласно статье 57.

Статья 54. Обжалование в административном порядке

1. Те государства, для правовой системы которых обжалование административных действий, решений и процедур в вышестоящем административном органе не является характерным, могут опустить эту статью и предусмотреть лишь обжалование в судебном порядке (статья 57).

2. В некоторых правовых системах, в которых предусмотрены и процедура обжалования в административном порядке в вышестоящем органе, и процедура обжалования в судебном порядке, последнюю процедуру можно начать еще до завершения процедуры обжалования в административном порядке, или наоборот, причем предусматриваются нормы, в соответствии с которыми определяется, может ли процедура обжалования в судебном порядке заменять процедуру обжалования в административном порядке, и если да, то в какой степени. Если в правовой системе государства, принимающего Типовой закон, предусматриваются обе процедуры обжалования, однако подобные нормы не установлены, то это государство может пожелать установить их путем принятия закона или подзаконного акта.

3. Государство, принимающее Типовой закон и желающее установить процедуру обжалования в административном порядке в вышестоящем органе, но еще не имеющее такого механизма для обжалования по вопросам закупок, должно наделить функцией рассмотрения жалоб соответствующий административный орган. Такой функцией может быть наделен соответствующий существующий орган, или для этих целей в государстве, принимающем Типовой закон, может быть создан новый орган. Им может быть, например, орган, осуществляющий общий надзор и контроль за деятельностью в области закупок в этом государстве (например, центральный совет по закупкам), соответствующий орган, компетенция которого не ограничивается вопросами закупок (например, орган, осуществляющий финансовый контроль и надзор за деятельностью правительства и органов государственного управления (однако его полномочия в отношении обжалования не должны ограничиваться вопросами финансового контроля и надзора)), или специальный административный орган, который занимается исключительно разрешением споров в вопросах закупок, такой, например, как "совет по рассмотрению жалоб по вопросам закупок". Важно, чтобы орган, осуществляющий функцию рассмотрения жалоб, был независим от закупающей организации. Кроме того, если таковым является административный орган, который в соответствии с Типовым законом, принятым в данном государстве, должен утверждать определенные действия или решения закупающей организации, или применяемые ею процедуры, следует обеспечить, чтобы подразделение этого органа, наделенное функцией рассмотрения жалоб, было независимым от подразделения, наделенного функцией утверждения.

4. Хотя в пункте 1(a) устанавливается предельный срок для возбуждения обжалования в административном порядке со ссылкой на момент, когда лицу, представляющему жалобу, стало известно о соответствующих обстоятельствах, решение вопроса о наличии какого-либо абсолютного срока давности для возбуждения обжалования оставлено в Типовом законе на разрешение с помощью применимого права.

5. Круг поставщиков (подрядчиков), имеющих право возбуждать процедуры на основании пункта 1(d), не ограничен поставщиками (подрядчиками), принимавшими участие в процедурах рассмотрения жалобы руководителем закупающей организации или утверждающего органа (см. статью 54(2)); в него входят любые другие поставщики (подрядчики), утверждающие, что они пострадали в результате решения руководителя закупающей организации или утверждающего органа.

6. Содержащееся в пункте 2 требование призвано обеспечить закупающей организации или утверждающему органу возможность выполнить свое обязательство в соответствии со статьей 55(1) уведомлять всех поставщиков (подрядчиков) о поступившей жалобе.

7. Что касается пункта 3, то средства, с помощью которых поставщик (подрядчик), представивший жалобу, утверждает свое право на применение какого-либо средства правовой защиты, зависят от действующего материального и процессуального права, применимого в ходе процедур обжалования.

8. Между национальными правовыми системами существуют различия, касающиеся характера средств правовой защиты, которые вышестоящие органы, рассматривающие жалобу в административном порядке, вправе предоставить. При принятии Типового закона государство может включить все средства правовой защиты, перечисленные в пункте 3, или только те средства правовой защиты, которые административный орган обычно вправе предоставить в рамках правовой системы данного государства. Если в данной правовой системе административный орган может предоставлять определенные средства правовой защиты, которые не упоминаются в пункте 3, то эти средства могут быть добавлены в этот пункт. В этом пункте следует перечислить все средства правовой защиты, которые может предоставлять административный орган. Подход, предложенный в настоящей статье, определяющей средства правовой защиты, которые может предоставлять вышестоящий административный орган, отличается от более гибкого подхода, в отношении мер по исправлению положения, принятия которых может потребовать руководитель закупающей организации или утверждающего органа (статья 53(4)(b)). Смысл принятого в статье 53(4)(b) подхода состоит в том, что руководитель закупающей организации или утверждающего органа должен иметь возможность принять все необходимые меры, с тем чтобы исправить ошибку, допущенную самой закупающей организацией, или ошибку, одобренную утверждающим органом. В некоторых правовых системах вышестоящие административные органы, осуществляющие функции по рассмотрению жалоб, действуют на основании более формальных и ограничительных норм в отношении предоставляемых ими средств защиты, и принятый в статье 54(3) подход призван не допустить коллизии с этими нормами.

9. Факультативная формулировка включена во вступительную часть текста пункта 3 для тех государств, в которых органы по рассмотрению жалоб не правомочны предоставлять средства правовой защиты, перечисленные в пункте 3, однако могут вносить рекомендации.

10. Что касается различных видов ущерба, в отношении которых может быть востребована компенсация, то в пункте 3(f) даны два варианта, которые может рассмотреть государство, принимающее Типовой закон. В соответствии с вариантом I компенсация может выплачиваться за любые разумные расходы, понесенные поставщиком (подрядчиком), представившим жалобу, в связи с осуществлением процедур закупок в результате незаконного действия, решения или процедуры. В эти расходы не включается выгода, упущенная вследствие неакцепта тендерной заявки, предложения, оферты или котировки поставщика (подрядчика), представившего жалобу. Виды ущерба, подлежащего компенсации согласно варианту II, представлены шире, чем в варианте I, и в соответствующих случаях могли бы включать упущенную выгоду.

11. Если во исполнение пункта 3(g) процедуры закупок прекращаются, то закупающая организация может начать новые процедуры закупок.

12. Могут возникнуть случаи, в которых целесообразно будет аннулировать вступивший в силу договор о закупках. Такая ситуация может возникнуть, например, в том случае, когда тот или иной поставщик (подрядчик) получил контракт обманным путем. Однако поскольку аннулирование договора о закупках может нанести особый ущерб процессу закупок, и в целом может не отвечать общественным интересам, подобного положения в самом Типовом законе не было предусмотрено. Вместе с тем отсутствие в Типовом законе положений об аннулировании не исключает возможности аннулирования в соответствии с другими отраслями права. Случаи, когда требуется применить процедуру аннулирования договора, будут, по всей вероятности, должным образом урегулированы в применимом договорном, административном или уголовном праве.

13. Если в государстве, принимающем Типовой закон, еще не установлены подробные нормы, касающиеся процедур обжалования в административном порядке в вышестоящем органе, такое государство может ввести такие нормы путем принятия соответствующего закона или включить их в подзаконные акты о закупках. Так, например, могут быть предусмотрены нормы в отношении права других поставщиков (подрядчиков), чем поставщик (подрядчик), возбудивший процедуру обжалования, участвовать в этих процедурах (см. статью 55(2)); бремени доказывания; представления доказательств; и порядка проведения процедур обжалования.

14. Установленный в пункте 4 общий срок в 30 дней может быть скорректирован в странах, где административные процедуры принимают форму квазисудебных процедур с проведением слушаний или других длительных по времени процедур. В таких странах трудности, возникающие в связи с предельным сроком, можно устранять с учетом факультативного характера статьи 54.

Статья 55. Некоторые нормы, применимые в отношении процедур обжалования в соответствии со статьей 53 [и статьей 54]

1. Настоящая статья применяется только в отношении процедур обжалования с участием руководителя закупающей организации или утверждающего органа, а также в вышестоящем административном органе, однако она не применима к процедурам обжалования в судебном порядке. Во многих государствах действуют нормы, касающиеся вопросов, рассматриваемых в настоящей статье.

2. Ссылки на статью 54 и на административный орган, взятые в квадратные скобки в названии и в тексте этой статьи, следует опустить, если государство, принимающее Типовой закон, не предусматривает обжалования в административном порядке в вышестоящем органе.

3. Цель пунктов 1 и 2 настоящей статьи состоит в том, чтобы сообщить поставщикам (подрядчикам) о факте представления жалобы в отношении процедур закупок, в которых они участвуют или участвовали, с тем чтобы они имели возможность принять меры по защите своих интересов. Такие меры могут включать вступление в процедуры обжалования в соответствии с пунктом 2, и другие шаги, которые могут быть предусмотрены применимыми правовыми нормами. Причина, в силу которой предусматривается возможность более широкого участия в процедурах обжалования, состоит в том, что закупающая организация заинтересована как можно скорее сообщить о жалобах и получить соответствующую информацию.

4. Хотя в пункте 2 устанавливается весьма широкое право поставщиков (подрядчиков) участвовать в возбужденных иными лицами процедурах обжалования, подробных положений относительно объема участия, разрешенного для таких третьих сторон (например, должно ли предусматриваться участие таких третьих сторон в полном объеме, включая право представлять заявления), Типовой закон не содержит. Государства, принимающие Типовой закон, могут определить, нуждаются ли их правовые системы в нормах для регулирования подобных вопросов.

5. Содержащаяся в пункте 3 формулировка "любому другому поставщику (подрядчику) или правительственному органу, принявшим участие в процедурах обжалования", относится к поставщикам (подрядчикам), участвующим в процедурах обжалования на основании пункта 2, и к таким правительственным органам, как утверждающая инстанция.

Статья 56. Приостановление процедур закупок

1. В законодательстве о закупках некоторых стран применяется подход, основанный на автоматическом приостановлении процедур закупок (т.е. приостановление процедур закупок уже в силу самого факта направления жалобы). Цель положения о приостановлении процедур закупок состоит в том, чтобы обеспечить соблюдение прав поставщика (подрядчика), возбудившего процедуру обжалования, до принятия решения на основании такой процедуры. Без приостановления процедур закупок поставщик (подрядчик), представляющий жалобу, может не располагать достаточным временем, позволяющим ему потребовать и добиться принятия временных мер. В частности, для поставщика (подрядчика), как правило, важно будет добиться того, чтобы договор о закупках не вступил в силу до принятия решения на основании процедур обжалования, и если для вынесения решения о принятии временных мер требуется представление соответствующих доказательств, то для совершения необходимых действий и одновременно предотвращения вступления в силу договора о закупках в его распоряжении может не оказаться достаточного времени (например, в том случае, когда процедуры закупок находятся на заключительной стадии). В случае автоматического приостановления процедур закупок существует более значительная вероятность достижения урегулирования в связи с жалобой в низшей инстанции, без вмешательства судебных органов, что способствует более экономичному и эффективному разрешению спора. В то же время недостаток подхода на основе автоматического приостановления процедур закупок заключается в том, что он повышает риск того,

что процедура обжалования приведет к перерыву или задержкам в процессе закупок, а это будет иметь неблагоприятные последствия для деятельности закупающей организации.

2. Принятый в статье 56 подход в отношении приостановления процедур закупок призван установить баланс между правом поставщика (подрядчика) на рассмотрение его жалобы и необходимостью для закупающей организации заключить договор экономичным и эффективным образом без излишних перерывов и задержек в процессе закупок. Прежде всего, чтобы ограничить возможность неоправданного приостановления процедур закупок, предусмотренное статьей 56 приостановление не является автоматическим, а оговаривается выполнением ряда условий, изложенных в пункте 1. Установленные в пункте 1 требования в отношении заявления, которое должен сделать поставщик (подрядчик) в связи с просьбой о приостановлении процедуры закупок, не преследуют цель начать состязательный или доказательственный процесс, поскольку это противоречило бы цели быстрого приостановления процедур закупок в случае своевременного представления жалобы. Речь скорее идет о процессе по заявлению, основанном на утверждении заявителя о существовании определенных обстоятельств, причем обстоятельств такого рода, на которые должно ссылаться во многих правовых системах, с тем чтобы добиться вынесения решения о принятии временных мер. Требование о том, чтобы жалоба не являлась произвольной, включено в связи с тем, что даже в контексте процедур по одностороннему заявлению орган, рассматривающий жалобу, должен получить возможность ознакомиться с текстом жалобы, с тем чтобы отклонять произвольные жалобы.

3. Чтобы ослабить потенциально негативные последствия приостановления процедур закупок, на основании применения довольно простой процедуры, предусмотренной в статье 56 возможно только краткосрочное первоначальное приостановление процедур закупок на срок в семь дней. Это краткосрочное первоначальное приостановление процедур закупок должно позволить закупающей организации или другому административному органу, рассматривающему жалобу, оценить существо жалобы и определить, следует ли продлить срок первоначального приостановления в соответствии с пунктом 3. Возможности перерыва в процессе закупок ограничиваются, кроме того, общим предельным сроком в 30 дней, предусмотренным в пункте 3 в отношении приостановления процедур закупок. Кроме того, в пункте 4 содержится положение, позволяющее избежать приостановления процедур закупок в исключительных обстоятельствах, если закупающая организация удостоверяет, что соображения, связанные с неотложными общественными интересами, требуют безотлагательного продолжения закупок, например, в том случае, когда закупки касаются приобретения товаров, которые срочно необходимы на месте стихийного бедствия.

4. В пункте 2 предусматривается, что исполнение вступившего в силу договора о закупках может быть приостановлено на срок в семь дней, в случае, если жалоба представляется в соответствии со статьей 54 и удовлетворяет требованиям, установленным в пункте 1. Такого приостановления можно избежать согласно пункту 4 и, как отмечалось выше, его можно продлить на срок в общей сложности до 30 дней согласно пункту 3.

5. Поскольку Типовой закон не касается обжалования в судебном порядке, если не считать содержащихся в статье 57 положений, в статье 56 не затрагивается вопрос о приостановлении процедур закупок по постановлению суда, который может решаться на основании применимого права.

Статья 57. Обжалование в судебном порядке

Цель настоящей статьи состоит не в том, чтобы ограничить или отменить право на обжалование в судебном порядке, которое может быть предоставлено в соответствии с другими отраслями применимого права. Ее цель скорее заключается в том, чтобы просто подтвердить это право и наделить конкретный суд или суды соответствующими полномочиями по рассмотрению жалобы, поданной в соответствии со статьей 52. Сюда относится и обжалование решений органов по рассмотрению жалоб на основании статей 53 и 54, а также случаев бездействия этих органов по рассмотрению жалоб. Процедурные и другие аспекты обжалования в судебном порядке, включая средства правовой защиты, которые могут быть предоставлены, регулируются законодательством, применимым к данным процедурам. Законодательство, применимое к судебным процедурам, будет регулировать вопрос о том, должен ли суд в случае обжалования решения органа по рассмотрению жалоб, вынесенного на основании статьи 53 или 54, вновь рассмотреть тот аспект процедур закупок, в отношении которого была подана жалоба, или же он должен лишь изучить правомерность или обоснованность решения, вынесенного в ходе обжалования. Такой минимальный подход был принят в статье 57 во избежание коллизии с национальными законами и процедурами, касающимися судебного разбирательства.

III. КРАТКИЕ ОТЧЕТЫ КОМИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ О ЗАСЕДАНИЯХ, ПОСВЯЩЕННЫХ ПОДГОТОВКЕ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ И РАССМОТРЕНИЮ ПРОЕКТА РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

Краткий отчет о 520-м заседании

Вторник, 31 мая 1994 года, 10 час. 30 мин.

[A/CN.9/SR.520]

Временный председатель: г-н КОРЕЛЛ (Заместитель Генерального секретаря, Юрисконсульт)
позднее: г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии)
Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 45 мин.

ОТКРЫТИЕ СЕССИИ

1. ВРЕМЕННЫЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что события, происходящие сегодня в мире, делают все более актуальными унификацию и согласование права международной торговли. Поэтому в высшей степени необходимо разработать современный правовой порядок, регулирующий трансграничную торговлю, и Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) вносит ценный вклад в этой области. Еще большую ценность работе Комиссии придает также сложившийся в международном сообществе консенсус в отношении того, что для экономического развития необходим правовой порядок, направленный на укрепление верховенства закона, поскольку с учетом перспективы развития в наши дни верховенство закона, уже не ограничиваясь только вопросами конституционного и судебного характера, охватывает также создание надлежащей правовой инфраструктуры, которая содействует развитию торговли и инвестиций и способствует справедливому и быстрому урегулированию споров.

2. Год назад Комиссия приняла решение о том, что основным пунктом повестки дня нынешней сессии станет работа над проектом типовых положений о закупке услуг, которые дадут государствам всеобъемлющий типовой закон, охватывающий все виды закупок. Работа Комиссии над проблематикой закупок уже вызывает интерес в ряде стран, особенно в новых независимых государствах и государствах с переходной экономикой, а также в государствах, где зачастую еще отсутствует законодательство в области закупок. В некоторых государствах уже вводится в действие законодательство по закупкам, разработанное на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ). Поскольку закупки услуг представляют собой относительно новую сферу, в которой далеко не все государства обладают развитой практикой, особенно важно обеспечить возможность практического применения этих типовых положений.

3. Комиссия вносит ценный вклад и в области международного арбитража. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976 год) и Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год), например, стали универсальными стандартами, на основе которых оцениваются и разрабатываются арбитражные регламенты и национальные законы в области международного арбитража. Нынешний проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства, которые имеют целью повысить эффективность и предсказуемость международного арбитража, надлежащим образом дополняет существующие правовые документы ЮНСИТРАЛ.

4. Предлагаемое обсуждение последствий вступления в силу Гамбургских правил (1978 год) является как своевременным, так и полезным, поскольку нынешнее положение в области права, касающегося морской перевозки грузов, является неудовлетворительным. Выступающий надеется, что работа Комиссии даст возможность быстрее перейти от правового режима, основанного на Гаагских правилах, к современному режиму Гамбургских правил. На текущей сессии будут обсуждаться и другие важные вопросы возможной будущей работы, а именно вопросы трансграничной неплатежеспособности и финансирования дебиторской задолженности.

5. Укрепление роли Комиссии как учреждения, а также ее правовых документов стало частью повседневной работы Секретариата. Благодаря такой деятельности, а также политическим и экономическим переменам, происходящим во многих странах, значительно возросло количество запросов на оказание технической помощи и организацию региональных и национальных семинаров. Хотя удовлетворение этих запросов возлагает на людские и финансовые ресурсы Секретариата дополнительную нагрузку, в обозримом будущем Комиссия, несомненно, примет новые документы. Несмотря на частые призывы Комиссии и Генеральной Ассамблеи, взносы в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов уменьшаются.

Поэтому членам Комиссии следует настоятельно призвать свои соответствующие правительства увеличить свои взносы в Фонд или командировать юриста сроком примерно на один год для работы в Секторе права международной торговли Управления по правовым вопросам.

6. В заключение он чтит память профессора Виллема Виса, бывшего Секретаря Комиссии, умершего после предыдущей сессии.

Заседание прерывается в 11 час. 00 мин. и возобновляется в 11 час. 35 мин.

Г-н Херрманн (Секретарь Комиссии) занимает место Председателя.

ВЫБОРЫ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ

7. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), поддержанный г-ном ГЕНЧЕВЫМ (Болгария), говорит, что он хотел бы предложить на пост Председателя двадцать седьмой сессии кандидатуру г-на Морана (Испания) при том понимании, что Председателем двадцать восьмой сессии будет представитель группы восточноевропейских государств.

8. Г-н Моран (Испания) избирается Председателем путем аккламации.

9. Г-н Моран (Испания) занимает место Председателя.

УТВЕРЖДЕНИЕ ПОВЕСТКИ ДНЯ

10. Г-н МЕЛЕН (Франция) говорит, что, к сожалению, секретариат не смог своевременно подготовить на французском языке текст доклада Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее семнадцатой сессии (A/CN.9/392). В результате делегации франкоговорящих стран не имели времени на консультации со своими правительствами по указанному докладу.

11. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что следует выразить признательность секретариату за проделанную им великолепную работу по добросовестному отражению решений, принятых Рабочей группой после двух сессий. Поэтому он надеется, что прения по вопросам, обсуждавшимся на этих сессиях, не будут возобновлены, поскольку такая процедура затянет работу текущей сессии.

12. После обсуждения процедурных вопросов, в котором приняли участие г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко), г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), г-н ПОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) и г-н БАВЫКИН (Российская Федерация), г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что Управление по обслуживанию конференций в целом и Служба французских письменных переводов в частности недоукомплектованы и перегружены работой, а жесткое расписание еще более усугубляет положение. В будущем Комиссия снизит рабочую нагрузку на подразделения по обслуживанию конференций. Переходя к составлению расписания совещаний, он говорит, что обсуждение сложного вопроса закупок следует завершить до того, как Комиссия приступит к обсуждению вопроса об арбитраже.

13. Повестка дня утверждается.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ

ТИПОВОЙ ЗАКОН ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ЭТОГО ЗАКОНА (A/CN.9/393)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (A/CN.9/389, A/CN.9/392 и A/CN.9/394)

14. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли), представляя этот пункт, говорит, что Рабочая группа по новому международному экономическому порядку посвятила вопросу закупок свои шестнадцатую и семнадцатую сессии. На своей шестнадцатой сессии, доклад которой содержится в документе A/CN.9/389, Рабочая группа приняла решение о необходимости разработки специальной процедуры для закупок услуг под названием "Запрос предложений услуг", которая содержится в статье 39 бис, с целью распространения сферы действия проекта типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг на закупки услуг. На своей семнадцатой сессии Рабочая группа приняла два решения, нашедшие отражение в докладе этой сессии (A/CN.9/392) и приложении к нему, которое озаглавлено "Проект Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг" и ляжет в основу дискуссий на нынешней сессии Комиссии.

15. Первое решение заключается в том, чтобы включить типовые положения о закупках услуг в отдельную главу, касающуюся закупки услуг, — главу IV бис "Запрос предложений услуг". Эта глава предусматривает три метода отбора выигравшего предложения. Второе важное решение заключается в том, чтобы, наряду с запросами предложений услуг, для закупок услуг могли использоваться все другие методы, используемые для закупок товаров (работ). Были также проведены дискуссии с целью упростить структуру Типового закона для того, чтобы облегчить принятие основанных на нем законов теми государствами, которые работают в этом направлении. Рабочая группа также рекомендовала проект поправок к Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (A/CN.9/394) на предмет их утверждения одновременно с измененным проектом Типового закона.

16. Г-н УОППАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что формулировка отдельных положений является в основном удовлетворительной и отражает достигнутый прогресс. Два остающихся вопроса, которые касаются главы IV бис и в связи с которыми Комиссии следует действовать так же, как она это делала в прошлом, — это структура Типового закона и вызывающая определенную озабоченность многочисленность предусмотренных им методов. Возможно, предпочтительнее было бы, если бы Комиссия поручила решение этих вопросов рабочей группе, которая затем могла бы представить свои выводы самой Комиссии.

17. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что многочисленность методов не должна вызвать какой-либо серьезной проблемы, поскольку государства могут использовать любые методы по своему желанию. Комиссия может отметить, что согласие на включение всех существующих методов было достигнуто после трудных переговоров, однако вновь поднимать этот вопрос было бы неразумно. Предложение поручить рассмотрение этого вопроса рабочей группе — не очень удачное, поскольку в конечном итоге решение выносит сама Комиссия. Была проделана большая работа по разработке упомянутой структуры, и делегациям следует сосредоточить свои усилия на работе по существу, а не заниматься обсуждением второстепенных вопросов.

18. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) соглашается с представителем Канады: находящиеся на рассмотрении Комиссии предложения явились результатом длительных дискуссий и важно, чтобы Комиссия как можно скорее приступила к рассмотрению имеющей решающее значение статьи 16. В любом случае трудно будет найти время для составления графика заседаний рабочей группы.

19. Г-н МЕЛЕН (Франция) одобряет взгляды двух предыдущих выступающих. Согласие в отношении возможности использования всех методов было достигнуто на основе консенсуса и вновь поднимать этот вопрос не следует. Он согласен с тем, что для Комиссии в целом важно на раннем этапе своей работы заняться рассмотрением статьи 16.

20. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) спрашивает, было ли решение включить услуги в Типовой закон принято Комиссией или Рабочей группой.

21. Г-н ГО ПХАИ (Сингапур) поддерживает взгляды, высказанные представителем Соединенного Королевства, и соглашается с тем, что Комиссии следует как можно скорее приступить к работе по существу.

22. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что вопрос о дополнительном включении услуг в Типовой закон рассматривался Комиссией на ее двадцать шестой сессии и отражен в пункте 262 ее доклада Генеральной Ассамблее (A/48/17). Комиссия должна отметить, что государства, не заинтересованные в услугах, по-прежнему могут использовать Типовой закон о закупках товаров (работ), уже принятый Генеральной Ассамблеей.

23. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что его делегация резервирует свою позицию по проекту Типового закона.

24. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает Комиссии рассмотреть проект Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, содержащийся в приложении к документу A/CN.9/392.

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ

Преамбула

25. Преамбула принимается.

Статья 1

26. Статья 1 принимается.

Статья 2 (a)

27. Статья 2 (a) принимается.

Статья 2 (b)

28. Статья 2 (b) принимается.

Заседание закрывается в 13 час. 00 мин.

Краткий отчет о 521-м заседании

Вторник, 31 мая 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.521]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 05 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 2, подпункт (c) (продолжение)

1. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) со ссылкой на определение термина "товары" просит разъяснить, следует ли рассмаривать услуги, оказанные в связи с поставкой товаров, как включающие перевозку. Возникает вопрос, не является ли в данном случае упоминание закупки услуг излишним, поскольку такая закупка аналогична фрахту транспортных средств, что представляет собой услугу.

2. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, на его взгляд, по крайней мере из испанского текста явствует сопутствующий характер услуг, предоставляемых в связи с поставкой товаров. Согласно содержащемуся в проекте определению товары означают предметы любого вида и описания, а также услуги, сопутствующие поставкам товаров, если стоимость таких сопутствующих услуг не превышает стоимости самих товаров.

3. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) хотел бы знать, что произойдет, если предположить, что закупающая организация хочет приобрести определенное количество товаров, а их перевозка не включена в цену, в силу чего закупающая организация вынуждена приобретать транспортные услуги — будут ли в данном случае эти услуги рассматриваться как товары или как услуги?

4. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ заявляет, что насколько он понимает, когда закупающая организация запрашивает тендерные заявки на поставку товаров, в тендерной документации следует указывать, что перевозка должна включаться в окончательную цену на эти товары. Даже если при запросе тендерных заявок на поставку товаров вопрос о перевозке не упоминается, то должно быть очевидно, что закупающая организация, по всей вероятности, ожидает, что товары будут доставлены в место назначения и тогда не возникает вопроса о заключении договора об услугах; совершенно очевидно, что намерение закупающей организации состоит в том, чтобы товары были доставлены в место назначения и что поставщик должен решить этот вопрос по своему усмотрению.

5. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) предлагает один из путей решения этой проблемы закупающей организацией. Он указывает, что если договор о закупке товаров не включает в себя перевозку, то, возможно, это обусловлено наличием у закупающей организации своих собственных транспортных средств. Однако если дело

обстоит иначе и необходимо заключить отдельный контракт на перевозку, то на такие транспортные услуги будут распространяться положения Типового закона, относящиеся к закупке услуг. Все будет зависеть от структуры договора.

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять подпункт (c) статьи 2.

7. Предложение принимается.

Статья 2, подпункты (d) и (d бис)

8. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает, что включение в конце подпункта (d бис) формулировки, заключенной в скобки, обусловлено возможной неясностью относительно некоторых объектов закупок, например интеллектуальной собственности, которые могут рассматриваться в некоторых правовых системах в качестве товаров, а в других - в качестве услуг. Поэтому Редакционная группа предусмотрела возможность указания государством, принимающим Типовой закон, определенных категорий услуг. Хотя оратор не хотел бы предлагать каких-либо изменений к данному тексту, было бы целесообразно включить в Руководство по принятию Типового закона краткое разъяснение мотивов, побудивших заключить текст в скобки; в противном случае в некоторых правовых системах может предполагаться, что все эти объекты закупок должны быть отнесены к услугам. В Руководстве следовало бы указать, что это сделано для того, чтобы предусмотреть определенные неординарные ситуации, во избежание ошибочного толкования.

9. Г-н УЕМУРА (Япония), касаясь подпункта (d) статьи 2, высказывает мнение о том, что закупки работ должны регулироваться так же, как и закупки услуг. На последней сессии ЮНСИТРАЛ в связи с закупкой отмечалось, что качество услуг в значительной мере зависит от знаний и опыта поставщиков. Это обстоятельство побудило ЮНСИТРАЛ приступить к составлению новых положений о закупке услуг. По мнению оратора, применительно к закупкам работ существует аналогичная ситуация, поскольку строительство обычно включает в себя различные виды услуг, и закупающей организации трудно осуществлять надзор и контроль за качеством услуг, предоставляемых в ходе строительства. Если недостатки будут обнаружены после завершения работ, то устранить их эффективно будет уже поздно, и поэтому важно учитывать техническую компетентность подрядчиков при закупке работ. Следовательно, было бы целесообразнее приравнять закупку работ к закупке услуг, нежели к закупке товаров. Кроме того, в Соглашении ГАТТ о правительственных закупках работы рассматриваются как разновидность услуг. По этим причинам оратор предлагает исключить слово "работы" из Типового закона, а в Руководстве дать пояснение о том, что работы включаются в понятие услуг.

10. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) отмечает, что, хотя его делегация не возражает против рассмотрения вопроса об услугах в ЮНСИТРАЛ, она не согласна с формой решений, предложенных в приложении к документу A/CN.9/392. Оратор заявляет, что при рассмотрении темы услуг не следует вносить каких-либо поправок в Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), который, с точки зрения развивающихся стран, является исключительно важным. Включение в различные статьи этого документа концепции услуг равнозначно внесению поправок в Типовой закон, принятый в 1993 году. По мнению его делегации, надлежащей формой решения этого вопроса было бы включение отдельных положений, касающихся услуг, в протокол к Типовому закону 1993 года или в какой-либо отдельный документ.

11. Что касается подпункта (c) статьи 2, где содержится определение понятия "товары", то оратор отмечает, что товар это нечто осязаемое, материальное, тогда как услуги таковыми не являются. Поэтому некорректно утверждать, что товары включают услуги; необходимо дать два отдельных определения. У него нет предложений по решению этой проблемы, однако он полагает, что этот момент необходимо учесть при окончательной доработке текста.

12. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что первоначально у делегации его страны также были сомнения относительно включения услуг в определение "товаров", но после разъяснения Секретаря Комиссии она сочла нынешний текст приемлемым, поскольку многое будет зависеть от того, как сформулирован договор. Если цена товаров включает перевозку, то ее нужно включить в определение товаров.

13. Что касается определения работ, то оратор согласен с замечаниями делегации Японии. Работы относятся, скорее, к услугам, а не товарам, и применительно к ним не следует устанавливать тот же режим, что и в отношении закупок товаров. В таиландской правовой системе работы считаются видом услуг, поэтому его стране было бы намного легче согласиться с аналогичным режимом как для работ, так и для услуг. Логичнее было бы исключить слово "работы" с тем пониманием, что работы охватываются определением услуг.

14. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) в порядке разъяснения говорит, что, хотя он не намерен вступать в дискуссию, ему хотелось бы напомнить делегациям, что они не могут предлагать просто опустить слово "работы", ибо в 1993 году ЮНСИТРАЛ сама приняла Типовой закон о закупках товаров (работ). При анализе вопроса о возможном надлежащем режиме услуг можно было бы изучить другие виды закупок и решить, какой из них является наиболее схожим, однако в этом году задача ЮНСИТРАЛ состоит в том, чтобы добавить соответствующие положения об услугах без попыток исключить концепцию "работ", поскольку технически она это сделать не может.

15. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает заявление Секретаря. Насколько он понимает, ЮНСИТРАЛ обязана соблюдать определенные процедурные нормы, в силу которых нельзя изменять уже принятый закон, если в этом нет абсолютной необходимости. Это означает, однако, что замечания делегации Таиланда об используемой терминологии не должны приниматься во внимание.

16. Во-вторых, и это касается заявления делегации Индии, в Рабочей группе также имелось понимание, что ее мандат не позволяет вносить неоправданные изменения, поэтому редкие ссылки на услуги в нынешнем проекте - это тот минимум, который необходимо включить для выполнения задачи, поставленной перед Группой ЮНСИТРАЛ в 1993 году: разработать специальные положения о закупке услуг. Если не принимать отдельный закон, включающий все общие положения главы I, - а такой подход не получил поддержки четко выраженного большинства, - то единственным способом решения этого вопроса является включение ссылок на услуги в различные положения Типового закона.

17. Что касается определения "товаров", то оно, по мнению оратора, приближается к определению, закрепившемуся в действующем праве, хотя он не видит необходимости в выделении подчеркиванием столь значительной части текста. Определение товаров сходно с определением, которое содержится в Конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров и которое послужило основой для концепции, включенной в Типовой закон.

18. И наконец, как отметили другие делегации, ссылка на товары и услуги в одном и том же определении приводит, по всей вероятности, к смещению двух различных понятий. Однако такой результат, возможно, неизбежен, и его

делегация не хотела бы вносить ненужных изменений в уже существующее определение.

19. С другой стороны, сомнительно, чтобы было целесообразно указывать, в документации по привлечению тендерных заявок, что в таких заявках должна быть оговорена цена сопутствующих услуг. По мнению оратора, намерение Комиссии состояло в том, чтобы закупки таких услуг осуществлялись отдельно и поэтому регулировались главой IV бис.

20. То же самое можно сказать и о закупке работ; если с самого начала оговаривается, что сопутствующие услуги должны предоставляться в ходе работ, то упомянутые услуги будут регулироваться нормами, применяемыми в отношении работ; если, с другой стороны, сопутствующие услуги закупаются отдельно, то они должны регулироваться нормами, применяемыми в отношении услуг.

21. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) сообщает, что Типовой закон, содержащийся в приложении к докладу ЮНСИТРАЛ о работе ее двадцать шестой сессии, издан в настоящий момент в виде отдельного документа.

22. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), которого поддержал представитель Австралии, говорит, что он согласен с заявлением делегации Канады, а именно с тем, что в комментарии следует разъяснить смысл подпункта (d бис). Соединенное Королевство хотело бы подчеркнуть важность комментария, особенно применительно к услугам.

23. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) отмечает, что делегация Канады сообщила ему, что текст, содержащийся в пункте 12 документа A/CN.9/394, где имеется ссылка на слова, взятые в скобки в подпунктах (c) и (d бис) в документе A/CN.9/392, удовлетворительным для этой делегации образом разрешает поставленный ею вопрос. Тем не менее, если какая-либо делегация считает формулировку пункта 12 неудовлетворительной, то об этом следовало бы сообщить именно сейчас.

24. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что подпункты (b), (d) и (d бис) преследуют одну и ту же цель: все они связаны с вопросом об услугах. Определение понятия услуг содержится в подпунктах (c) и (d). С другой стороны, согласно положениям подпункта (d бис), "услуги означают любой предмет закупок помимо товаров (работ)". Если определение услуг содержится в одном пункте, то нет необходимости повторять его в остальных. Поэтому возникает вопрос, действительно ли необходим подпункт (d). В любом случае определение понятия услуг следует давать в одном пункте.

25. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что содержание пункта 12 документа A/CN.9/394 является несколько неполным и, возможно, следовало бы добавить в него одно предложение, чтобы уточнить смысл сказанного.

26. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что Секретариат разделяет желание делегации Индии упростить и сократить положения проекта, находящегося на рассмотрении Комиссии. Рабочая группа достаточно обстоятельно обсуждала формулировку подпунктов (c), (d) и (d бис), однако ей не удалось выработать более четкую формулировку. Задача этих подпунктов не только дать определение услуг, но и оговорить, какие нормы применяются в зависимости от конкретного вида услуг. Фактически существуют три категории услуг, а именно: услуги, сопутствующие поставке товаров, услуги, сопутствующие работам, и услуги в целом. Нынешняя формулировка упомянутых подпунктов отражает этот факт.

27. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) интересуется, действительно ли необходимы слова, заключенные в скобки в подпункте (d бис). Если эти слова истолковывать в прямом смысле, то они могут служить оговоркой, которая позволяет отступать от положений Типового закона и на основании которой то или иное государство могло бы неправомерно исключить определенные услуги из сферы применения Типового закона, особенно с учетом открытого характера определения услуг в пункте 12 документа A/CN.9/394. Поэтому он задает вопрос, не предпочтительнее ли исключить слова в скобках, поскольку, если они будут сохранены, государства получат возможность пользоваться этим положением в целях, отличных от тех, которые преследует определение, содержащееся в самом проекте Типового закона.

28. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) полагает, что, по-видимому, есть необходимость разъяснить охват формулировки, заключенной в скобки как в подпункте (d бис), так и в Руководстве (документ A/CN.9/393). Ее цель состоит в том, чтобы дать государствам возможность уточнить, в каких случаях предмет закупки не должен относиться к категории товаров (работ), особенно в тех случаях, когда формулировка пункта (d бис) не является достаточно конкретной, а также в пограничных случаях. Тем не менее эта формулировка не должна использоваться для установления изъятий, которые не согласуются с Типовым законом. Поэтому, видимо, целесообразно, чтобы Редакционная группа изучила нынешнюю формулировку с целью убедиться, что она отражает имеющиеся намерения.

29. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы утвердить нынешнюю формулировку статей 2(d) и (d бис).

30. Предложение принимается.

Статьи 2(e)—(h) и статья 3

31. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статьи 2(e)-(h) и статью 3.

32. Предложение принимается.

Статья 4

33. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, хотя ему известно о том, что проект статьи 4 содержится в уже принятом Генеральной ассамблеей Типовом законе, ему, тем не менее, хотелось бы задать вопрос о целесообразности наделения государств правом принимать такие подзаконные акты, которые упоминаются в этой статье.

34. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что статья 4 ограничивается тем, что в ней обращается внимание национальных законодательных органов на некоторые вопросы, которые, возможно, не следует урегулировать в подзаконных актах, необходимых для введения в действие Типового закона. Кроме того, эта же формулировка содержится в тексте Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), принятом Генеральной Ассамблеей по рекомендации самой Комиссии, и сейчас ей было бы нецелесообразно рекомендовать какую-либо иную формулировку.

35. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) заявляет о своем полном согласии с мнением Председателя, хотя и понимает обеспокоенность, высказанную представителем Индии. Поэтому он предлагает включить в комментарий к статье 4 несколько примеров подзаконных актов, упомянутых в тексте, и сообщает, что его делегация намерена внести конкретные предложения на этот счет.

Статья 5

36. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 5.

37. Предложение принимается.

Статья 6

38. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что формулировка пункта 6 (с) неточна и не отражает поставленной цели, которая состоит в том, чтобы избежать дисквалификации подрядчиков на основании незначительных технических ошибок или упущений, которые встречаются весьма часто. Этот подпункт в его нынешней формулировке не содержит четкого объяснения того, какие ошибки и упущения влекут за собой дисквалификацию, а какие нет. В силу этого формулировку пункта необходимо соответствующим образом изменить.

39. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает, что данный пункт, уже принятый Редакционной группой, был тщательно рассмотрен в Вене и что следовательно Комиссия должна с осторожностью подходить к рассмотрению вопроса о возможных изменениях. В любом случае в испанском тексте со всей ясностью проводится различие между существенными и несущественными аспектами.

40. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает заявление Председателя и напоминает, что данный вопрос был обстоятельно рассмотрен в Вене, причем основная цель состояла в обеспечении соответствия статей 6 и 7. По его мнению, вносить новые изменения просто невозможно.

41. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) спрашивает, не следует ли в целях обеспечения последовательности и ускорения работы Комиссии установить такой порядок, при котором тексты, дословно воспроизводящие формулировки первого Типового закона, будут автоматически приниматься, а рассматриваться будут лишь те случаи, когда характер закупок услуг оправдывает принятие совершенно иных норм.

42. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) отмечает, что Комиссия практически и придерживается такого порядка. Существует Типовой закон о закупках товаров (работ), который уже был принят Комиссией, и сейчас речь идет не о пересмотре, а, как постановила Рабочая группа, о расширении этого закона в целях включения норм, касающихся закупок услуг. Соответственно в тексте были выделены изменения по сравнению с первоначальным Типовым законом; это сделано для того, чтобы не отрабатывать формулировки при рассмотрении каждого положения, а выяснить, считает ли Комиссия эти изменения приемлемыми или требующими поправок и дополнений в силу специфики закупок услуг. Новый текст должен быть не вторым типовым законом, а альтернативой для тех, кто хочет включить три категории закупок.

43. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выражает признательность Секретарю Комиссии за разъяснения, являющиеся полезным общим ориентиром, и соглашается с тем, что, насколько возможно, следует уважать уже принятый текст. Однако включение услуг в Типовой закон уже равносильно внесению поправки, и каждый имеет право высказать свое мнение по этому вопросу.

44. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) считает, что текст пункта 1(b) (v) статьи 6 неточен, поскольку, как ему представляется, он охватывает управляющих или служащих поставщиков, которые не должны иметь судимости за определенные уголовные преступления, и в этой связи оратор просит дать соответствующее разъяснение.

45. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) отмечает важность данного положения, особенно с точки зрения целостности самого процесса закупок. Задача, естественно, заключалась в том, чтобы охватить всех участников поставок товаров (работ), а теперь и услуг, и установить, что они должны быть непричастными к совершению каких-либо преступлений. Он спрашивает представителя Марокко, считает ли он, что применительно к закупкам услуг ссылка на управляющих или служащих порождает какие-либо трудности.

46. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития), касаясь пункта 6(с), говорит, что он сформулирован неудовлетворительным образом, поскольку важен не характер ошибки, а обязательность ее устранения.

47. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) полагает, что в тексте пункта (b)(v) на английском языке неправильно употреблено слово "disbarment"; он спрашивает, не следует ли сказать "debarment".

48. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что в тексте статьи на испанском языке нет ошибок. После этого пояснения он полагает, что Комиссия хотела бы принять статью 6 в целом.

49. Предложение принимается.

Статья 7

50. Г-н ЛЕВИ (Канада) отмечает, что в пункте 1 статьи 7 следовало бы сделать ссылку на главу IV бис.

51. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ указывает, что этот вопрос может быть решен после принятия всего текста в целом. А пока следует принять пункты 1 и 2 этой статьи.

52. Г-н ЛЕВИ (Канада) отмечает, что имеет место дублирование между положениями пункта 3 (а) (ii) и статьей 41 тер.

53. Г-жа САБО (Канада) отмечает, что во французском тексте пункта 3(b)(ii) следовало бы сделать ссылку на статью 41 тер, а не на статью 39 тер.

54. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что учитывая сложности, обусловленные перекрестными ссылками, этот вопрос можно было бы урегулировать, поручив Редакционной группе внимательно изучить соответствующие положения, особенно перекрестные ссылки.

55. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) предлагает исключить пункт 3(b) (ii) и таким образом оставить текст в первоначальной редакции.

56. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что, по его мнению, неясность возникла из-за того, что статья 23 касается содержания приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору, а статья 41 относится к привлечению предложений или ценовых котировок. Он полагает, что данный вопрос следует передать на рассмотрение Редакционной группе.

Заседание прерывается в 16 час. 35 мин. и возобновляется в 17 час. 05 мин.

57. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что Редакционной группе было бы целесообразно рассмотреть вопрос о соответствии пункта 3(b)(ii) остальному тексту проекта Типового закона.

58. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия принимает предложение Канады.

59. Предложение принимается.

60. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что, поскольку пункт 3(a)(v) противоречит пункту 3 (a)(iii), необходимо внести надлежащие исправления.

61. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что в пункте 3(a)(v) воспроизводится текст, который рекомендован государствам Генеральной Ассамблеей и который уже был принят.

62. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что пункт 3(a)(v) относится к "любым другим требованиям", которые не предусмотрены в пунктах 3(a)(v)-3 (a)(iv) и касается предквалификационных процедур. Эти требования должны соответствовать положениям пункта 3(a)(iii).

63. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, хотя, по его мнению, между пунктами 3(a)(iii) и 3(a)(v) нет какой-либо несовместимости, последний пункт можно было бы исключить.

64. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что исключение пункта 3(a)(v) ограничит возможности закупающей организации; поэтому следует сохранить этот пункт.

65. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что исключение пункта 3(a)(v) не ограничит возможности закупающей организации.

66. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 7, за исключением пункта 3(b)(ii).

67. Предложение принимается.

Статьи 8, 9 и 10

68. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статьи 8, 9 и 10.

69. Предложение принимается.

Статья 11, пункт 1

70. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в пунктах 3(a), b) и (c) статьи 41 бис устанавливаются три весьма широких исключения. В этой связи, быть может, было бы полезно предусмотреть применение к подобным случаям требования к ведению отчетности, устанавливаемого в пункте 1 статьи 11. В силу этого принятие решения по пункту 1 статьи 11 было бы целесообразно отложить до завершения рассмотрения статьи 41 бис.

71. Г-жа САБО (Канада) говорит, что во французском тексте пункта 1(i) бис содержится ссылка на пункт 1(b) статьи 41, которая, как представляется, не соответствует английскому тексту.

72. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) просит разъяснить причины включения в пункт 1(d) подчеркнутого текста.

73. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), отвечая на просьбу делегации Таиланда, говорит, что, когда заключается договор с каким-нибудь консультантом, работающим на почасовой основе, обычно заранее не известно, сколько рабочих часов ему понадобится. Поэтому в пункте 1(d) упоминается "база определения цены", которая позволит, например, рассчитать стоимость каждого часа работы консультанта. Это имеет особое отношение к закупкам услуг, равно как и слова "если они известны закупающей организации" в конце пункта 1(d), поскольку процесс закупок может начаться до окончания процесса обработки документации.

74. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что он по-прежнему не понимает, почему включены слова "если они известны закупающей организации". Он считает эти слова излишними, поскольку база определения цены в любом случае должна быть известна.

75. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что эта проблема отчасти обусловлена тем, что в соответствии с пунктом 1(e) закупающая организация должна подготовить краткое изложение оценки и сопоставления тендерных заявок, предложений, оферт или котировок и должна быть в состоянии включить в краткое изложение информацию по крайней мере о цене оферты, которую она акцептовала. В случае проведения процедур торгов цена становится известна после вскрытия всех тендерных заявок, и поэтому во избежание возникновения проблем в будущем был включен пункт 1(d); однако если применительно к услугам используется четвертый метод, предусматривающий установление порядка очередности рассмотрения тендерных заявок, то теоретически некоторые из них могут даже не вскрываться. Этим объясняется включение пункта 1(e). Делегация Соединенного Королевства ранее уже разъяснила причины включения пункта 1(d).

76. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, по мнению его делегации, после включения пункта 1(e) нет необходимости включать в пункт 1(d) подчеркнутые слова.

77. Оратор считает чрезмерным требование о том, чтобы закупающая организация выясняла базу определения цены, например, в иностранных государствах. Достаточно указать цену и основные положения и условия каждой тендерной заявки. Поэтому он предлагает исключить подчеркнутые слова в пункте 1(d).

78. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что, на его взгляд, сохранение подчеркнутых слов предоставит закупающей организации большую гибкость, поскольку в момент начала процедур цена еще может быть не известна.

79. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что подчеркнутая формулировка дает закупающей организации большую гибкость и отражает практику закупки услуг, поскольку большинство участников торгов не устанавливают твердую цену, а сообщают формулу, посредством которой ее можно рассчитать. Весьма важно, чтобы хотя бы по этой причине закупающая организация имела право включить в отчет базу определения цены, а не ее точное указание в цифровом выражении.

80. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 11 (1) в целом.

81. Предложение принимается.

Статья 11, пункты 2-4

82. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять текст пунктов 2-4 статьи 11 без изменений, учитывая тот факт, что в них воспроизводится Типовой закон ЮНСИТРАЛ, принятый в 1993 году.

83. Предложение принимается.

Статья 11 бис

84. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) просит разъяснить по каким соображениям были включены подчеркнутые формулировки. По мнению его делегации, в отличие от процедур торгов оферты, предложения или котировки не всегда могут быть отклонены. Поэтому необходимо обосновать включение указанных формулировок.

85. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что фактически оферты, предложения или котировки могут также отклоняться закупающей организацией при определенных условиях, предусмотренных в статье 11 бис, которая основывается на статье 33 первоначального Типового закона. В первоначальном Типовом законе статья 33 была включена в главу III, которая касалась исключительно торгов. Однако, когда Рабочая группа рассмотрела тему услуг, она приняла решение, что эта норма применима также к офертам, предложениям, или котировкам; таким образом существо статьи не изменилось, но при ее включении в главу I, касающуюся общих положений, указанные формулировки потребовалось подчеркнуть.

86. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять пункты 1, 2 и 3 статьи 11 бис.

87. Предложение принимается.

Статья 11 тер

88. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, как это указывается в сноске, статья 11 тер является новой и поэтому в ней нет подчеркнутых формулировок. Рабочая группа сочла целесообразным включить ее, поскольку она касается завершения процесса закупок и вступления в силу договора о закупках.

89. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что делегация его страны считает, что статья 11 тер сформулирована надлежащим образом, но хотела бы предложить небольшую поправку: вместо слов "в момент запроса предложений, оферт или котировок" в конце пункта 2 включить слова "в момент запроса или акцепта предложений, оферт или котировок".

90. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд), поддержанный г-ном ЛЕВИ (Канада), высказывает мнение, что дата вступления в силу договора должна указываться в момент запроса оферт, предложений или котировок, поскольку потенциальным поставщикам (подрядчикам) необходимо знать ее заблаговременно.

91. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, по мнению его делегации, о дате вступления в силу договора необходимо уведомлять в момент акцепта оферт, предложений или котировок.

92. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что поскольку, как представляется, ни один из членов Комиссии не поддерживает предложение делегации Индии, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 11 тер в ее нынешней формулировке.

93. Предложение принимается.

Статья 12

94. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) отмечает новаторский характер статьи 12, согласно которой уведомления о всех решениях о заключении договора о закупке подлежат опубликованию, включая случаи закупок из одного источника. Цель этого проекта статьи — защитить граждан от возможных злоупотреблений и способствовать открытости процедур закупок. В соответствующем комментарии ее, возможно, следует разъяснить более обстоятельно, указав, что уведомление должно быть опубликовано даже в случае договоров, заключаемых с помощью закупок из одного источника, чтобы сообщить подрядчикам о том, что подобные процедуры проводились. Такая практика закреплена в некоторых государствах, и ее следует распространить и на другие страны. Разъяснение, которое его делегация предлагает включить в комментарий, обратит внимание всех государств на такую практику с тем, чтобы они смогли принять ее, если сочтут это целесообразным.

95. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что в преамбуле проекта Типового закона ясно говорится, что его целью является развитие конкуренции. Сейчас же речь идет о защите интересов потребителей и налогоплательщиков; поэтому предложение делегации Соединенных Штатов весьма своевременно.

96. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что не может понять смысла пункта 1 статьи 12, и предлагает сформулировать его в более ясных выражениях. Как бы там ни было, он сомневается, что эту статью можно будет практически применять в крупных государствах, поскольку придется публиковать огромное количество уведомлений.

97. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, что смысл рассматриваемого пункта вполне ясен. Совершенно очевидно, что публикация таких уведомлений может быть сопряжена со значительными расходами, однако это та цена, которую должны платить граждане в виде налогов для обеспечения международного характера закупок - одной из целей, которые преследует Типовой закон. В любом случае пункт 3 статьи 12 дает государству право оговорить, что пункт 1 не применяется к случаям заключения договора, цена которого ниже определенной суммы. Иными словами, государства смогут снизить остроту проблемы, обозначенной делегацией Индии.

98. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что во многих странах уведомления о заключении договоров в обычном порядке публикуется в официальных бюллетенях. Статья 12 лишь отражает такую практику и является в полной мере удовлетворительной.

99. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) предлагает заменить слова "меньше..." в пункте 3 словами "составляет незначительную сумму" во избежание необходимости неоднократного пересмотра цены, указанной во исполнение этого положения в национальном законодательстве, в случае инфляции.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 522-м заседании

Среда, 1 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.522]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 05 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 12 (продолжение)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает Комиссии возобновить обсуждение статьи 12 проекта Типового закона о закупках товаров (работ) и услуг.

2. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) считает, что вместо конкретного указания цены в пункте 3 статьи 12, возможно, предпочтительнее было бы сказать: "когда цена договора составляет незначительную сумму".

3. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) соглашается с этим, добавляя, что пороговый уровень в отношении услуг может быть иным, чем применительно к работам или товарам. Возможно, лучше было бы, не меняя Типового закона, указать в комментарии, что законодатели в своих отдельных странах могут соответствующим образом адаптировать национальные правила.

4. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) соглашается с представителем Соединенных Штатов Америки относительно целесообразности указания в комментарии того, что каждое государство должно принять собственные правила и что конкретная сумма может быть различной в зависимости от того, идет ли в договоре речь о товарах (работах) или услугах. Статья 12 направлена на защиту прав поставщиков (подрядчиков), а также налогоплательщиков путем информирования их об имевших место закупках и принятых решениях о заключении договоров. Для закупающей организации важно знать, уведомления о каких решениях она должна публиковать.

5. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) и г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) поддерживают предложения предыдущих выступающих.

6. Статья 12 с внесенными в нее поправками принимается.

Статья 13

7. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли), отвечая на вопрос г-на ЧАТУРВЕДИ (Индия), говорит, что упоминание в строках 4 и 5 о "любом нынешнем или бывшем должностном лице или служащем" представляет собой попытку в максимально возможной степени исключить различного рода лазейки. Член совета директоров какой-либо компании, например, строго говоря, не является служащим, поэтому необходимо использовать оба термина.

8. Статья 13 принимается.

Статья 14

9. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что формулировка "которые создают препятствия... для участия" в пункте 1 статьи 14 является нечеткой, а фраза "в том числе препятствия на основе государственной принадлежности" является неуместной, поскольку государственная принадлежность во многих странах служит законным критерием отбора. Кроме того, нецелесообразным является включение слов "или услуг" во второе предложение пункта 2.

10. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, хотя в некоторых странах местные подрядчики действительно имеют преимущества, сформулированный в пункте 1 статьи 14 общий принцип согласуется с выделением в преамбуле преимущественного значения международных закупок.

11. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) говорит, что поскольку в данной статье речь идет главным образом о товарах, то нет оснований включать в нее слово "услуги".

12. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки), поддержанный г-ном ЛЕВИ (Канада), говорит, что ссылку на услуги следует включить в статью 14 и что применительно к различным услугам могут также использоваться торговые знаки. Происходит чрезвычайно быстрое расширение сферы услуг, и рассматриваемая статья, несомненно, найдет свое применение в будущем.

13. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что вопрос об услугах относится к самым различным областям — от транспорта до компьютеров и что он представляет собой постоянно развивающуюся концепцию. Поэтому он согласен с целесообразностью сохранения ссылки на услуги в статье 14.

14. Статья 14 принимается.

Статья 15

15. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает принять статью 15 в ее настоящем виде.

16. Статья 15 принимается.

Статья 16

17. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, хотя ранее его делегация высказывалась критически в отношении статьи 16, теперь она убеждена в отсутствии альтернативы нынешнему тексту. Даже такая крайняя мера, как включение закупок товаров и услуг под отдельными заголовками, вызовет возражения иного рода. Однако он хотел бы предложить небольшие изменения редакционного характера. В пункте 2 статьи 16 после каждой упомянутой статьи следует в скобках дать описание метода, о котором идет речь, а в пункте 3 статьи 16 слово "процедуры" следует заменить словом "методы".

18. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что после тщательного изучения статьи 16 его делегация пришла к выводу, что в интересах обеспечения приемлемости Типового закона для широкого круга государств необходимо сохранить все методы, перечисленные в качестве вариантов. Перечисленные методы закупок являются всего лишь вариантами, и государства вправе менять их.

19. С точки зрения структуры статьи он убежден, что за исключением составления отдельных положений об услугах любая попытка изменить структуру статьи создаст новые проблемы. Поэтому Комиссии лучше всего ничего в ней не менять.

20. Г-жа САБО (Канада) говорит, что она не может поддержать предложение представителя Соединенных Штатов Америки о замене слова "процедуры" словом "методы". В первоначальном Типовом законе проводится различие между "методами" и "процедурами", и замена слова "процедуры" словом "методы" вызовет ненужную неопределенность.

21. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Международного банка реконструкции и развития) говорит, что он согласен со взглядами в отношении статьи 16, высказанными представителем Международной ассоциации адвокатов на совещании Рабочей группы в марте 1994 года. Во всем мире закупки услуг осуществляются, как правило, с помощью либо процедур торгов, либо запроса предложений. Поэтому пункт 3(b) следует исключить.

22. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) обращает внимание на ряд несоответствий между текстами проекта Типового закона на арабском и других языках. Во французском варианте, например, упоминается слово "records", которое на арабский язык переведено словом, означающим "реестр". Он был бы весьма признателен за разъяснение термина "товары", которое используется в проекте Типового закона. Важно знать, используется ли этот термин как общая концепция, подразумевающая вещные или интеллектуальные права, либо имеется в виду движимое или недвижимое имущество.

23. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что его делегация выступает за сохранение статьи 16 в ее нынешней редакции и против исключения пункта 3(b).

24. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что после тщательного изучения статьи 16 его делегация пришла к выводу, что ее нынешняя формулировка представляет собой наилучшее решение. Он не согласен с исключением пункта 3(b). Следует учитывать тот факт, что принимающие соответствующее законодательство государства в деле регламентирования любых закупок будут исходить из Типового закона, поэтому Типовой закон должен сделать доступными для закупающей организации все методы закупок. Сложные методы закупок, предлагаемые в главе IV бис, желательны только в том случае, если закупающие организации обладают временем и средствами, необходимыми для того, чтобы использовать связанные с ними сложные процедуры. Следует помнить и то, что обычные услуги все чаще приобретаются на основе подряда, выдаваемого в основном путем проведения торгов или конкурентных переговоров.

25. Относительно вопроса о том, какой термин лучше использовать в пункте 3: "методы" или "процедуры", - он отмечает, что в главе IV бис речь идет не о методах, а о методе закупок, который подразделяется на различные процедуры. В качестве компромисса можно было бы вместо слова "процедуры" использовать термин "метод" в единственном числе.

26. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) отмечает, что в пункте 1 речь идет о торгах как об обычном методе закупок, а пункт 3, как представляется, предполагает, что процедура торгов должна использоваться только в тех случаях, когда для этого есть разумные основания.

27. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что он поддерживает использование термина "метод" вместо слова "процедуры" в пункте 3 и сохранение пункта 3(b).

28. Что касается метода работы Комиссии, то ее члены должны иметь возможность высказываться по любому вопросу, даже если конкретный вопрос рассматривался одной из рабочих групп. Следует учитывать то обстоятельство, что не все члены Комиссии представлены в рабочих группах.

29. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что он поддерживает позицию, высказанную представителем Всемирного банка. У него складывается впечатление, что Комиссия не обладает надлежащим опытом для урегулирования всех сложностей, связанных с применением Типового закона к услугам, и потому стремится обеспечить автоматическое распространение всех методов закупок товаров на сферу услуг. Однако он предостерегает о том, что, поскольку многие методы не имеют соответствующей структуры, необходимо разработать подробные руководящие принципы их применения.

30. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что хотя нынешний вариант статьи 16 лучше предыдущего, но и он еще не совершенен. В пунктах 3(a) и (b) отсутствует четкое определение конкретных методов закупок услуг. В проекте текста следует вначале определить методы, а потом уже описывать процедуры, регулирующие их использование.

31. Г-н МЕЛЕН (Франция) говорит, что его делегация поддерживает нынешнюю редакцию статьи 16, хотя ее следует читать в сочетании с главой IV бис. Однако он согласен с делегацией Соединенного Королевства о том, что, несмотря на главу IV бис, можно использовать другие методы закупок, особенно применительно к закупкам небольшого объема услуг. В отношении пункта 3 текста на французском языке он отмечает, что ссылка на статью 39 бис теперь неверна, поскольку эта статья стала главой IV бис.

32. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что достоинством статьи 16 является то, что в ней проводится различие между товарами (работами), с одной стороны, и услугами — с другой, при сохранении прежней структуры Типового закона, утвержденного Комиссией в отношении методов закупок товаров (работ). Это ключевое положение позволяет ограничить основные методы закупок услуг одной сферой. Задача уменьшения количества методов может быть решена национальными законодателями. Наилучшим образом эта задача может быть решена путем включения некоторой дополнительной информации в комментарий, где найдут свое отражение сомнения некоторых делегаций относительно ряда второстепенных методов закупок и их применимости к закупкам услуг.

33. Г-жа САБО (Канада) говорит, что вопрос о том, следует ли использовать слово "метод" или "процедуры", может быть решен Редакционной группой. По поводу замечания представителя Германии она отмечает, что без отдачи определенного предпочтения новым методам весьма реальна опасность того, что неопытные закупающие организации могут не извлечь максимальной пользы из процедуры торгов. Поэтому в статью 16 не следует вносить изменения. В общем комментарии можно указать, что Рабочая группа осуществляла свою деятельность в присутствии представителей, обладающих большим опытом в области закупок, и что даже в тех случаях, когда делегаты не обладали достаточным опытом, они консультировались с экспертами в своих государствах.

34. Г-н УЕМУРА (Япония) говорит, что его делегация хотела бы знать, вписываются ли процедуры запроса предложений, предусмотренные Типовым законом, в процедуры торгов, которые сформулированы в Соглашении, заключенном в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

35. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает принять статью 16 в ее нынешней редакции, а предложения, сформулированные наблюдателями от Межамериканского банка развития и Всемирного банка, можно включить в комментарий. В этом комментарии можно даже указать, что некоторые государства могут при включении в свое законодательство Типового закона опустить пункт 3(b). Он согласен с представителем Германии в том, что, возможно, пункты 2 и 3 лучше поменять местами. В ответ на озабоченность, высказанную представителем Японии, он отмечает, что, хотя Типовой закон не следует терминологии ГАТТ, дух Соглашения ГАТТ в нем тем не менее отражен.

Заседание прерывается с 11 час. 48 мин. до 12 час. 22 мин.

36. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли), отвечая на вопрос г-на ТУВАЙАНОНДА (Таиланд), говорит, что в первоначальном Типовом законе первая часть статьи 16 — пункт 2 — предусматривала право закупающей организации использовать любые методы в соответствии со статьями 17, 18, 19 и 20, а вторая часть предусматривала обязательство указывать в отчете основания, по которым эти методы использовались. В тексте, находящемся на рассмотрении Комиссии, эти вопросы рассматриваются в двух отдельных пунктах: пунктах 2 и 4, соответственно; поэтому связующая фраза "и, если она это делает" была опущена.

37. Г-н ЛЕВИ (Канада), ссылаясь на пункт 4 статьи 16, говорит, что могут возникнуть проблемы при толковании слов "исходила для обоснования". В тех случаях, когда какой-то момент не подлежит обжалованию, вряд ли целесообразно требовать какие-либо обоснования, ибо сколь бы неубедительным ни было то или иное обоснование, подрядчик ничего не сможет сделать. Та же проблема возникает и в отношении пункта 1(b) статьи 41 сексиес.

38. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в обоих случаях такая формулировка была выбрана совершенно продуманно и ее следует сохранить, поскольку она представляет собой весьма важный элемент Типового закона.

39. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что он согласен с представителем Соединенных Штатов. Формулировка статьи 16 отражает компромисс между сторонниками того, чтобы выбор метода подлежал обжалованию, и теми, кто выступает против его обоснования, поскольку подобные вопросы находятся в ведении административных органов. Эти позиции удалось примирить, договорившись, что вопросы, о которых идет речь, относятся к компетенции государства. По мнению его делегации, крайне нежелательно было бы попытаться каким-либо образом нарушить это равновесие. Формулировка пункта 4 статьи 16, возможно, является нечеткой, поскольку ее можно понять как предусматривающую, применительно к услугам, требование обосновывать случаи использования предпочтительного метода запроса предложений услуг, что не соответствует практике, отвечающей существующему Типовому закону, и, конечно, не это имеется в виду. Формулировку этого пункта следует пересмотреть.

40. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) говорит, что пункт 4 статьи 16 означает лишь то, что в случае, когда закупающая организация использует иной метод, помимо обычного метода закупок, она должна обосновать или объяснить свой выбор. Возможно, предпочтительнее было бы в пункте 3 указать, что обычная практика заключается в использовании положений главы IV бис, в пункте 4 перечислить исключения применительно к услугам, а в пункте 5 дать отсылку на пункт 4 применительно к услугам и пункт 2 применительно к товарам (работам). Такая формулировка была бы гораздо более четкой.

41. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) отмечает, что во многих государствах предусмотренное статьей 11 бис правило, согласно которому закупающая организация не обязана мотивировать отклонение ею тендерных заявок, ограничивается требованием сообщения оснований для такого решения после вскрытия конвертов. Это ограничение имело целью помешать отклонению закупающей организацией всех тендерных заявок в случае поражения предпочтительного подрядчика.

42. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 16.

43. Предложение принимается.

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 523-м заседании

Среда, 1 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.523]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 10 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение);
ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392);
РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 16 (продолжение)

1. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что у него нет никаких возражений против предложения делегации Соединенных Штатов. Тем не менее, насколько понимает его делегация, пункт 2 статьи 16 Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) разрешает закупающей организации использовать какой-либо другой метод закупок, помимо процедур торгов, только в соответствии со статьями 17, 18, 19 и 20 и только при соблюдении условий, предусмотренных в этих статьях.

2. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 16 за основу и передать ее Редакционной группе для рассмотрения предложения Соединенных Штатов.

3. Предложение принимается.

Статьи 17 и 18

4. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статьи 17 и 18.

5. Предложение принимается.

Статья 19

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 19 за основу и передать ее Редакционной группе для рассмотрения возможности избежать повторения слова "provided" в английском тексте и замены слова "prestados" в испанском тексте другим, более подходящим термином.

7. Предложение принимается.

Статья 20

8. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что он согласен с текстом статьи 20. Вместе с тем он напоминает, что пункт 1(d) этой статьи, который разрешает закупающей организации производить закупки только у одного поставщика по соображениям стандартизации, был предметом продолжительного обсуждения в Рабочей группе. Хотя эта норма не вызывает больших проблем при закупке товаров, ее применение становится гораздо более сложным, когда предметом закупок является какая-либо услуга. Например, могут возникнуть этические проблемы. Соответственно, его делегация оставляет за собой право предложить при рассмотрении комментария к этому пункту включить ссылку на целесообразность урегулирования этого вопроса государствами согласно статье 4.

9. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 20.

10. Предложение принимается.

Статьи 21—35

11. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статьи 21—35.

12. Предложение принимается.

Глава IV

13. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, возможно, следовало бы несколько изменить название главы IV "Процедуры закупок иными методами, помимо торгов", учитывая, что сейчас проект включает в себя главу IV бис, где также говорится об ином методе закупок, помимо торгов.

14. Г-н ЛЕВИ (Канада) предлагает изменить название следующим образом: "Иные общие методы закупок".

15. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает рассмотреть также возможность употребления формулировки "альтернативные методы", предложенной г-ном Херрманном.

16. Г-н ЛЕВИ (Канада) поддерживает предложение г-на Херрманна.

17. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) предлагает заменить название главы IV следующим названием: "Двухэтапные процедуры закупок".

18. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) сомневается в целесообразности изменения названия главы, которое совпадает с текстом уже принятого Типового закона, если только это не оправдано специфическим характером услуг. В противном случае может быть создано впечатление, что этот вопрос требует особого подхода.

19. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ соглашается с тем, что, прежде чем вносить изменения, следует предпринять все усилия для обоснования необходимости в таких изменениях.

Статьи 37—41

20. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ, касаясь статей 37—41, отмечает, что внесенные в текст изменения отражают идеи, высказанные в ходе заседаний Рабочей группы, но что в иных отношениях данный текст сохраняет первоначальные формулировки уже принятого Типового закона. По этой причине, если нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять эти статьи.

21. Предложение принимается.

Глава IV бис

22. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает Комиссии приступить к рассмотрению главы IV бис, представляющей собой совершенно новый текст. Он отмечает, что, возможно, следует начать с решения проблемы названия, которое, по крайней мере в испанском тексте, совпадает с названием статьи 41 бис.

23. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в отношении названия главы у него не имеется возражений, но считает возможным перенести ее в главу III бис, поскольку глава III касается процедур торгов, которые являются основным методом закупок товаров (работ), а глава IV бис касается услуг.

24. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что глава IV бис касается процедуры запроса предложений. В английском тексте главы III употребляется слово "proceedings", а в главе IV речь идет о "procedures"; в тексте же на китайском языке в обоих случаях употребляется один и тот же термин. Кроме того, глава IV бис касается "procedures" или методов и, таким образом, находится в соответствии с главой IV. В целях приведения содержания главы IV бис в соответствие с содержанием глав III и IV он предлагает изменить ее название следующим образом: "Методы привлечения предложений услуг".

25. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) просит пояснить, по какой причине в английском тексте использованы две различные формулировки: одно в названии главы ("Request for proposals" ("Запрос предложений")), а другое в названии статьи 41 бис ("Solicitation of proposals" ("Привлечение предложений")). Не ясны причины проведения этого различия.

26. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) отмечает, что в пункте 54 доклада Рабочей группы говорится: "В частности, запрос предложений и конкурентные переговоры касаются случаев, когда закупающая организация не знает характера технического решения своих потребностей", тогда как в статье 39 говорится о тех случаях, когда закупающая организация придает особое значение качеству оказываемых услуг. Оратор спрашивает, правильно ли употреблять формулировку "запрос предложений", которая, как он только что отметил, предназначена для использования при особой ситуации. В документе A/CN.9/392 в связи со статьей 39 бис предлагаются три названия, одно из которых — "Специальная процедура для закупок услуг" — могло бы, возможно, быть использовано для решения данной проблемы.

27. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что у его делегации также имеются определенные сомнения относительно названия главы IV бис, так как не следует повторять формулировку "запрос предложений", используемую в статье 38. Поскольку при разработке правовых документов названия обычно откладываются на конец, он предлагает вернуться к данному вопросу после завершения рассмотрения главы. Что касается изменения ее месторасположения, то он напоминает, что структура Типового закона была предметом продолжительных обсуждений с целью придания большей последовательности окончательно принимаемому тексту, однако он согласен с тем, чтобы расположить ее после главы, касающейся процедур торгов, а затем изложить другие общие или альтернативные методы.

28. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что название главы связано с вопросом существа, которого он не будет касаться, так как это уже сделал представитель Германии. По его мнению, проблема отчасти обусловлена тем, что статья 38 названа "Запрос предложений". В его стране, а также, насколько ему известно, во Всемирном банке обычно употребляют аббревиатуру "RFP", или "request for proposals", т.е. термин, обычно используемый для обозначения данного метода выбора услуг. По этой причине и было выработано компромиссное решение о включении ссылки на "запрос предложений услуг". Для решения проблемы названия главы он предлагает заменить название статьи 41 бис на "Уведомление", чтобы обозначить процедуру, предшествующую запросу предложений или "RFP".

29. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выражает согласие с представителем Китая в том, что название главы IV бис является недостаточно четким. Совершенно очевидно, что эта глава содержит особые положения, касающиеся закупок услуг. По этой причине, если и заменять название главы, что он считает необходимым, то оно должно звучать так: "Методы закупок услуг". Он не согласен с использованием слова "уведомление", поскольку не ясно, о каком виде уведомления идет речь. Касаясь пункта 1 статьи 41 бис, в котором устанавливается, что закупающая организация "привлекает предложения услуг", он говорит, что этот пункт касается одного из методов закупки услуг и что не всегда возникает необходимость в привлечении предложений услуг. По его мнению, такой цели не ставилось. Кроме того, не упоминается о пригодности или квалификационных данных физического или юридического лица, которое будет предоставлять услуги; такую ссылку необходимо включить в статью 41 бис.

30. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) выражает согласие с выступлениями большинства предыдущих ораторов. Было бы целесообразно изменить местоположение главы и одновременно принять предложение Секретаря Комиссии о ссылке на "альтернативные методы", что позволит прояснить смысл последующих положений. Он также согласен с тем, чтобы изменить название главы, хотя он и считает, что Комиссии не следует уделять слишком много времени рассмотрению этого вопроса, особенно учитывая, что Рабочая группа уже обстоятельно обсудила его. Он считает, что название статьи 41 бис привносит неясность и что Редакционной группе следовало бы рассмотреть этот вопрос. В принципе цель состояла в том, чтобы отразить последовательность процесса закупок, которая заключается в публикации уведомления с запросом выражений заинтересованности в представлении предложений и в последующей рассылке соответствующих документов. Идея состояла в том, чтобы рассмотреть в статье 41 бис вопрос о процедуре уведомления, а документация по привлечению предложений рассылается в ответ на выраженную заинтересованность. Он не согласен с тем, чтобы статья называлась просто "Уведомление", хотя данное слово можно было бы включить в название.

31. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) задает вопрос о структуре главы. Хотя он и согласен с необходимостью ссылки на другие методы закупок, упомянутые в пункте 3(b) статьи 16, а именно двухэтапные процедуры торгов, запрос предложений и конкурентные переговоры, он не понимает, по какой причине требуются два вида процедур запроса предложений услуг: простая форма, изложенная в статье 38, которая применима как к товарам, так и к работам и услугам, и более сложные, но на его взгляд некорректные процедуры, которые изложены в главе IV бис. Он был бы признателен за соответствующие разъяснения. Наличие двух видов процедур осложняет положение закупающей организации, которая, в конечном итоге, должна принять решение о том, какую из этих двух форм применить к услугам. По его мнению, независимо от пункта 3(b) статьи 16, процедуры запроса предложений, предусмотренные в статье 38, не являются необходимыми и их следует исключить.

32. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что Редакционной группе следует принять к сведению ценное предложение Секретаря Комиссии относительно ссылки на "альтернативные методы закупок". Эту проблему, возможно, удалось бы решить, если использовать формулировку "основные методы закупок услуг" и предусмотреть альтернативные методы, применимые в отно-

щении товаров (работ) и услуг. Статью 41 бис можно было бы назвать "Объявление о привлечении предложений", хотя это название представляется в какой-то мере излишне пространным. Что касается заявления наблюдателя от Всемирного банка, то правительство его страны выступает против любых попыток исключить статью 38, которая будет применяться в тех случаях, когда потребности точно не известны, тогда как статья 41 бис предусмотрена для случаев, когда потребности известны со всей определенностью.

33. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) считает интересными идею изменить местоположение главы IV бис, а также предложение Канады относительно ссылки на "основной" или "предпочтительный" метод; в этом случае предложение Секретаря Комиссии назвать остальные методы "альтернативными" будет не только логичным и уместным, но и будет соответствовать изложению соответствующих вопросов в Руководстве. Что касается названия статьи 41 бис, то он полагает, что в ней речь идет именно об уведомлении и этот термин употреблен в самом положении.

34. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) поддерживает предложение Канады изменить название главы IV бис на следующее: "Уведомление о запросе предложений услуг".

35. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что в английском тексте пункта 1 статьи 41 бис слово "expression" следует заменить словом "expressions".

36. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что одна из процедур отбора, перечисленных в статье 41 сексиес, аналогична методу, предусмотренному в статье 38. Кроме того, когда складываются условия, предусмотренные в пункте 1(а) статьи 17, а именно когда для закупающей организации практически невозможно определить характеристики услуг, предположительно будет применяться статья 38. В этой связи уместно отметить, что методы, предусмотренные в статье 38 и главе IV бис, в определенной мере дублируют друг друга.

37. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, как это отметила делегация Канады, процедура, предусмотренная в статье 17, будет применяться в случае, когда неизвестны конкретные характеристики предмета закупки; в тех случаях, когда определенная информация может быть представлена, будет применяться процедура, предусмотренная в статье 41 бис.

38. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что невозможно со всей определенностью указать, при каких обстоятельствах будут применяться статьи 38, 39 или 41 бис. Поэтому необходимо применять ту статью, которая является наиболее уместной с точки зрения различных предусмотренных в ней процедур. Так, например, в статье 41 бис устанавливается требование об уведомлении, которого нет ни в 38, ни в 39 статьях. В статье 41 тер в отличие от статей 38 и 39 содержится подробный перечень данных, которые должны включаться в запросы предложений. Кроме того, критерии, изложенные в статье 41 кватер, весьма отличаются от тех, которые перечислены в статье 38.

39. Его делегация согласится с пожеланиями Рабочей группы и примет, таким образом, одиннадцать предусмотренных методов, хотя пять из них в случае услуг можно было бы исключить: двухэтапные торги, канадский метод, конкурентные переговоры, торги с ограниченным участием и запрос котировок.

40. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что предложение Канады относительно названия главы IV бис представляется уместным. Первую строку пункта 1 статьи 41 бис следовало бы сформулировать так: "закупающая организация привлекает запросы предложений услуг". Кроме того, в пункте 1 следует упомянуть о решениях о заключении договора, а также об опыте.

41. Г-н ЦИ ЧЖАОЮЙ (Китай) считает неуместным употребление слова "уведомление" в названии главы IV бис, поскольку в этой главе затрагиваются многие другие вопросы. Глава IV бис касается вопросов процедуры и должна включать в себя специальные методы, относящиеся к услугам.

42. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) спрашивает, не предполагается ли, что Комиссия должна завершить свою работу до проведения заседаний Редакционной группы.

43. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что Редакционная группа проводит свои заседания в ходе сессии ЮНСИТРАЛ. В состав группы входят шесть групп лингвистов, которые несут ответственность за подготовку соответствующих текстов на шести официальных языках Организации. В состав каждой лингвистической группы входит редактор служб письменного перевода Организации Объединенных Наций и присутствующий на сессии ЮНСИТРАЛ делегат, который, в качестве члена этой группы, представляет в первую очередь соответствующий язык, а не свое правительство. Группа занимается исключительно вопросами редактирования и если она обнаруживает, что какое-либо изменение может повлечь последствия с точки зрения вопросов существа, то она доводит это до сведения Комиссии для принятия соответствующего решения. Таким образом, с помощью Редакционной группы ЮНСИТРАЛ может рассмотреть итоги ее работы и принять окончательный текст в конце своей сессии.

Заседание прерывается в 16 час. 35 мин. и возобновляется в 17 час. 05 мин.

44. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) благодарит представителя Соединенных Штатов за красноречивую защиту рассматриваемых положений, в особенности главы IV бис. Вместе с тем он призывает делегацию этой страны попытаться понять обозначенные г-ном Хунжа проблемы, которые вызывают беспокойство ряда делегаций.

45. Делегация Соединенных Штатов предложила исключить статьи 38 и 39, с тем чтобы Комиссия сосредоточилась на главе IV бис. Делегация Соединенного Королевства, напротив, считает предпочтительным сохранить главу IV бис и сосредоточиться на статьях 38 и 39, а также на критериях их применения. Хотя он не хотел бы предлагать такое решение, чтобы не нарушать договоренности, достигнутой в рамках Рабочей группы, он тем не менее хотел бы изложить соображения, в силу которых Рабочая группа закрепила эти противоположные точки зрения. Как отметил г-н Хунжа, существо проблемы, связанной с этим текстом, состоит в критериях применения статей, что связано со статьей 16, которая была рассмотрена на предыдущей сессии, а также с трудностями, обусловленными статьями 38 и 39 и главой IV бис.

46. Все это обстоятельно обсуждалось в Рабочей группе, где было принято решение, что применительно к Типовому закону Группа не может выработать удовлетворительную формулу наложения соответствующего обязательства на закупающую организацию применять ту или иную процедуру и что она может лишь указать на предпочтительность наиболее тщательно разработанной процедуры, поскольку она обеспечивает максимальную степень открытости и защиты. Указанные принципы закреплены в преамбуле. Соединенное Королевство готово принять компромисс, достигнутый в рамках Рабочей группы.

47. Речь идет не о правовой проблеме, а скорее о том, как убедить государства в преимуществах положений, заложенных в Типовой закон. Речь идет о том, чтобы разъяснить государствам, что хотя и существует широкое разнообразие методов

закупок, необходим принцип, поощряющий транспарентность и открытость закупок. Это следует четко отразить в комментарии и докладе.

48. Иногда обстоятельства складываются так, что необходимы быстрые действия, и в этом случае рекомендуется применять менее сложную процедуру. При таких обстоятельствах Типовой закон дает принимающему его государству возможность предоставить закупающей организации право использовать по своему выбору любые процедуры, подходящие для каждого конкретного случая. Государство, принимающее Типовой закон, должно определить, какая ответственность налагается на закупающую организацию; при этом следует отметить, что в Типовом законе и в Руководстве по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ содержится ряд положений, направленных на то, чтобы не допустить установления неадекватных процедур государством, принимающим Типовой закон. Эти положения обеспечивают максимальную транспарентность и открытость процедур. Все эти факторы необходимо разъяснить принимающим Типовой закон государствам, в особенности с помощью Руководства.

49. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) отмечает, что его весьма беспокоит развитие событий в рамках Рабочей группы, а именно, обозначившиеся разночтения между текстом, который должен приниматься (Типовым законом), и содержанием Руководства. Этот вопрос связан с необходимостью "преподнести" текст или, иными словами, разъяснить его. Если между текстом Типового закона и Руководством будут существовать значительные расхождения и если необходимо убедить государства, что закон будет хорошо работать во всех случаях, а в Руководстве будет утверждаться обратное, то такое противоречие не будет способствовать принятию текста.

50. В этой связи часто упоминается о множественности вариантов, предлагаемых на выбор; однако при рассмотрении закона в нынешней редакции обращает на себя внимание тот факт, что в нем нет ни одного упоминания вариантов выбора, имеющихся у законодательных органов: упоминаются лишь варианты для закупающих организаций. Вместе с тем в Рабочей группе часто говорилось о вариантах выбора, которые должны иметь правительства, поскольку, естественно, не все государства примут Типовой закон во всей его полноте. В одном из положений предыдущих проектов прямо говорилось о вариантах выбора, которые будут иметь законодательные органы. Поскольку эти варианты не упоминаются в тексте самого Закона, он предлагает упомянуть их, по крайней мере, в сноске, как это делалось в других менее важных случаях. Недопустимо говорить о вариантах выбора исключительно в Руководстве. Это предложение исходит из надежды, что государства действительно используют текст в качестве образца, и, кроме того, оно отвечает идее обеспечения открытости, которая изложена в преамбуле.

51. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия), касаясь указания делегации Соединенных Штатов на то, что Типовым законом предусматривается одиннадцать процедур закупок, тогда как в Соглашении о закупках, разработанном в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), предусматриваются только три процедуры, говорит, что единственным решением, относительно которого членам Рабочей группы удалось прийти к согласию, было предоставление законодательному органу возможности выбора из одиннадцати предлагаемых методов. На его взгляд, это не просто, так как многие страны не имеют ни опыта, ни критериев в области закупок и не смогут выбрать наиболее подходящий из множества таких вариантов. Оратор сомневается, что ЮНСИТРАЛ сможет определить в Руководстве принципы, на основе которых законодательный орган сможет сделать выбор, поскольку даже Рабочая группа не смогла выработать общеприемлемого подхода к этой проблеме.

52. Оратор также отмечает чрезмерную пространность статьи 41 бис, которая излишне подробна и которая в той или иной форме направлена на включение в Типовой закон специального режима для услуг. Хотя большинство делегаций выступают против разработки отдельного текста по закупкам услуг, статья 41 представляет собой свод критериев, относящихся к закупкам услуг.

53. Оратор напоминает Комиссии, что цель Типового закона — помочь развивающимся странам и странам с переходной экономикой разработать свои собственные конкурентные критерии для закупок услуг. Однако не следует забывать, что хотя Организация Объединенных Наций через посредство ЮНСИТРАЛ может разработать Типовой закон и рекомендовать государствам принять его, они могут предпочесть принять Соглашение ГАТТ о закупках и использовать другие критерии в качестве образца вместо тех типовых положений, которые в настоящее время разрабатываются ЮНСИТРАЛ.

54. Типовой закон очень сложен и эта сложность усугубляется попытками включить закупки услуг. Поэтому делегация Германии безоговорочно поддерживает предложение Секретаря Комиссии о включении в статью 41 бис сноски с разъяснением возможности выбора из различных предлагаемых вариантов.

55. Г-н ЛЕВИ (Канада) поддерживает предложение Секретаря Комиссии об использовании сносок с целью разъяснения законодательным органам возможности выбора из различных методов и того, что нет необходимости принимать их во всей полноте. Он также полностью поддерживает заявления Соединенных Штатов и Соединенного Королевства о значении Типового закона и трудностях, которые возникают на нынешнем этапе. Статья 41 бис не является необходимой; метод, предусмотренный в статье 38, является относительно открытым и позволяет избежать бюрократических препятствий, вытекающих из статьи 41 бис. Однако в рамках Рабочей группы выдвигались доводы о необходимости установить процедуры, максимально приближающиеся по своему характеру к торгам. В качестве компромисса различные делегации просили включить в текст и другие методы, а также указать предпочтительный метод для закупок услуг.

56. Что касается озабоченности, высказанной Германией, то он отмечает, что если законодательным органам будет трудно определить, какие методы следует применять, то они вполне могут воспользоваться рекомендациями экспертов. Не следует только ради упрощения текста произвольно исключать какие-либо из методов, предусмотренных этой статьей.

57. Г-н АБУЛЬ ЭНЕЙН (наблюдатель от Регионального центра торгового арбитража, Каир) считает, что нет необходимости давать название главе IV бис и что вместо этого под первоначальным названием главы IV "Процедуры закупок иными методами, помимо торгов" следует включить два подзаголовка. Первый будет гласить "Общие процедуры закупок иными методами, помимо торгов" и относиться к закупкам товаров (работ) и услуг; а второй — "Специальные процедуры в отношении услуг" - будет относиться к статьей 41 бис и ее пунктам.

58. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) признает, что члены Рабочей группы, возможно, как отметил представитель Германии, прибегли к излишней детализации в своих попытках выработать приемлемый текст, однако указывает, что положения ГАТТ и Типовой закон существенно различаются. ГАТТ определяет, какая практика в сфере торговой политики является допустимой, например, справедливой или несправедливой, но не разрабатывает подробных операционных норм. Например, эта организация не определила понятие услуг. Типовой закон ЮНСИТРАЛ, несомненно, должен учитывать нормы ГАТТ, однако цель Типового закона вряд ли может

быть достигнута на основе этих норм. Как бы там ни было, предложение Секретаря Комиссии весьма любопытно, тем более, что в главе V уже имеются сноски, хотя они и преследуют иную цель.

59. Очевидно также, что Руководство должно быть приведено в соответствие с содержанием Типового закона. Хотя может создаться впечатление, что содержание Руководства не полностью соответствует проекту Типового закона, Рабочая группа никогда не стремилась отойти от положений этого проекта.

60. Что касается замечаний представителя Канады, то следует помнить, что в Типовом законе впервые предпринимается попытка подчинить закупки услуг жесткой государственной регламентации. Таким образом, речь идет об относительно новой для государств сфере и поэтому в отдельных случаях у них не будет иного выбора, кроме как прибегнуть к услугам экспертов. На практике Всемирный банк и сама Организация Объединенных Наций направляют экспертов в различные страны для оказания помощи государствам в этой сфере. Тем не менее перед Комиссией поставлена задача разработать максимально полный Типовой закон. Хотя рассматриваемый проект, вероятно, не отвечает критериям упорядоченности, простоты, последовательности и глубины анализа вопроса, которым должен соответствовать такой Типовой закон, однако в данных обстоятельствах проведенные обсуждения были, без сомнения, весьма полезны. И наконец, следует подчеркнуть, что Комиссия не занимается пропагандой применения того или иного конкретного метода закупок.

61. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) в связи с выступлением Секретаря Комиссии говорит, что в тексте необходимо ясно указать, что государства могут выбирать различные методы закупок, предусмотренные Типовым законом. В главе V действительно есть сноски, но необходимо решить можно ли таким способом урегулировать рассматриваемую проблему. Во всяком случае, делегация Индии предпочла бы не прибегать к такому решению, которое является далеко не самым оптимальным, и отмечает, что если ранее она и соглашалась с таким решением, то она это делала только для того, чтобы не вступать в конфликт с мнением большинства членов Комиссии.

62. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) считает, что в рассматриваемом тексте достигнуто удовлетворительное равновесие интересов различных членов Комиссии. Переделывать сделанное означало бы напрасную трату времени и ресурсов. Он признает, что можно предусмотреть несколько вариантов, поскольку условия в различных странах неодинаковы. Кроме того, Комиссия не уполномочена навязывать законодательным органам те или иные методы закупок. Предложение Секретаря, видимо, отвечает консенсусу в Комиссии относительно возможности включения в текст сноски с тем, чтобы обеспечить ясное понимание законодательным органом того факта, что он не обязан применять все методы, предусмотренные в Типовом законе, и может свободно выбирать те из них, которые наилучшим образом отвечают интересам страны.

63. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) полностью поддерживает предложение Секретаря о том, чтобы Комиссия более обстоятельно разъяснила государствам, каким образом следует выбирать метод или методы закупок. В самом тексте, возможно, необходимо указать, что государства не обязаны принимать все предусмотренные в нем методы.

64. В последние годы Всемирный банк рекомендовал своим государствам-членам принять Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), поскольку в данной области имеется лишь этот закон. Кроме того, Банк предоставляет консультационные услуги и финансовую помощь в целях содействия усилиям различных стран в этой области. Благодаря усилиям Банка Польша готовится представить Типовой закон на утверждение парламенту, а такие другие страны, как Болгария, Латвия, Словакия и Эстония, рассматривают возможность такого шага. Но все же Банк рекомендует Типовой закон с некоторыми оговорками. Например, он предлагает не применять метод конкурентных переговоров. После принятия рассматриваемого проекта, он, возможно, будет рекомендовать не применять и пункт 3(b) статьи 16. В итоге Банк в целом поддерживает как Типовой закон, уже принятый Генеральной Ассамблеей, так и рассматриваемый проект Типового закона и намерен и впредь содействовать принятию типовых законов ЮНСИТРАЛ.

65. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что не знает, как истолковывать замечание представителя Всемирного банка о том, что эта организация рекомендует Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) потому, что другого не существует, и выражает надежду, что Банк займет более позитивную позицию в этом отношении.

66. Что касается предложения Секретаря Комиссии, то он спрашивает, не будет ли целесообразным, чтобы Редакционная группа выступала в качестве неофициальной рабочей группы по подготовке текстов и сносок для включения в проект. Кроме того, может быть также рассмотрена возможность подготовки краткого примечания с изложением замечаний представителя Таиланда относительно пункта 3 статьи 12. Если упомянутые замечания будут включены в Руководство, то они могут остаться незамеченными, но этого не произойдет, если они будут оформлены в виде примечания.

67. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ выражает недоумение в связи с последними выступлениями. Типовой закон является лишь моделью закона, и законодательный орган может принять его полностью или взять из него то, что он считает целесообразным. Если Комиссия примет решение использовать звездочки или сноски, то ей это нужно будет делать во всех случаях, когда у законодательного органа имеется возможность выбора. С другой стороны, если Комиссия пожелает включить такие указания, то, по его мнению, одних звездочек будет недостаточно; законодательным органам необходимы руководящие положения. Идеи по разработке такого руководства можно высказать Секретариату.

68. Далее он переходит к вопросу, поставленному некоторыми членами в отношении коллизий между ГАТТ и Типовым законом. У него была возможность изучить положения ГАТТ и директивы Европейского сообщества относительно государственных закупок. Применяемые методы одинаковы, но называются они по-разному. Что касается ГАТТ, то следует подчеркнуть, что эта организация дает государствам инструкции относительно законов, которые необходимо разработать, тогда как ЮНСИТРАЛ предлагает модель, что превосходно дополняет нормы ГАТТ, носящие характер предписания. Таким образом, вопроса о несовместимости не возникает. Типовой закон предлагает один из возможных путей решения этих проблем, а уж законодательный орган решит, принять ли его полностью или частично.

69. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) как автор предложения использовать сноску говорит, что он не является особым сторонником этого метода. Он высказал его за неимением лучшего. Важно то, что Типовой закон в силу своего характера является факультативным; однако при отработке формулировок Рабочая группа и Комиссия обнаружили, что есть случаи, носящие более факультативный характер, чем другие. Главная идея состоит в том, чтобы получить целостный документ, который можно принять в его существующем виде только с техническими изменениями. Если предлагается решение, которое не удовлетворяет законодательный орган, то он может внести в него изменение. Так, например, происходило в случае Типового закона о международном торговом арбитраже. Нынешний Типовой закон предусматривает ряд возмож-

ных методов закупок, и никто не предлагает, чтобы государства приняли все эти методы. По его мнению, на возможность принять или отклонить различные предусмотренные методы следует указать не в отдельном руководстве, а в самом Законе. И наконец, поскольку речь идет о вопросе, заслуживающем самого обстоятельного обсуждения, содержание примечания должна определить Комиссия, а не Редакционная группа.

70. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) поддерживает заявления Председателя и Секретаря Комиссии. На Редакционную группу не следует возлагать обязанности по подготовке текстов по вопросам существа, особенно если сноски потребуется включить и в другие части Типового закона. В данном случае сноска имеет решающее значение. Оратор сожалеет, если в какой-то момент создалось впечатление, что он хочет отступить от компромисса, достигнутого в рамках Рабочей группы. Он просто хотел напомнить Комиссии о наличии другой позиции. Он относится к числу тех, кто считает возможным принятие некоторыми государствами всех методов, предлагаемых Типовым законом, но полагает, что в одной короткой сноске трудно сообщить государствам, сколько или какие методы следует применять. Такое разъяснение нужно включить в комментарий, но когда данный вопрос обсуждался в Комиссии и было предложено сопроводить каждую статью комментарием, такое решение было сочтено нецелесообразным. Он возражает против идеи включения примечания, поскольку Комиссия лишь напрасно потратит время на обсуждение его содержания.

71. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, возможно, звездочки следует использовать для того, чтобы отсылать читателя к соответствующим пунктам Руководства по принятию Типового закона. Возможно, следует выделить время для того, чтобы сообщить Секретариату соображения относительно текста этого Руководства.

Заседание закрывается в 18 час. 10 мин.

Краткий отчет о 524-м заседании,

Четверг, 2 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.524]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 05 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что встал вопрос о точном названии проекта Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, содержащегося в приложении к докладу Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее семнадцатой сессии (A/CN.9/392). Он предлагает оставить в качестве окончательного названия то, которое дано в приложении, сняв квадратные скобки и опустив слово "проект".

2. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что, учитывая принятие Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), представляется излишним в названии находящегося на рассмотрении Комиссии проекта Типового закона упоминать о товарах (работах). На самом деле, в настоящее время Комиссия занимается рассмотрением только услуг, а другие элементы рассматриваются в Типовом законе, разработанном ранее. Сохранение предлагаемого названия может означать, что государства должны будут читать оба типовых закона в увязке друг с другом.

3. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) согласен с тем, что Комиссия в настоящее время занимается рассмотрением вопросов, касающихся только услуг, и потому необходимо внести соответствующие поправки в название проекта Типового закона. Однако Комиссии следует предостеречь против внесения каких-либо изменений в уже принятый Типовой закон, который необходимо оставить в его нынешнем виде.

4. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что в действительности проект Типового закона касается не только услуг.

5. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что Рабочая группа уже рассмотрела вопрос о названии, о чем говорится в пунктах 16—18 ее доклада. Имелось в виду, что Комиссии предстоит определить наилучший способ включения в Типовой закон вопроса об услугах, возможно, в рамках сводного документа, касающегося товаров (работ) и услуг. Таким образом, будет два типовых закона: один - о товарах (работах) и другой — сводный документ, касающийся товаров (работ) и услуг. Остается только решить вопрос о точном названии сводного документа.

6. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) говорит, что, возможно, проще было бы назвать этот проект закона Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках. Название первого Типового закона было ограничительным, поскольку этот документ охватывал не все аспекты закупок, между тем как документ, находящийся сегодня на рассмотрении Комиссии, является более широким. Однако его делегация может согласиться и с нынешним названием.

7. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что в проекте Типового закона должно быть дано примечание, где было бы указано, что он представляет собой сводный документ, охватывающий все три аспекта, и четко определена взаимосвязь между обоими типовыми законами. Это примечание следует поместить на видном месте на первой странице.

8. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что обе формулировки представляются приемлемыми. У него, однако, сложилось впечатление, что предполагалось, что Типовой закон, находящийся сегодня на

рассмотрении Комиссии, заменит первый Типовой закон и останется единственным имеющим силу документом.

9. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что вопрос названия чрезвычайно важен. Короткое название не даст четкого представления о том, что именно охватывает этот документ, между тем как в действительности речь идет о товарах (работах) и услугах.

10. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) согласен с тем, что короткое название, содержащее упоминание только о закупках, будет вводить в заблуждение, поскольку не будет ясно, какие аспекты регулируются. С принятием этого проекта Типового закона появятся два типовых закона — один о товарах (работах) и другой — о товарах (работах) и услугах, - что может вызывать неопределенность, поскольку будут существовать два аналогичных, но не идентичных режима в отношении товаров (работ). Включение пояснительного примечания о взаимосвязи между обоими типовыми законами позволит удовлетворительным образом решить эту проблему.

11. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) соглашается с наблюдателем от Межамериканского банка развития. Если Комиссия не вынесет иного решения, то принятие второго Типового закона будет косвенно предполагать отмену первого, и этот вопрос Комиссии надлежит рассмотреть более тщательно.

12. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что во избежание путаницы, по-видимому, необходимо дать полное название, но он согласен с наблюдателем от Австралии относительно целесообразности дать на видном месте исчерпывающее пояснительное примечание.

13. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) говорит, что имеются две возможности: либо будут существовать два типовых закона — о товарах (работах) и о товарах (работах) и услугах, - либо будет действовать один, единообразный или стандартизированный типовой закон, охватывающий все три аспекта. Возможно, включение в название подобной формулировки позволит избежать неопределенности.

14. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что полное название, при всей его громоздкости, меньше вводит в заблуждение. Предложение наблюдателя от Австралии является весьма полезным. В любом примечании подобного рода можно просто указать, что существует закон о товарах (работах), но теперь имеется сводный документ, охватывающий также услуги, и что аспекты, касающиеся товаров (работ), в обоих типовых законах практически идентичны.

15. Г-н ЦИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что нынешний проект должен охватывать все три аспекта, поскольку настоящая работа Комиссии имеет целью дополнить работу, проделанную ранее, путем распространения Типового закона на услуги. Важно четко указать на взаимосвязь между этими двумя типовыми законами. Соответственно следует сохранить нынешнюю формулировку представленного Комиссии проекта Типового закона и, как предлагают другие делегации, добавить пояснительное примечание.

16. Г-н ГО (Сингапур) говорит, что его делегация поддерживает предложение о включении примечания, с тем чтобы было ясно, что Комиссия дополняет положениями о закупках услуг уже проделанную работу.

17. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) спрашивает, почему должно быть два типовых закона, если это связано с риском неопределенности.

18. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что Комиссия может, если того пожелает, отменить первоначальный Типовой закон, однако до сих пор ее позиция заключалась в том, что одни государства могут проявить интерес к товарам (работам) и использовать первый Типовой закон, а другие сочтут целесообразным использовать Типовой закон, охватывающий и закупки услуг. Даже при наличии единого текста некоторые государства не будут заинтересованы в положениях, касающихся услуг, и возникнет необходимость проведения консультаций по вопросу о том, как применять только отдельные положения этого единого текста. В сущности, эти два типовых закона удовлетворяют разные потребности, а применительно к одним и тем же вопросам они идентичны с точки зрения существа.

19. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) отмечает, что первый Типовой закон уже принят Генеральной Ассамблеей и попытка отменить его может вызвать еще большую неопределенность. Для внесения ясности должно быть достаточно пояснительного примечания.

20. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что Комиссия, следовательно, принимает название, ранее предложенное им на этом заседании, с включением пояснительного примечания.

Статья 41 бис. Привлечение предложений

21. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ вносит на рассмотрение статью 41 бис и предлагает членам Комиссии высказать свои замечания по ней.

22. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) предлагает, с учетом того, что значительная часть статьи 41 бис посвящена вопросу уведомления, каким-то образом включить слово "уведомление" в ее название. Во-вторых, редакция всей главы IV бис должна быть приведена в соответствие с общим принципом, согласно которому для закупок товаров (работ) предпочтительным методом являются торги, так как этот метод обеспечивает конкуренцию и транспарентность, а также открыт для международного участия. Статья 41 бис предусматривает публикацию уведомления как в национальных, так и международных изданиях. По мнению его делегации, предпочтение, которое закупающие организации в прошлом отдавали привлечению ограниченного числа знакомых им поставщиков (подрядчиков), является ошибочной политикой. Поэтому он спрашивает, следует ли сохранять пункт 3 статьи 41 бис, предусматривающий исключения из этого общего принципа. В-третьих, в пункте 4 указано, что необходимые документы должны направляться любому поставщику (подрядчику), запрашивающему их на основе уведомления. Если пункт 3 и содержащиеся в нем исключения будут опущены, то пункт 4 будет иметь смысл. Если же пункт 3 исключен не будет, то возможны случаи, когда уведомление опубликовано не будет, а в пункте 4 не указывается, каким образом эти документы могут быть получены упомянутыми подрядчиками (поставщиками).

23. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пункт 3 статьи 41 бис следует сохранить; однако необходимо подчеркнуть, что методы, о которых идет речь, должны использоваться только на исключительной основе и в тех случаях, когда это действительно оправдано. По мнению его делегации, требование публикации уведомления в изданиях как национального, так и международного распространения наносит ущерб странам третьего мира, которые являются получателями закупаемых товаров (работ) и услуг. Требование публикации уведомления в газете, имеющей широкое международное распространение, увеличивает издержки закупающей организации и создает преимущества для иностранных средств массовой информации в ущерб национальным. Поскольку предусмотрено также требование публикации уведомления на одном из языков, обычно используемых в международной торговле, поставщики должны связываться со

своими посольствами и знакомиться с местными газетами по вопросу об уведомлениях.

24. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что, хотя сформулированные в статье 41 бис методы являются предпочтительными для закупок услуг, в Типовом законе предусматриваются и иные процедуры. Так, пункт 3 важен тем, что в нем отражены основания, на которых закупающая организация может производить закупки с помощью торгов с ограниченным участием. По его мнению, на положения пункта 3 должны распространяться те же предварительные условия, как и в случае проведения торгов с ограниченным участием, и в начале пункта следует вставить слова "при условии утверждения вышестоящим органом". Далее в пункте 3(a) следует указать, что комплексный или специализированный характер услуг означает, что они могут быть закуплены только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), как это указано в статье 18, где говорится об условиях использования торгов с ограниченным участием. Кроме того, в пункте 3(a) опасно ссылаться на "поставщиков (подрядчиков), которые известны закупающей организации", поскольку это создает многочисленные лазейки для закупающей организации; следовательно, эти слова нужно исключить. Наконец, его делегация выступает за исключение пункта 3(c).

25. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) говорит, что он твердо убежден в необходимости сохранения пункта 3 в его нынешнем виде или с поправками, предложенными представителем Соединенного Королевства. На правительства не следует возлагать обязанность проверять десятки сложных предложений, особенно когда речь идет о сравнительно недорогостоящих проектах. Закупающие организации должны на основе объективного подхода составить краткие списки потенциальных поставщиков (подрядчиков) с целью исключить возможность неоднократного использования одних и тех же фирм.

26. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) предлагает изменить название статьи 41 бис, с тем чтобы она называлась не "Привлечение предложений", а "Приглашение направлять предложения". Он поддерживает предложение об исключении пункта 3(c).

27. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что он поддерживает предложение представителя Соединенного Королевства обусловить применение положений пункта 3 утверждением вышестоящим органом и считает, что пункт 3 с внесенными в него поправками следует сохранить. Одна из задач Типового закона заключается в содействии большей экономичности и эффективности закупок. Он возражает против исключения из пункта 3(a) слов "которые известны закупающей организации", поскольку это возложило бы слишком тяжкое бремя на закупающую организацию. Закупающие организации не должны разыскивать по всему миру поставщиков (подрядчиков). Обеспечением поставщиков информацией о том, какие услуги требуются, должны заниматься торговые агенты и посольства.

28. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что его делегация не считает нужным вносить изменения в пункты 2 и 3 статьи 41 бис и возражает против исключения пункта 3(c). Он предлагает включить в пункт 1 ссылку на квалификацию и опыт тех, кто будет предоставлять услуги.

29. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что ему не понятно, каким образом публикация уведомления в газете, имеющей широкое международное распространение, может быть невыгодной. В пункте 3 статьи 41 бис повторяются уже оговоренные аспекты, и содержащиеся в нем исключения следует опустить.

30. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) поддерживает предложение обусловить применение положений пункта 3 утверждением вышестоящей организацией. Однако он возражает против исключения из пункта 3(a) слов "которые известны закупающей организации", поскольку это создало бы опасность нарушения закона. Наконец, он считает, что в пункте 2 достаточно употребить слова "широкое распространение", а слово "международное" следует исключить.

31. Г-н ФРИС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает предложение о включении в пункт 3 статьи 41 бис ссылки на утверждение вышестоящим органом. Он согласен с тем, что слова "которые известны закупающей организации" действительно создают определенные проблемы. Крайне важно, чтобы Типовой закон не предлагал закупающим организациям иметь дело лишь с узким кругом поставщиков (подрядчиков). Он предлагает добавить в пункт 3 требование ведения отчета, аналогичное тому, которое предусмотрено статьей 11. Такое требование может дать дополнительные гарантии и помочь закупающим организациям в составлении кратких списков поставщиков (подрядчиков).

32. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что его делегация выступает за сохранение пункта 3 и считает, что в Типовом законе должны быть учтены особые условия, характерные для развивающихся стран, перед которыми стоит задача закупок услуг. Пункт 3 обеспечивает определенную гибкость и делает возможным более широкое применение Типового закона.

33. Хотя текст главы IV бис в целом значительно улучшен по сравнению с предыдущим вариантом, его еще нельзя считать удовлетворительным. Его делегация в надлежащее время изложит свою позицию в отношении статьи IV бис в целом.

34. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) говорит, что проект Типового закона предлагает сложную структуру закупок услуг. Пункты 3(a) и (b), которые предусматривают торги с ограниченным участием и исключения из положений пунктов 1 и 2, следует сохранить. Хотя, возможно, международная публикация действительно является наилучшим средством обеспечения транспарентности, связанное с ней распространение публикаций создаст ряд проблем практического характера. Поэтому необходимо разработать положение об ограничении требований публикации. С другой стороны, пункт 3(c) о характере закупаемых услуг следует исключить.

Заседание прерывается в 11 час. 45 мин. и возобновляется в 12 час. 10 мин.

35. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) согласен с тем, что пункт 3(c) можно исключить. Однако он не поддерживает предложение об исключении из пункта 3(a) слов "которые известны закупающей организации". Снятие этого ограничения создаст трудности для закупающих органов, которые будут вынуждены придерживаться общего подхода, чтобы избежать нарушения закона.

36. Он также не согласен с наблюдателем от Швейцарии в том, что пункт 3 содержит повторы. Пункт 2 предусматривает отход от требования публикации в тех случаях, когда круг участников ограничен исключительно внутренними поставщиками (подрядчиками) или когда, с учетом невысокой стоимости закупаемых услуг, закупающая организация решает, что в представлении предложений будут заинтересованы, вероятно, только внутренние поставщики (подрядчики). В то же время положения пункта 3(b) не ограничены внутренними поставщиками. Поэтому пункты 3(a) и (b) следует сохранить в их нынешнем виде.

37. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что обсуждаемый вопрос представляет особый интерес для Таиланда. Национальные законодатели, как правило, озабочены экономичностью и транспарентностью. С точки зрения экономичности или рентабельности национальные законодатели больше

заинтересованы в уменьшении расходов внутренних налогоплательщиков, чем в содействии деловой активности иностранных средств массовой информации. Кроме того, расходы на публикацию каждого уведомления о закупках в издании, имеющем широкое международное распространение, будут чрезмерно высокими. И если все государства международного сообщества будут публиковать свои уведомления, то уже объем публикаций будет колоссальным. Метод, используемый властями Таиланда, заключается в публикации приглашений направлять предложения в местных газетах, выходящих на английском языке и имеющих широкое распространение, и в направлении циркулярных писем иностранным посольствам в Таиланде. Затем задачу доведения такой информации до поставщиков в государствах, которые представляют эти посольства, выполняют сами посольства.

38. Внутренняя транспарентность процесса закупок важнее международной транспарентности; для достижения такой транспарентности в Таиланде был создан орган по борьбе с коррупцией, осуществляющий контроль за деятельностью должностных лиц тайской администрации. Предложение представителя Соединенных Штатов о включении требования ведения отчета является разумным и, возможно, представляет собой приемлемое решение. С другой стороны, его делегация не может поддержать какой-либо слишком далеко идущий и дорогостоящий подход, возлагающий чрезмерное экономическое бремя на национальных налогоплательщиков.

39. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что исключение из пункта 3(a) слов "которые известны закупающей организации" создаст неопределенность. Поэтому указанные слова следует оставить, особенно учитывая тот факт, что поставщики услуг, как правило, известны закупающим органам.

40. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) отмечает, что использование определенных выражений вызывает предсказуемую реакцию со стороны некоторых членов Комиссии. Понятие "торги с ограниченным участием", например, тут же вызвало негативную реакцию у некоторых членов Комиссии. Он отмечает, что ведущиеся в настоящее время прения касаются принципов транспарентности, международной конкуренции в государственных закупках и открытости, которых уже придерживается Комиссия. Принципмеждународной конкуренции в государственных закупках, например, уже закреплен в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и является одним из наиболее значительных достижений Комиссии в этой области. Эти принципы должны быть закреплены и в типовых положениях о закупках услуг.

41. Он не будет возражать против исключения пункта 3(c), но напоминает, что Комиссия при рассмотрении статьи 16 согласилась относительно того, что метод закупок, предусмотренный в пункте 3(c), будет предпочтительным методом предоставления услуг. Поэтому до вынесения Комиссией решения по статье 41 бис он резервирует за собой право вернуться к этому вопросу позднее. Кроме того, в случае исключения пункта 3(c) потребуется разработать механизм утверждения. Один из подходов мог бы предусматривать взятие за основу формулировок статьи 18, а именно, что торги с ограниченным участием могут использоваться в тех случаях, когда услуги по причине их высокосложного или специализированного характера имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков). В подобных случаях эти условия можно считать объективным критерием. Такой подход, возможно, развеет озабоченность, высказанную представителем Таиланда, особенно если пункт 3(a) построить следующим образом: "когда закупаемые услуги имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), при условии, что она привлекает предложения от всех тех поставщиков (подрядчиков), которые ей известны". В таком случае закупающий орган будет защищен от обвинений в неприменении положений пунктов 1 и 2.

42. Относительно предложения представителя Таиланда исключить из пункта 2 ссылку на публикацию в газетах, имеющих международное распространение, он говорит, что этот предпочтительный метод закупок услуг предполагалось разработать таким образом, чтобы он, насколько это практически возможно, приближался к торгам. Кроме того, этот метод был согласован на предыдущей сессии Комиссии и принят Генеральной Ассамблеей. В этой связи он ссылается на статью 22(2), предусматривающую точно такое же положение, как и то, которое содержится в статье 41 бис(2). Если метод закупок не будет учитывать эти принципы, то у его делегации возникнут сомнения относительно того, действительно ли этот метод закупок услуг является предпочтительным.

43. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что некоторые исключения, сформулированные в пункте 3, уже охвачены пунктом 2. Он согласен с наблюдателем от Всемирного банка в том, что критерий низкой стоимости, сформулированный в пункте 3(b), может быть использован для обоснования факта непубликации уведомления на международном и национальном уровнях; этого нельзя сказать о пункте 2. Однако сфера охвата пункта 3(c) слишком широка. Кроме того, пункт 3(a) сформулирован весьма расплывчато и нуждается в редактировании.

44. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит по поводу анализа, данного представителем Таиланда, что пункт 3 является исключением по отношению к пунктам 2 и 1. Он согласен с замечаниями представителя Соединенного Королевства относительно международной рекламы и считает, что пункт 3(c) не так уж и важен. Пункт 3(b) развеет озабоченность представителя Таиланда по поводу рентабельности. Что касается механизма утверждения, то соответствующие формулировки, включенные в различные положения Типового закона, являются факультативными. Он согласен с представителем Соединенного Королевства в том, что выражение "которые известны закупающей организации" является очень неопределенным, и предлагает совсем исключить его. Однако требование ведения отчета включить в текст необходимо. Закупки услуг отличаются от закупок товаров, однако, как явствует из преамбулы, общие программные цели охватывают услуги.

45. Г-жа САБО (Канада) говорит, что ее делегация в целом поддерживает замечания, высказанные наблюдателем от Всемирного банка, кроме его предложения исключить пункт 3(c). Что касается предложения относительно вступительной формулировки пункта 3, то Комиссия могла бы подумать о включении нового подпункта в пункт 11, с тем чтобы обеспечить отражение в отчете любого решения, принятого в отношении непубликации уведомления. Касательно пункта 3(a), она согласна с предложением делегации Соединенного Королевства исключить слова "которые известны закупающей организации".

46. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) говорит, что публикация уведомлений в газетах, имеющих широкое международное распространение, может быть экономически выгодной в том отношении, что такие уведомления позволят с помощью конкуренции снизить цены. Хотя торговые атташе действительно несут ответственность за информирование об уведомлениях о торгах, публикуемых в государствах, куда они назначены, путь прохождения соответствующей информации от посольств до торговых палат, а затем к деловым кругам оказывается тернистым. Кроме того, бизнесмены предпочитают непосредственно читать международные издания. Он не считает необходимым включение в пункт 3 упоминания об утверждении вышестоящим органом. Пункт 3(a) является слишком ограничительным и его редакцию следует изменить. Что касается пункта 3(c), то, если ставится задача обеспечения большей экономичности и эффективности, этот пункт следует исключить. Если же задача данного пункта заключается в определении исключений, то его редакцию следует изменить,

с тем чтобы он начинался следующими словами: "при наличии обстоятельств, требующих скорости или быстроты".

47. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что его делегация может согласиться с идеей обусловить применение пункта 3 утверждением вышестоящим органом. Однако в этот пункт необходимо включить требование ведения отчета с целью обеспечить транспарентность и предусмотреть великолепный сдерживающий фактор против подкупа. Он удивлен тем, что, как представляется, большинство делегаций обеспокоено нечеткостью слов "экономичности и эффективности" в пункте 3(с), хотя именно эти слова присутствуют в существующем Типовом законе. Кроме того, в этом пункте сформулированы две очень важные гарантии, нашедшие свое отражение в словах "можно содействовать только" и "для обеспечения эффективной конкуренции". Требование публикации в местных изданиях должно быть включено хотя бы в первые два пункта главы IV бис. Он предлагает в качестве компромисса заменить слова "которые известны" словами "которые широко известны". Необходимо также изыскать возможность включения в текст концепции надлежащего внимательного отношения, поскольку такая концепция уже существует как во внутреннем, так и в международном праве.

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 525-м заседании

Четверг, 2 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.525]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание объявляется открытым в 15 час. 10 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)
ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)
РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 41 бис (продолжение)

1. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) считает целесообразным исключить пункт 3(с) статьи 41 бис, поскольку опасно предусматривать исключение широкого характера в отношении лишь одного метода закупок. Напоминая выступление представителя Саудовской Аравии, он говорит, что данное исключение можно заменить, предусмотрев конкретный случай возникновения чрезвычайных обстоятельств. Что касается формулировки "которые известны закупающей организации", то она использована сознательно; для недопущения возможных злоупотреблений будет достаточно внести незначительное редакционное изменение.

2. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выступает за сохранение пунктов 2 и 3 без изменений, в особенности пункта 3(с). Нет необходимости включать в этот пункт ссылку на утверждение вышестоящим органом, потому что обычно так и происходит на практике. Он также не считает необходимым обсуждать формулировку "плата, которую закупающая организация может взимать" в пункте 4, однако принципиальных возражений на этот счет не имеет.

3. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) напоминает, что еще не обсуждались последствия отсутствия уведомления, предусмотренного в пункте 4.

4. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) отмечает, что ссылка на "поставщиков (подрядчиков), которые известны закупающей организации" в пункте 3(а), может привести к злоупотреблениям. Он предлагает формулировку "которые широко известны", поскольку вместе с требованием ведения отчета о процедурах закупок она является достаточно надежной гарантией от каких-либо злоупотреблений. Что касается пункта 3(с), то оснований для его исключения нет, поскольку если критерии экономичности и эффективности применимы в отношении закупок товаров (работ), то они должны также применяться и в отношении услуг. Уже есть достаточные гарантии обеспечения эффективной конкуренции, и речь не идет о разработке Типового закона, ставящего в выгодные условия только поставщиков, поскольку надо также заботиться и об интересах клиентов. Страны третьего мира составляют большинство потребителей товаров и услуг, предоставляемых развитыми странами, но лишь немногие защищают их интересы. Необходимо примирять интересы обеих сторон, в противном случае принимаемые документы останутся лишь простой бумагой. Как предложил представитель Соединенных Штатов Америки, возможно, было бы целесообразно дополнительно включить в этот пункт требование об опубликовании в местной печати.

5. Г-н ЛЕВИ (Канада) спрашивает, предполагается ли сохранить во вступительной формулировке пункта 3 требование об утверждении вышестоящим органом и не следует ли включить требование об отражении в отчете о процедурах закупок не только в рассматриваемую статью, но также и в статью 11. Он разделяет взгляды, прекрасно изложенные представителем Таиланда, так как он сам неоднократно выступал с этих позиций. Необходимо сохранять равновесие, чтобы разрабатываемый документ не оказался в итоге приемлемым только для стран-поставщиков. На его взгляд, нет консенсуса в отношении исключения пункта 3(с), и некорректно пытаться навязать точку зрения стран той части мира, которая в данный момент достигла более высокого уровня развития. Следует помнить, что рассматриваемый документ предназначен скорее для закупающих организаций, чем для поставщиков, которые не нуждаются в особой помощи. Хотя некоторые, возможно, считают, что с правовой точки зрения пункт 3(с) является ненужным, это недостаточно веский аргумент в пользу его исключения, так как в нем есть ценные элементы, особенно в том, что касается "экономичности и эффективности" закупок.

6. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что ему не известно ни одно положение Типового закона о закупках товаров (работ), с которым был бы связан пункт 3(c). Во вступительной части пункта 3 отражены определенные принципы, т.е. акцент на экономичности и эффективности, которые применимы к новой статье 41 бис и другим положениям, касающимся закупок. Однако важно подчеркнуть, что это положение не предусмотрено в Типовом законе. Поскольку предполагается, что рассматриваемый метод должен быть предпочтительным методом закупки услуг, он должен отличаться максимальной открытостью и максимально способствовать конкуренции.

7. Г-жа САБО (Канада) говорит, что к подготовке рассматриваемых положений Рабочая группа приступила с адаптации статьи 38 к услугам. Затем Комиссия сочла необходимым адаптировать другие положения, касающиеся всего процесса торгов, и в результате была подготовлена глава IV бис, в которую включены разнородные положения. Например, пункт 3(c) статьи 41 бис содержит положение, частично заимствованное из пункта 2 статьи 38 и из статьи 18. Пункт 3(c) позволяет проводить прямое привлечение предложений, при условии, что они привлекаются от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции. Это положение немногим отличается от статьи 38. Рабочая группа попыталась сохранить содержание статьи 38 применительно к услугам, хотя она и изменила ее формулировку. Поэтому Канада считает необходимым сохранить пункт 3(c) статьи 41 бис.

8. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) заявляет о своем согласии с доводами, выдвинутыми представителем Канады. Нельзя пренебрегать критериями экономичности и эффективности, упомянутыми в пункте 3(c) статьи 41 бис. Поэтому пункт 3(c) следует сохранить, даже если он не вписывается в контекст закупок товаров (работ).

9. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что текст пункта 2 статьи 38 приемлем главным образом потому, что Комиссия постановила принять его в качестве альтернативы другим предусмотренным в Типовом законе методам. Комиссия сочла недостаточной статью 38 и поэтому подготовила главу IV бис, которая является более открытой, чем указанная статья. Оратор согласен с мнением представителя Таиланда о необходимости улучшения редакции пункта 3(a) статьи 41 бис. Текст должен быть более объективным, что позволит Комиссии продвигаться вперед в ее работе.

10. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что сторонникам сохранения пункта 3(c) статьи 41 бис и его исключения следует выработать компромиссное решение.

11. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд), касаясь выдвинутого некоторыми делегациями аргумента о том, что термины "экономичность" и "эффективность" уже упоминаются в Типовом законе, говорит, что эти делегации обращают внимание лишь на данные термины, а не на рассматриваемое положение. Если эти термины считаются уместными для предотвращения злоупотреблений при закупках товаров (работ), то они должны быть также уместными и в отношении услуг. На этот счет необходимо выработать компромиссное решение.

12. Типовой закон, безусловно, представляет собой ориентир для законодательных органов. Однако необходимо прислушиваться и к международному общественному мнению, которое Таиланд хочет учесть, не забывая о своих собственных интересах.

13. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что из вводной части пункта 3 статьи 41 бис можно было бы исключить ссылку на пункт 1 и, таким образом, исключениями из пункта 2 стали бы подпункты (a), (b) и (c). При таком порядке все уведомления будут публиковаться в официальной газете.

14. Учитывая, что термины "экономичность" и "эффективность" содержатся во вводной части статьи 18, делегация Соединенных Штатов также не будет возражать против их использования во вводной части пункта 3 статьи 41 бис.

15. Г-н ЦИ ЧЖАОЮЙ (Китай) считает необходимым сохранить пункт 3(c) статьи 41 бис. Цель Комиссии состоит в том, чтобы установить общие, единообразные и детализированные рамки для стран в области закупок. Вместе с тем эта цель достижима только посредством широкого применения Типового закона. Поэтому при рассмотрении вопроса о включении в законодательство норм, регулирующих закупки, необходимо учитывать конкретную ситуацию в различных странах. Без учета этих различий закон вряд ли будет пользоваться широким признанием. Если Китай примет закон, содержащий положение, соответствующее статье 41 бис, то он должен будет публиковать запрос предложений услуг в газете, имеющей широкое международное распространение, что будет весьма трудно сделать, так как у него нет такой газеты. Это означает, что уведомление потребуется публиковать в иностранной газете, что вступит в противоречие с принципами экономичности и эффективности. Поэтому Китай считает необходимым сохранить пункт 3(c) статьи 41 бис.

16. Г-н ЛЕВИ (Канада) согласен с предложением делегации Соединенных Штатов об исключении ссылки на пункт 1 во вводной части пункта 3 статьи 41 бис. Однако он не согласен с другим предложением этой делегации - включить термины "экономичность" и "эффективность" во вводную часть пункта 3 - ибо в этом случае они будут распространяться также на подпункты (a) и (b). Для решения этой проблемы необходимо установить требование предварительного утверждения вышестоящим органом и составления отчета; кроме того, следует исключить требование опубликования уведомления в газете, имеющей международное распространение.

17. Г-н УЕМУРА (Япония) поддерживает позицию делегации Соединенных Штатов и отмечает, что для обеспечения логической последовательности Типового закона пункт 3 следует сформулировать так, чтобы он согласовывался со статьей 18.

18. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выступает против исключения из пункта 3 ссылки на пункт 1, поскольку речь идет о принципиальных вопросах исключительной важности. С другой стороны, он не возражает против переноса слов "экономичность и эффективность" во вводную часть этого пункта; более того, такая формулировка предпочтительнее для его делегации.

19. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) поддерживает компромиссное решение, предложенное делегацией Соединенных Штатов. Он не считает, что оно является настолько неосуществимым или нелогичным, как утверждает делегация Канады, потому что в этом случае статья 18 Типового закона, текст которого был утвержден ЮНСИТРАЛ в 1993 году, также была бы нелогичной, а, по его мнению, она таковой не является. Напротив, оратор считает, что в соответствующей редакции он позволил бы отразить дух нормы, закрепленной во вступительном пункте статьи 18.

20. Как заявил представитель Японии, Комиссии необходимо установить происхождение текста статьи 18. Возможно, что первоначальный проект, подготовленный Секретариатом, содержал только подпункт (c), но в нем не было подпунктов (a) и (b). Возможно, что в тот момент было отмечено, что этот текст является неудовлетворительным и недостаточно конкретным и что соответствующим образцом является не статья 38, а статья 18. Поэтому, возможно, было

принято решение включить примеры, приведенные в статье 18. В этот момент, вероятно, было высказано мнение о недопустимости исключения положений статьи 38. Таким образом, можно предположить, что все эти положения были объединены в статью 41 бис.

21. Из отчета о прениях в Рабочей группе, приведенного в документе A/CN.9/392, видно, что конкретной договоренности относительно сохранения подпунктов (a), (b) и (c) никогда не было. Быть может, речь идет о стремлении отразить все точки зрения, доведенном до крайности. Учитывая, что Комиссия, по-видимому, приближается к достижению консенсуса, было бы целесообразно придерживаться первоначального проекта статьи 18 и включить ссылку на "экономичность и эффективность" во вводную часть пункта 3.

22. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что во вводную часть пункта 3 статьи 41 бис включается формулировка "по соображениям экономичности и эффективности" или другая аналогичная формулировка, которая будет выработана Редакционной группой. Это позволяет учесть интересы делегаций, настаивающих на сохранении подпункта (c), главным образом потому, что закупающей организации предоставляется более значительная свобода действий.

23. Г-жа САБО (Канада) просит разъяснить внесенное предложение. Насколько она понимает, ссылка на пункт 1 будет сохранена, а подпункт (c) исключен. Ее беспокоит, что подпункт (c) имеет гораздо более широкий смысл, чем обеспечение экономичности и эффективности при прямом привлечении предложений. Этот подпункт также предоставляет возможность учета особого характера закупаемых услуг. Поэтому она хотела бы знать, нельзя ли сохранить подпункт (c). Рабочая группа провела исчерпывающий анализ огромного разнообразия услуг, которые могут являться предметом привлечения предложений, и этим фактором нельзя пренебрегать ввиду его огромной важности.

24. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что концепция услуг особого характера, требующих специальной процедуры, уже отражена, по крайней мере косвенно, в других положениях. Возможно, ее можно было бы также включить во вводную часть пункта 3, но это может привести к чрезмерной перегруженности текста.

25. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что причина включения данного положения состоит в том, что сфера услуг настолько обширна и расширяется с такой скоростью, что Рабочая группа сочла невозможным предусмотреть все варианты и охарактеризовать их. Поэтому она включила положение о прямом привлечении предложений с тем, чтобы при возникновении непредвиденной ситуации можно было использовать хоть и относительно не очень широко распространенный, но наиболее схожий с торгами метод, позволяющий в этих обстоятельствах применять остальные положения статьи 41 бис.

26. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) напоминает другой вопрос, который упоминался при рассмотрении Типового закона Комиссией. В целом на практике между закупками товаров (работ) и закупками услуг есть некоторая разница, поскольку прямое привлечение предложений при закупке услуг применяется гораздо чаще, чем при закупке товаров (работ). Рабочая группа хотела зафиксировать то обстоятельство, что, хотя некоторые практикуемые сейчас методы, возможно, и не отвечают целям обеспечения открытости и конкуренции, на достижение которых направлен Типовой закон, их, быть может, полезно предусмотреть для применения в той сфере, где большинство государств не имеет богатого опыта и где такие методы не получили достаточного закрепления в практике. Одним из примеров таких обстоятельств является привлечение предложений на интеллектуальные услуги; такая практика, возможно, не охватывается ни подпунктом (a), ни подпунктом (b) пункта 3. С другой стороны, пункт 3(c) дает государствам возможность использовать прямое привлечение предложений.

27. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что проблема, представляется, состоит в том, что подпункт (c) не имеет четко очерченного значения, так как неизвестен характер услуг. Согласно одному из толкований практика, на которую ссылается г-н Хунжа, может рассматриваться как охватываемая подпунктом (b), и тогда возникающая трудность может быть решена за счет сочетания подпунктов (c) и (b), хотя речь в них идет о разных вещах. Эту проблему можно решить по-другому — уточнить содержание подпункта (c), указав, что он относится к услугам профессионального характера, как предложила делегация Канады. Оратор считает, что слов "экономичность и эффективность" недостаточно для разъяснения смысла текста.

28. Что касается заявления г-на Хунжи о желательности усовершенствовать существующую практику, то для этого потребуется в будущем сузить свободу действий при выборе адресатов запросов предложений за счет ограничения нынешней сферы применения подпункта (c).

29. Г-н ЛЕВИ (Канада) присоединяется к мнению представителя Соединенных Штатов Америки о том, что для дальнейшего уточнения текста принципиально необходимо сделать прямую ссылку на характер услуг.

30. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что он хотел бы вновь заявить о своей решительной поддержке сохранения подпункта (c) по целому ряду соображений. Есть определенные услуги, которые требуют ограничения числа потенциальных участников процесса закупок и применения процедуры, совершенно отличной от торгов или запроса предложений услуг. Например, в настоящее время его стране необходимо приобрести услуги экспертов-юристов для урегулирования пограничных споров. Поэтому она должна иметь право отобрать тех экспертов, которые, по ее мнению, являются компетентными не только с точки зрения их знаний, но и степени доверия к ним. Речь идет не только о приобретении услуг по самой низкой цене, но и о том, чтобы эти эксперты действовали с максимальной корректностью в столь деликатном деле.

31. Если исключить подпункт (c) пункта 3, то после принятия закона будет невозможно применять метод прямого привлечения предложений. Оратор считает, что в парламенте Таиланда никак нельзя будет обосновать исключение подпункта (c), и поэтому его делегация активно возражает против исключения этого положения.

32. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что, по-видимому, имеется консенсус в отношении переноса во вводную часть пункта 3 статьи 41 бис ссылки на экономичность и эффективность, которая содержится в подпункте (c). По-видимому, есть также консенсус относительно необходимости учитывать в определенных случаях характер услуг и относительно излишне широкой редакции нынешнего подпункта (c). В силу этого Комиссии следует использовать более точные формулировки. Конкретно говоря, необходимо сделать ссылку на "специализированные" или "сложные услуги" и поручить Редакционной группе исходить из статьи 18 при подготовке новой редакции этого подпункта.

Заседание прерывается в 16 час. 45 мин. и возобновляется в 17 час. 20 мин.

33. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что он мог бы привести много примеров ситуаций, когда необходимо прибегать к прямому привлечению предложений, но ограничится только случаем страны, нуждающейся в услугах адвокатов для того, чтобы представлять ее интересы. Совершенно очевидно, что ей требуется не любой адвокат, а тот, которому она может достаточно доверять. Речь идет о случае, который не подпадает под исключение на основании интересов национальной безопасности, но который, как и иные случаи, требует конфиденциальности. Это означает, что при отсутствии положения о прямом привлечении предложений государство, применяющее данный метод и действующее с соблюдением должной конфиденциальности, будет нарушать закон, а такое положение является неприемлемым. Правительство Таиланда вряд ли сможет отстоять в парламенте основывающийся на Типовом законе законопроект, не предусматривающий прямого привлечения предложений. По этой причине оратор выступает за то, чтобы Редакционная группа попыталась выработать компромиссную формулу, основанную на предложении Соединенного Королевства.

34. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что разделяет мнение представителя Таиланда о необходимости найти компромисс, и предлагает следующее: сохранить во вводной части ссылку на пункты 1 и 2, добавить слова "с утверждения..." и сделать ссылку на экономичность и эффективность. Кроме того, в статье должно предусматриваться требование составлять отчет. Что касается подпункта (a), то нужно принять формулу, предложенную Соединенным Королевством, добавить слово "хорошо" перед словами "известны закупающей организации" и исключить оставшуюся часть этого подпункта. Подпункт (b) следует сохранить. И наконец, в подпункте (c) следует сделать ссылку не на экономичность и эффективность, а на высокосложный или специализированный характер услуг, а также на прямое привлечение, при условии установления обязанности закупающей организации привлекать предложения от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции.

35. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) напоминает, что предложение, направленное на достижение компромисса путем переноса ссылки на экономичность и эффективность во вводную часть пункта 3, основывалось на той предпосылке, что подпункт (c) будет исключен. Следует спросить, целесообразна ли эта формула. С одной стороны, содержание подпункта (a) не имеет никакого отношения к экономичности и эффективности, а, с другой, в подпункте (b) указывается, что число предложений должно быть соизмеримо со стоимостью закупаемых услуг. Таким образом, ссылка на экономичность и эффективность будет неуместной в подпункте (a) и излишней в подпункте (b). Поэтому Комиссии, возможно, следует вновь вернуться к рассмотрению этого вопроса.

36. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что решение рассматриваемой проблемы состоит в выработке более приемлемой формулировки, чем та, которая использована в нынешнем варианте и которая является излишне широкой. Важность этой проблемы определяется тем, что точность используемой формулировки будет определять решение вопроса о том, какие услуги будут исключаться из сферы действия требования об обеспечении конкуренции. Любое такое исключение следует формулировать с максимальной осторожностью. Отсутствие точности в данном случае обернется большой опасностью для стран. Необходимо, чтобы в Типовом законе были установлены ориентиры для закупающей организации в отношении объема исключений.

37. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что предложение Канады не может служить основой для компромиссного решения, потому что отвечает интересам только делегаций Канады и Таиланда. Оратор выражает сожаление по поводу того, что Секретарь Комиссии считает лишенным смысла его предложение об исключении пункта 3(c) и переносе ссылки на экономичность и эффективность во вводную часть этого пункта 3. При принятии этого предложения пункт будет гласить практически то же самое, что и статья 18 рассматриваемого проекта, которая уже принята Комиссией, и статья 18 Типового закона о закупках товаров (работ), принятого Генеральной Ассамблеей. Поэтому, возможно, было бы наиболее целесообразно вернуться назад и заново рассмотреть вводную часть статьи 18, поскольку вовсе не очевидно, что при ее принятии делегации полностью осознают последствия утверждаемого текста. Как бы там ни было, важно со всей ясностью показать, что речь идет не о замене публичных торгов торгами с ограниченным участием, а лишь об изъятии требования об уведомлении. В этом смысле предложение делегации Таиланда весьма полезно, ибо обсуждается именно вопрос о международных уведомлениях. Что касается прямого привлечения, то следует рассмотреть два момента: исключение из требования об уведомлении (пункт 3) и необходимость четко указать, каким образом и кому должна направляться документация (пункт 4). Этот последний аспект можно урегулировать на основе предложения Соединенных Штатов.

38. Г-н ФРИС (Соединенные Штаты Америки) согласен с переносом ссылки на экономичность и эффективность во вводную часть и с сохранением подпунктов (a) и (b) с соответствующими редакционными поправками, в также подпункта (c), за исключением ссылки на экономичность и эффективность, но с подробной ссылкой на более специализированный характер закупаемых услуг. Возможно, следует не ограничиваться повторением содержания статьи 18, поскольку в этом случае речь идет об услугах, и, кроме того, можно было бы добавить ссылку на их технический и конфиденциальный характер с целью отразить беспокойство, высказанное в рамках Комиссии. Оратор согласен с предложением представителя Соединенного Королевства относительно прямого привлечения предложений и уведомления. Что касается последнего, то следовало бы сохранить требование о представлении местного уведомления и отредактировать текст таким образом, чтобы положения, касающиеся исключений, относились только к необходимости делать уведомление на международном уровне.

39. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) спрашивает, предусматриваются ли в отношении услуг закупки из одного источника. Если да, то это решает вопрос об особом случае, о котором говорил представитель Таиланда. Подобные случаи не связаны с соображениями конкуренции, и приобретение услуг специалиста осуществляется напрямую. Это общепринятая практика.

40. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) согласен с тем, чтобы перенести упоминание концепций экономичности и эффективности во вводную часть пункта, но только при условии сохранения ссылки на пункты 1 и 2 статьи.

41. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) не считает целесообразным переносить упоминание концепций экономичности и эффективности во вводную часть пункта 3. Как отметил Секретарь Комиссии, это не согласуется с содержанием подпунктов (a) и (b). Кроме того, если это сделать, то странам, применяющим подпункт (a), придется соблюдать требования экономичности и эффективности, а также учитывать требование о характере услуг, а такой порядок противоречит предыдущим положениям. Поэтому оратор поддерживает второе предложение, высказанное представителем Соединенных Штатов Америки.

42. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что включение концепций экономичности и эффективности во вводную часть пункта 3 не противоречит положениям подпунктов (a) и (b), хотя эти концепции уже частично охвачены в этих подпунктах.

43. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ просит делегации, представившие свои предложения, подготовить текст, который поможет Редакционной группе в ее работе.

44. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) спрашивает, следует ли считать, что концепции экономичности и эффективности должны также применяться к подпункту (a). В этом случае его трудно будет осуществить на практике, несмотря на то, что статья 18 уже принята. Как правильно сказал Секретарь, подпункт (a) является исключением из общего правила. Если также учитывать эффективность затрат, то концепция экономичности в данном случае неуместна, ибо исключения должны толковаться stricto sensu, кроме того, оратор считает нецелесообразным переносить эти концепции в другое место. Их место в подпункте (c) потому, что в отношении услуг следует учитывать все три элемента. Оратор склонен согласиться с предложением представителя Соединенных Штатов Америки относительно использования таких формулировок, как "профессиональный и конфиденциальный характер услуг" и т.д. Он просит объяснить, каким образом должны применяться данные положения, если необходимые услуги может предоставить только ограниченное число поставщиков и критерии экономичности применяться не могут.

45. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что ссылку на "экономичность и эффективность" можно включить во вводную часть пункта 3 статьи 41 бис, поскольку не будет ни экономично, ни эффективно публиковать уведомление в какой-либо газете, имеющей международное распространение, в случаях, предусмотренных в подпунктах (a) и (b) этого пункта, а именно, когда закупаемые услуги предоставляются только ограниченным числом поставщиков (подрядчиков) и когда время и расходы, необходимые для рассмотрения и оценки большого количества предложений, несоизмеримы со стоимостью услуг.

46. Текст пункта 3(c) статьи 41 бис мог бы быть следующим: "Когда закупаемые услуги носят весьма сложный, специализированный, интеллектуальный, технический или конфиденциальный характер, при условии, что предложения привлекаются от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции". Оратор согласен с делегацией Соединенного Королевства в том, что нет необходимости делать ссылку на прямое привлечение предложений, так как это подразумевается текстом.

47. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит о необходимости ссылки на прямое привлечение, так как в случае конфиденциального характера услуг следует избегать огласки. Поскольку условия, установленные в пункте 3(c) статьи 41 бис, весьма строгие, было бы целесообразно сохранить текст в его нынешнем виде.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 526-м заседании,

Пятница, 3 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.526]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 10 мин.

ВЫБОРЫ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ (продолжение)

1. Г-н Тувайанонд (Таиланд) избирается Докладчиком путем аккламации.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 41 бис (продолжение)

2. Г-н ЛЕВИ (Канада) зачитывает следующий пересмотренный вариант пунктов 3 и 4 статьи 41 бис проекта Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг:

"3) (При условии утверждения ... (государство, принимающее настоящий Закон, назначает утверждающий орган),) по соображениям экономичности и эффективности закупающая организация может не применять положений пункта 2 настоящей статьи в том случае, когда она решает:

a) что закупаемые услуги имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), при условии, что она привлекает предложения от всех этих поставщиков (подрядчиков); или

b) что время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого количества предложений, будут несоизмеримы со стоимостью закупаемых услуг, при условии, что она привлекает предложения от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции; или

c) что характер закупаемых услуг является высокосложным, специализированным, интеллектуальным, техническим или конфиденциальным, при условии, что она привлекает предложения от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции.

4) Закупающая организация предоставляет запрос предложений или предквалификационную

документацию поставщикам (подрядчикам) в соответствии с процедурами и требованиями, указанными в уведомлении, или непосредственно поставщикам (подрядчикам), участвующим в закупках в соответствии с положениями пункта 3. Плата, которую закупающая организация может взимать за запрос предложений или предквалификационную документацию, включает только расходы на их печатание и доставку поставщикам (подрядчикам). В случае проведения процедур предквалификационного отбора закупающая организация предоставляет запрос предложений каждому поставщику (подрядчику), который прошел предквалификационный отбор и который вносит взимаемую плату, при наличии таковой".

3. Текст был подготовлен неофициальной редакционной группой на основе дискуссий, прошедших в Комиссии накануне. Редакционная группа далее предложила внести поправки в статью 11 с целью предусмотреть, чтобы закупающая организация включала информацию о любом решении, принятом в соответствии с пунктом 3 статьи 41 бис, в отчет о процедурах закупок.

4. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пересмотренный текст существенно лучше текста, содержащегося в приложении к документу A/CN.9/392, и в значительной мере учитывает озабоченность его делегации по вопросу прямого привлечения предложений. Его делегация в принципе примет новый проект, при условии, что он будет подготовлен в письменном виде для более тщательного его изучения и что в официальном отчете о заседании будет четко сказано о праве закупающих организаций использовать процедуры прямого привлечения предложений.

5. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что, хотя пересмотренный вариант пунктов 3(a) и 3(b) лучше предыдущего, пункт 3(c) предусматривает слишком много исключений из правила, сформулированного в пункте 2. Единственным основанием, делающим оправданным какое-либо исключение, может быть лишь конфиденциальный характер испрашиваемых услуг. В противном случае Типовой закон сделает ненужной публикацию в международных изданиях уведомлений по широкому кругу услуг.

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, возможно, Редакционная группа могла бы сократить количество прилагательных в пункте 3(c) применительно к характеру закупаемых услуг.

7. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что он согласен с наблюдателем от Межамериканского банка развития в том, что в пересмотренном пункте 3(c) следует оставить только прилагательное "конфиденциальным". Включение в этот подпункт положений о других исключениях позволит закупающим организациям действовать в обход требования международной публикации уведомлений именно в тех случаях, когда такое уведомление особенно необходимо. Кроме того, столь широкие исключения противоречат духу работы Комиссии на протяжении предшествующих пяти лет по обеспечению максимально широкой публикации. Он также сомневается в целесообразности передачи Редакционной группе вопросов, касающихся не просто редакционных моментов, а вопросов существа.

8. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) просит перенести на более поздний срок дальнейшее рассмотрение предлагаемого текста, с тем чтобы его делегация имела возможность изучить его. Ему не совсем понятен смысл прилагательного "интеллектуальный", и он хотел бы узнать, почему была включена ссылка на "конфиденциальные" услуги.

9. Переходя к пункту 1 статьи 41 бис, он отмечает, что обычно уведомления печатаются в газетах, а не в официальных ведомостях или других официальных изданиях, и добавляет, что все второе предложение нуждается в уточнении.

10. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) согласен с наблюдателем от Межамериканского банка развития в том, что пересмотренный вариант пункта 3(c) содержит слишком много исключений из основного правила, предусмотренного пунктом 2; это также противоречит принципу транспарентности. Наконец, он считает, что пересмотренный проект поднимает вопросы существа, которые не могут быть решены Редакционной группой.

11. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что далеко не все вопросы, по которым его делегация выражала беспокойство, были учтены, и добавляет, что решения о закупках услуг принимаются с учетом политических соображений и что такие соображения исключительно важны. Исходя из государственных интересов, его правительство не намерено заключать контракты с враждебными странами. Ввиду отсутствия в Типовом законе положения об освобождающей оговорке крайне важно, чтобы в нем была предусмотрена возможность прямого привлечения, особенно в тех случаях, когда требуются конфиденциальность и уверенность в компетентности поставщика. Его делегация столкнется с большими трудностями, если эта озабоченность не будет учтена.

12. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) говорит, что недавние дискуссии выявили весьма политический характер вопросов, рассматриваемых Комиссией. Не все члены Комиссии согласны с тем, что правилом закупок должна быть конкуренция. Такие соображения касаются не только закупок услуг, и Комиссия, принимая Типовой закон о закупках товаров (работ), вполне могла с пользой для дела рассмотреть их.

13. В действительности всегда можно найти основания для закупок из одного источника, если государство считает это важным; к тому же проект Типового закона допускает закупки из одного источника на основании статьи 20. В недавнем соглашении о закупках в области услуг, которое было принято в рамках Уругвайского раунда, использован тот же подход, что и применительно к закупкам товаров (работ). В свете этих событий любая задержка с принятием Комиссией настоящего проекта Типового закона снизит ценность ее работы. Так, некоторые восточноевропейские страны уже разрабатывают собственные подзаконные акты.

14. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) напоминает, что его делегация уже высказывала просьбу об исключении пункта 3(c); ссылку на обеспечение эффективной конкуренции непременно нужно снять, поскольку она открывает возможности для злоупотреблений. Этот пункт лучше было бы сформулировать следующим образом:

> "Когда характер закупаемых услуг требует прямых торгов, тендерные заявки должны поступать от достаточного числа поставщиков с целью обеспечить определенное равновесие в конкуренции".

15. Есть области, в которых целесообразно иметь только определенных поставщиков, например, при восстановлении исторических памятников или мечетей. Важно поэтому указать на характер закупаемых услуг.

16. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что ведущиеся в Комиссии прения касаются по существу характера закупок услуг, а не статьи 41 бис как таковой. Что касается Уругвайского раунда, то работа Генерального соглашения о тарифах и торговле ведется на совершенно ином

уровне детализации. Вопрос о государственных интересах обсуждался Рабочей группой при рассмотрении статей 1 и 2 в связи с исключением некоторых видов закупок. Вопрос же о том, следует или нет исключать целые категории закупок, не аналогичен вопросу о том, следует ли в статье 41 бис предусмотреть прямое привлечение, поскольку, возможно, речь идет о стремлении не исключить из сферы применения Типового закона ту или иную категорию закупок, а просто освободиться от обязанности соблюдать требование о публикации уведомления, например, в случае, когда необходимо соблюдение конфиденциальности. Озабоченность, высказанную представителем Таиланда, можно учесть путем исключения некоторых видов услуг из сферы действия проекта Типового закона в соответствии со статьями 1 и 2, а также путем доработки пункта 3(с) статьи 41 бис.

17. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что он разделяет озабоченность, высказанную представителем Таиланда относительно гражданской принадлежности. Этот вопрос является не только политическим, поскольку в его стране торговля с враждебными странами может на практике рассматриваться как нарушение закона. Однако надлежащим местом для подобного рода исключений является статья 14(1), где речь идет о препятствиях на основании гражданской принадлежности. Что касается исключений, предусмотренных в пунктах 3(а), (b) и (с), то нет смысла проводить различие между национальной и международной публикацией ввиду общности исходной посылки. Разумеется, говоря о пункте 3(с), следует отметить, что вопрос о характере услуг является исключительно важным.

18. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что он согласен с представителем Китая относительно необходимости проявлять гибкость в вопросе рекламы в связи с услугами. Главное — установить, не идет ли в пункте 3(с) речь о вопросе, урегулированном в других положениях проекта; если это так, то его можно исключить.

19. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что в Комиссии уже отмечалось, что прямое привлечение предложений в связи с услугами должно быть разрешено, но встает проблема, связанная с характером услуг. Этот вопрос выходит за рамки пунктов 1 и 2 статьи 41 бис. Если прямое привлечение будет разрешено, то отпадает необходимость публиковать какое-либо уведомление, поскольку связь с поставщиками будет устанавливаться напрямую. Если Комиссия договорится, что прямое привлечение следует разрешить в отношении некоторых услуг согласно пункту 3(с), то задачу описания услуг можно возложить на Редакционную группу.

Заседание прерывается в 11 час. 40 мин.
и возобновляется в 12 час. 05 мин.

20. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что члены Комиссии, похоже, слишком много внимания уделяют требованию публикации, в то время как в действительности главным является вопрос прямого привлечения. Поэтому его делегация решительно выступает за сохранение пункта 3(с). Наряду с конфиденциальностью существуют и другие особые обстоятельства, которые требуют прямого привлечения (например, учет национальных интересов) и которые не охватываются процедурами закупок из одного источника. Поэтому его делегация считает чрезвычайно важным учитывать национальные интересы и обеспечивать транспарентность при закупках с целью исключить всякую возможность злоупотребления властью со стороны соответствующих органов.

21. Г-н ЛЕВИ (Канада) подчеркивает, что бывают обстоятельства, когда прямое привлечение оказывается единственным решением, и поэтому пункт 3(с) необходимо сохранить. Он предлагает в пункте 3(с), помимо ссылки на конфиденциальность или национальные интересы, сказать что-то и о характере услуг, не требующих широкого привлечения. Можно также после ссылки на конфиденциальность и национальные интересы вставить скобки, с тем чтобы государства могли доработать этот вопрос. Кроме того, он предлагает изменить формулировку вводного предложения пункта 3 после слова "эффективности" следующим образом: "закупающая организация может не применять положения пунктов 1 и 2 настоящей статьи и может прибегать к прямому привлечению предложений в тех случаях, когда она решает:".

22. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что если в пункт 3(с) будет включена ссылка на национальные интересы, то должно быть ясно, что закупающая организация не обязана применять положения пункта 2, если она решает, что это не отвечает национальным интересам. Нельзя просто сказать, что характер услуг не требует широкого привлечения предложений, как это предлагает представитель Канады, поскольку это полностью освободит закупающую организацию от обязанности соблюдать требование публиковать уведомление. К тому же для нового метода закупок услуг такая публикация необходима, если только не принято решение о том, что открытая публикация не является уместной. Если перед Комиссией стоит задача предложить принимающим Типовой закон государствам такой законодательный акт, который содержал бы предпочтительный метод закупок услуг, то этот метод должен быть максимально гласным и открытым.

23. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что он согласен с большей частью предложений, высказанных представителем Канады. Относительно пункта 3(с) он, как и представитель Соединенного Королевства, считает, что предпочтительный метод должен быть максимально гласным и что формулировка, предложенная представителем Канады, лишь воссоздает ту же проблему в иной форме. Поправку представителя Канады можно было бы дать в следующей новой формулировке: "что закупаемые услуги связаны с (конфиденциальностью, национальными интересами, высокопрофессиональными услугами или любыми категориями, которые законодательный орган пожелает указать), при условии, что она привлекает предложения от достаточного числа поставщиков...". Поскольку совершенно очевидно, что каждая страна будет принимать собственные решения, наилучшим возможным компромиссом было бы заключить примеры в скобки или указать, что законодательный орган предусмотрит в этой связи соответствующие руководящие принципы.

24. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) поддерживает предложение канадской делегации. Насколько он понял, вводная часть пункта 3 будет содержать ссылку на пункты 1 и 2, а в пункте 3 будет сказано о характере услуг, не требующих широкого привлечения. В этой связи предложение делегации Соединенного Королевства сместить бремя доказывания будет неприемлемым. В тексте, предложенном делегацией Соединенных Штатов, излагается весьма разумная идея.

25. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что предложения, высказанные представителями Канады и Соединенных Штатов Америки, в полной мере учитывают озабоченность его делегации. Что касается бремени доказывания, то правительство несет ответственность перед парламентом за свои ошибки, поскольку в конечном итоге именно он решает, что является благом для страны.

26. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что пункт 3(с) следует сохранить. Вместо того, чтобы втягиваться в бесконечные дискуссии по поводу прилагательных, которые следует использовать для определения характера услуг, Комиссия могла бы просто использовать первоначальную формулировку "с учетом характера услуг", которая, по мнению его делегации, могла бы облегчить достижение согласия. Как и представитель Таиланда, его делегация обеспокоена не

только вопросом характера услуг, но и сохранением в пункте идеи прямого привлечения предложений.

27. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что он согласен с поправкой, предложенной делегацией Соединенного Королевства, поскольку включение в данный пункт понятия конфиденциальности и национальных интересов делает его более ограничительным; простая ссылка на характер услуг откроет возможности для исключений, которые в дальнейшем приведут ко всякого рода злоупотреблениям, противодействовать которым и призваны принципы Типового закона.

28. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия), ссылаясь на пункт 3(с), говорит, что включение формулировки "если существуют условия, которые требуют закупок путем прямого привлечения" перед конкретным правилом, касающимся характера закупаемых услуг, должно охватить также понятия конфиденциальности и национальных интересов.

29. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что делегациям следует уделить больше внимания конкретным обстоятельствам, чем характеру услуг. Ему не совсем понятно, почему, как представляется, возник спор относительно бремени доказывания. Пункт 3 предусматривает исключение из требований, содержащихся в пунктах 1 и 2, и поэтому было бы гораздо более уместно указать, что имеется в виду под бременем доказывания. Поскольку ряд делегаций подчеркивал необходимость обеспечения максимальной гласности закупок, вряд ли разумно содействовать тому, чтобы правительства добавляли разного рода причины, позволяющие не использовать процедуры, сформулированные в пунктах 1 и 2.

30. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что в ходе предыдущих дискуссий Рабочая группа договорилась, что различные государства, принимающие Типовой закон, должны иметь возможность сами решить вопросы, касающиеся сферы его применения и характера охватываемых услуг, поскольку невозможно составить исчерпывающий список всех услуг, в отношении которых применяется или не применяется Типовой закон. Этот принцип относится и к пункту 3(с). Такой подход облегчит достижение согласия.

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 527-м заседании

Пятница, 3 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.527]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 10 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 41 бис (продолжение)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, по-видимому, принимая во внимание предложение Соединенных Штатов Америки и Канады, представляется возможным решить проблему, возникающую в связи с пунктом 3(с), если в текст будет включена мысль о возможности использования прямого привлечения предложений в случаях, когда этого требуют соображения конфиденциальности или национальные интересы. Редакционной группе поручено подготовить текст, в котором была бы отражена эта идея.

2. Г-жа САБО (Канада) говорит, что необходимо, чтобы Редакционная группа имела четкие указания в отношении пункта 3(с). Кроме того, ее также интересует вопрос о том, будет ли сохранена ссылка на пункт 1 в вводной части пункта 3 и достигнуто ли согласие по данному вопросу. Также ее интересует вопрос, будет ли включена в вводную часть пункта 3 ссылка на прямое привлечение.

3. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы передать статью 41 бис на рассмотрение Редакционной группы.

4. Предложение принимается.

Статья 41 тер

5. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ подчеркивает важность вводной формулировки этой статьи, согласно которой запрос предложений включает, как минимум, определенную информацию. Это означает, что закупающая организация может установить дополнительные требования и что это же могут сделать и государства при включении этого положения в свое национальное законодательство.

6. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) согласен с текстом подпунктов (j) и (k) статьи 41 тер, которые аналогичны по содержанию соответствующим положениям статьи 25 за тем исключением, что они относятся к услугам. В статье 41 сексиес делаются ссылки на так называемый метод двух конвертов, при котором в одном конверте содержатся техническая информация и данные о качественных аспектах, а в другом конверте представляется ценовая информация. В зависимости от используемого метода возможно одновременное или последовательное вскрытие этих двух конвертов. В этой связи в запросе предложений следует указывать

процедуры оценки предложений, в которых оговаривается цена, и предложений, которые посвящены иным вопросам. В статье 41 сексиес предусматриваются четыре вида процедур оценки предложений (в пунктах 2(b)(i), 2(b)(ii), 3 и 4).

7. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что пункт I статьи 41 тер, возможно, может быть применен для решения вопроса, поднятого делегацией Соединенных Штатов.

8. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что в статье 41 тер содержатся излишние положения, не относящиеся непосредственно к услугам. Речь идет, например, о подпункте (d), поскольку право отклонения предложений уже предусмотрено в других статьях. Следует исключить подпункт (e), поскольку упомянутые критерии и процедуры не обязательно следует оговаривать в случае услуг. Следует изменить формулировку подпунктов (j) и (k), поскольку в обоих этих подпунктах содержатся слова "если ценовой критерий принимается во внимание". Необходимо исключить из подпункта (k) слова "включая указание на то, должна ли цена включать другие элементы, помимо стоимости услуг, например, возмещение расходов на проезд, проживание, страхование, пользование оборудованием, уплату пошлин или налогов". Такая информация должна предоставляться поставщиком, а не закупающей организацией. Необходимо полностью исключить подпункт (r), поскольку он касается условий договора о закупках в целом, в то время как статья 41 тер специально предназначена для регулирования вопросов услуг. Также следует опустить подпункт (s), поскольку поставщик обязан знать применимое законодательство. Подпункт (t) также является излишним, поскольку не обязательно уведомлять поставщика о его праве добиваться обжалования в соответствии со статьей 42.

9. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ поясняет, что, хотя и можно предполагать, что поставщик знаком с действующим законодательством, возможны случаи, когда ему не известно о некоторых административных актах, принимаемых на более низком уровне. Поэтому было бы целесообразно сохранить подпункты (r) и (s). Кроме того, практически во всех уведомлениях о привлечении предложений указывается на право обжалования. Поэтому следует также сохранить подпункт (t). Что касается подпункта (d), то в статье 11 бис также говорится о праве отклонения всех предложений. В этой статье, однако, использована формулировка "если это указано в тендерной документации" и, таким образом, между этими двумя положениями существует определенное различие. Кроме того, Рабочая группа считала, что существует общее согласие с тем, что эти вопросы должны рассматриваться как минимально требуемая информация.

10. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) говорит, что статья 41 тер полностью приемлема и содержит альтернативные предложения, которые могли бы служить в качестве защитного механизма в процессе торгов, в том случае, если будут отменены некоторые из предусмотренных методов. В том, что касается подпунктов (j) и (k), было бы очень полезно указать в Руководстве по принятию, когда следует и когда не следует принимать во внимание цену как соответствующий критерий. Цена не должна являться соответствующим критерием, когда степень технической сложности услуг является очень высокой или когда услуги имеют огромное влияние на производство окончательного продукта.

11. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что тот факт, что в подпунктах (j) и (k) содержатся слова "если ценовой критерий принимается во внимание", вызывает беспокойство у некоторых делегаций, поскольку это может быть истолковано таким образом, что в большинстве случаев этот критерий не учитывается. Поэтому он предлагает объединить оба подпункта с тем, чтобы их формулировка звучала следующим образом: "предоставляется информация о валюте или валютах, в которых выражается цена предложений, и способ, на основе которого рассчитывается цена предложений, за исключением тех случаев, когда цена не является критерием, принимаемым во внимание".

12. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) добавляет, что учитывая, что рассматриваемый в статье 41 тер метод является наиболее приемлемым для закупок услуг, было бы верно, если бы в него была включена ссылка на принципы открытости и транспарентности, характерные для публичных торгов и конкретизированные в обязательстве закупающей организации предоставлять как можно более обширную информацию на самом раннем этапе процесса торгов. Он также убежден в том, что и в отношении услуг необходимо применять процедуру, предусмотренную в Типовом законе о закупках товаров (работ).

13. Г-н ЛЕВИ (Канада) настоятельно просит оставить формулировку статьи 41 тер в ее нынешней редакции.

14. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что хотя данная статья не вызывает у него каких-либо трудностей, он хотел бы получить разъяснения по двум из ее положений. Во-первых, в отношении подпункта (n) он указывает, что колебания обменного курса являются обычным явлением, в связи с чем нет никакой необходимости во включении данного подпункта. Во-вторых, что касается подпункта (t), то, если исходить из предположения, что соответствующее законодательное регулирование общеизвестно, данный подпункт является излишним, особенно в силу того, что в статье 42 уже предусматривается возможность обжалования.

15. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ поясняет, что подпункт (n) включен именно по причине возможных колебаний обменного курса. В предложениях следует указывать не только валюту, в которой должна быть выражена цена, но также и обменный курс, который будет использоваться для пересчета; в противном случае следует указать обменный курс, который будет опубликован оговоренным финансовым учреждением - например банком - в какую-либо дату. Что касается подпункта (t), он уточняет, что, по крайней мере в правовых системах, основанных на римском праве, при любом публичном привлечении предложений, проводимом на основе действующего законодательства, государственные органы обязаны прямо указывать средства правовой защиты, к которым могут прибегать стороны, участвующие в процедурах привлечения предложений, или освобождающие от обязательств обстоятельства, на которые они могут сослаться в соответствии с законом.

16. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает Комиссии, что целью Рабочей группы было обеспечить такой порядок, при котором у поставщиков (подрядчиков) будет существовать несколько возможных вариантов указания цены, будь то с использованием обменных курсов, либо со ссылкой на специальные права заимствования Всемирного банка (СПЗ) или европейскую валютную единицу Европейского сообщества (ЕВЕ), или же предусмотреть необходимость заявления о том, что будет использован обменный курс, установленный определенным банком или финансовым учреждением и действующий на определенную дату. Подпункт (t), в свою очередь, преследует цель обеспечения открытости за счет облегчения процесса закупок и освобождения поставщиков (подрядчиков) от необходимости самостоятельного поиска информации о тех возможностях обжалования, которые имеются в их распоряжении.

17. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) согласен с тем, что информация о праве на обжалование, предусмотренном законом, представляет огромную важность, однако ему не ясно, на какую сторону возлагается обязанность предоставлять или получать информацию. Согласно подпункту (s), закупающая организация не несет ответственности, если она не делает

соответствующих ссылок на соответствующие законодательные или подзаконные акты, но в то же время именно эта организация обладает наилучшими возможностями получить информацию о применяемых нормах.

18. В отношении подпункта (j) возникает вопрос, существуют ли случаи, когда цена не является критерием, принимаемым во внимание. Редакция данного подпункта вызывает у него серьезную обеспокоенность.

19. Что касается подпункта (k), то он считает, что именно поставщик (подрядчик), а не закупающая организация обязан сообщать о том, включает ли цена другие элементы, помимо стоимости услуг. Он также указывает на то, что, согласно вводной формулировке статьи 41 тер, запрос предложений услуг должен содержать "как минимум" информацию, перечисленную в этой статье, которая состоит не менее чем из 22 подпунктов. Требования о минимуме включаемой информации могут быть охвачены подпунктами (a), (b), (c) и некоторыми другими; в иных отношениях данная статья перенасыщена излишними подпунктами, которые возлагают чрезмерное бремя на одну из сторон.

20. В отношении замечаний, сделанных представителем Таиланда о неосведомленности о применяемом законодательстве, он говорит, что, по его мнению, поставщику (подрядчику) следует самостоятельно ознакомиться с применяемым законодательством.

21. Что касается подпункта (n), то он говорит, что возможность прибегнуть к пересчету цены в иную валюту существует во всех случаях и поэтому не требует особого упоминания. Невозможно и требовать от поставщика указывать обменный курс, который подвержен значительным колебаниям; достаточно было бы определить принцип, согласно которому будет использован действующий курс обмена, установленный конкретно оговоренным финансовым учреждением.

22. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ указывает на то, что, по-видимому, в Комиссии не имеется консенсуса в пользу исключения столь многочисленных подпунктов и что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять текст статьи 41 тер в том, что касается вопросов существа, и передать его Редакционной группе для рассмотрения предложенных поправок.

23. Предложение принимается.

Статья 41 кватер

24. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) отмечает, что слово "только" в пункте 1 носит слишком ограничительный характер, поскольку, возможно, не были учтены некоторые другие важные критерии. Он предлагает закончить вводную часть словами "и могут касаться в основном следующего".

25. Затем он указывает, что для оценки предложений существует три основных критерия. Первым критерием являются квалификационные данные и опыт поставщика (подрядчика), вторым критерием является методология, на основе которой эта фирма предполагает выполнить контракт на услуги, и третьим и самым важным критерием - и по этой причине ему придается наибольшее значение - является профессиональная компетенция персонала этой фирмы, который она предполагает использовать для предоставления услуг. В силу этого он предлагает изменить пункт 1(a) статьи 41 кватер следующим образом:

"a) квалификационных данных, опыта в соответствующей области услуг, репутации, надежности и профессиональной и управленческой компетенции поставщика (подрядчика) и ключевого персонала, который поставщик (подрядчик) предполагает использовать при осуществлении проекта".

26. В связи с пунктом 1(c) и с учетом замечаний, сделанных ранее делегацией Индии в отношении применимости цены в качестве критерия, он говорит, что Всемирным банком собраны статистические данные о тех предложениях, в которых цена не является критерием, принимаемым во внимание, поскольку соответствующие проекты являются слишком сложными или поскольку качество конечной продукции является определяющим фактором; согласно выводам Банка, в эту категорию входит 35-40 процентов всех проектов. Он также отмечает, что в пункте 1 используется слово "могут", которое не предполагает наличия обязательства. Подпункт (c) можно было бы улучшить, если начать его со слов "цены предложения, в том случае, когда она считается критерием, и того способа, на основании которого она должна приниматься во внимание"; остальной текст можно было бы оставить без изменений.

27. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает предложения, сформулированные предыдущим выступающим в отношении подпунктов (a) и (c). В подпункте (a) можно было бы уточнить ссылку на "персонал", если перед словами "квалификационных данных" будет добавлено слово "соответствующих".

28. Замечания наблюдателя от Межамериканского банка развития в отношении подпункта (c) применимы и к сказанному представителем Секретариата в связи с подпунктами (j) и (k) статьи 41 тер. Совершенно очевидно, что подпункт (c) необходимо сформулировать с особой осторожностью, поскольку цена не является достаточно важным критерием в отношении многих категорий услуг, являющихся предметом закупок. В любом случае, формулировка данного подпункта является приемлемой, поскольку этот подпункт следует читать в сочетании с пунктом 1, в котором не только использовано слово "могут", но и содержится формулировка "и порядок их применения".

29. Выступающий не согласен с предложением заменить слово "только" на "в основном" в пункте 1 и напоминает, что Рабочая группа сознательно использовала эту формулировку с целью обеспечить соответствие с пунктом 4(c) статьи 32, признавая в то же время, что последний пункт касается совершенно другой процедуры, с тем чтобы добиться, по мере возможности, большей дисциплины и единообразия в практике закупок. В то же время подпункт (e) предоставляет более широкие возможности для проявления гибкости в применении критериев социальной политики, поскольку в нем использована формулировка "соображения национальной обороны и безопасности".

30. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что, действительно, Рабочая группа в течение долгого времени обсуждала вопрос, должно ли использование некоторых или всех критериев оценки, предусматриваемых в Типовом законе, быть обязательным или факультативным (A/CN.9/392, пункт 67). Использование слова "могут" было сочтено необходимым с тем, чтобы предоставить закупающей организации свободу усмотрения в выборе тех критериев, которые она хотела бы использовать. С другой стороны, было сочтено, что в соответствии с духом и положениями Типового закона необходимо установить определенные ограничения в отношении критериев, которые закупающая организация может принимать во внимание в случае торгов, являющихся предпочтительным методом для закупки товаров (работ), и в случае запроса предложений, который является предпочтительным методом для закупки услуг.

31. Цель Типового закона состоит в установлении конкретных норм, которые будут служить руководством для национальных законодателей при урегулировании данных вопросов. В силу этого, по его мнению, критерии, включенные в статью 41 кватер, являются уместными, а закупающая организация имеет право использовать их в той мере, в которой пожелает.

32. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) не согласен с содержанием второго предложения пункта 1 по трем причинам. Во-первых, закупающей организации практически нецелесообразно действовать указанным методом в тех случаях, когда ей необходимо закупить услуги только одного или двух лиц. Во-вторых, он не видит причин, в силу которых необходимо предусматривать обязанность закупающей организации сообщать в каждом случае поставщикам (подрядчикам) о критериях оценки предложений. И, в-третьих, согласно заключительной формулировке данного предложения, критерии оценки "могут касаться только" определенных вопросов, в число которых не входят ни критерии, связанные с конфиденциальностью и национальными интересами и рассмотренные в связи с предыдущей статьей, ни критерии, связанные с передачей технологии и содействием развитию экспорта, а эти два критерия являются особенно важными для развивающихся стран и их необходимо бы включить в пункт 1(d).

33. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ отмечает, что конфиденциальностьне имеет никакого отношения к рассматриваемой статье и что вопросы передачи технологии и содействия развитию экспорта косвенно охвачены пунктом 1(d). Кроме того, в данном пункте закупающая организация уполномочивается устанавливать собственные критерии оценки и, таким образом, если какое-либо государство придает особую важность упомянутым выше вопросам, она вправе указать, что будет учитывать их при принятии решений. Этот пункт не может толковаться в том смысле, что критерии могут касаться любого вопроса, поскольку в этом случае нет никакого смысла включать эту статью в проект.

34. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития) указывает, что в данной статье не учитывается очень важный технический аспект данного вопроса. Хотя он не возражает против перечисления основных критериев оценки, он считает необходимым, чтобы были обеспечены возможности их гибкого применения и приспособления к различным ситуациям с учетом самого характера услуг, в особенности высокоспециализированных услуг.

35. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает мнение Председателя о том, что в тексте статьи 41 кватер учтена высказанная делегацией Индии обеспокоенность, поскольку в нем признается, что закупающая организация свободна оценивать предложения на основе тех критериев, которые она считает уместными; это ясно вытекает из пункта 68 документа A/CN.9/392, из заключенной в скобки формулировки в конце пункта 1(d) статьи 41 кватер и из пункта 1(b) этой статьи. С другой стороны, делегация Индии справедливо отмечает, что это положение не подходит для случаев, когда услуги должны быть закуплены лишь у ограниченного числа лиц. В подобных случаях возможно применение метода привлечения котировок.

36. С другой стороны, выступающий не согласен с комментариями наблюдателя от Межамериканского банка развития. Подпункты (a), (b) и (c) являются чрезвычайно важными, особенно первые два. Закупающие организации будут по возможности четко разъяснять требования, которым должны соответствовать поставщики (подрядчики), а также порядок применения критериев оценки, которые будут соответствующим образом корректироваться в момент составления запроса предложений. В запросе могут быть учтены любые варианты, обусловленные обстоятельствами. Другими словами, эти подпункты были сформулированы таким образом, чтобы предоставить широкие возможности для проявления гибкости и избежать в то же самое время произвола при оценке предложений.

37. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) считает, что, хотя данная статья предусматривает определенную гибкость, она также носит ограничительный характер. Он просит разъяснить, охватываются ли данной статьей экологические вопросы и, в первую очередь, проблема загрязнения окружающей среды. В случае отрицательного ответа следовало бы сделать необходимые изменения, с тем чтобы данные вопросы были охвачены этой статьей. Также является необходимым, чтобы данная статья учитывала факт существования в ряде стран валютного контроля, что иногда делает невозможным одновременный перевод за пределы страны полной суммы согласованной цены, особенно в тех случаях, когда услуги оказываются на территории закупающего государства.

38. Г-н ЛЕВИ (Канада), которого поддерживает г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия), считает, что вопросы охраны окружающей среды могут быть включены в описание услуг, предусмотренное в подпункте (g) статьи 41 тер, и что предложения поставщиков (подрядчиков) могут также оцениваться с этой точки зрения на основании пункта 1(d) статьи 41 кватер. С другой стороны, вопросы, связанные с валютными правилами, уже учтены, например, в подпункте (s) статьи 41 тер.

39. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) заявляет, что в настоящее время невозможно реализовать какой-либо важный проект закупок без предварительного одобрения органа по охране окружающей среды и что, поскольку данный вопрос является очень важным, его следовало бы включить в пункт 1(d) рассматриваемой статьи. Что касается вопросов передачи технологии и содействия развитию экспорта, он разделяет мнение представителя Соединенных Штатов, согласно которому они могут быть урегулированы на основе данного пункта. Тем не менее было бы более целесообразно сделать прямую ссылку на эти критерии. В этой связи он предлагает исключить слово "только" из вводной части пункта 1. Что касается предложения представителя Соединенных Штатов добавить слово "соответствующие" в пункт 1(a), то он считает, что использовать это слово для ограничения толкования понятий репутации и надежности поставщика (подрядчика) не следует.

40. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, хотя вопросы охраны окружающей среды приобретают все большую важность, случаи, когда предоставление определенных услуг может нанести ущерб окружающей среде, встречаются редко. В любом случае закупающая организация может включить этот фактор в критерии оценки на основании пункта 1(d) статьи 41 кватер или статьи 41 тер, в которой рассматривается вопрос о минимальной информации, включаемой в запрос предложений услуг.

Заседание прерывается в 16 час. 40 мин. и возобновляется в 17 час. 00 мин.

41. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки), которого поддерживает г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), говорит, что следует постоянно учитывать необходимость отражения в проекте закона обеспокоенности вопросами охраны окружающей среды. В то же время в пункт 1(b) не может быть включен бесконечный перечень критериев. Если будет упомянута проблема охраны окружающей среды, то будет необходимо сделать также ссылки на воздействие услуг на распределение дохода, здравоохранение, науку и технологию и многие другие факторы. Необходимо ограничить перечень критериев, в том числе и по той причине, что экологические последствия могут быть самыми

многообразными. Не вызывает никакого сомнения тот факт, что такие последствия будут более значительными в случае товаров (работ), чем в случае услуг. Как бы то ни было, проект предоставляет широкие возможности для урегулирования данного вопроса, поскольку как в пункте 4(c)(iii) статьи 32, так и в пункте 1(d) статьи 41 кватер оговаривается, что "государство, принимающее настоящий Закон, может расширить подпункт (d), включив дополнительные критерии". Кроме того, с точки зрения структуры и редакции проекта закона было бы некорректно включить в пункт 1(a) статьи 41 кватер какое-либо положение, не содержащееся в статье 32.

42. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что вопросы охраны окружающей среды не должны вести к принятию более протекционистской политики по сравнению с другими критериями, упомянутыми в пункте 1(d). В любом случае необходимо упомянуть об экологическом воздействии услуг и сделать это более целесообразно в статье 41 тер, нежели в статье 41 кватер.

43. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) указывает, что его страна уже применяла экологические критерии в процессе закупок, проводившихся с помощью запроса предложений услуг, и отдала предпочтение более дорогостоящему предложению, но с меньшим риском для окружающей среды. Пункт 1(d) уже предоставляет государствам-членам возможность учесть этот критерий, который может иметь решающее значение для оценки предложений.

44. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) указывает, что текст вводной формулировки на арабском языке не содержит слова "только". В тексте на французском языке содержатся слова "ne peuvent concerner que", т.е. смысл этого положения передается через отрицание, в то время как в арабском тексте использована утвердительная конструкция, которая, как представляется, оставляет возможность для решения вопроса о том, предоставлять ли поставщикам (подрядчикам) информацию о соответствующих критериях, по своему усмотрению.

45. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что принимать решение об использовании утвердительной или отрицательной конструкции нецелесообразно, поскольку это означало бы рассматривать один текст как более аутентичный, чем другой. В отношении того, следует ли добавлять положение об охране окружающей среды в данный текст, он отмечает, что эта глава относится в первую очередь - хотя и не исключительно - к услугам, поскольку она может также применяться к закупкам товаров (работ). Термин "услуги" имеет очень широкий смысл, и имеются случаи, когда экологических вопросов не возникает. Кроме того, уже приняты и входят в силу юридические документы, которые содержат подробные и обязательные положения об охране окружающей среды. Включать ссылки на экологические аспекты в Типовой закон, таким образом, нет необходимости.

46. Г-н ГО (Сингапур) считает, что, для того чтобы снять беспокойство, выраженное представителем Таиланда, слова "могут касаться только" следует заменить словами "включают следующее", что предоставит закупающей организации возможность проявлять гибкость.

47. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает Комиссии, что большинство делегаций высказались за использование слова "только".

48. Г-н КЛАЙН (наблюдатель от Межамериканского банка развития), выступая от имени Всемирного банка и своей организации, поднимает вопрос о преференциальной поправке. Хотя содействие привлечению национальных консультантов не вызывает возражений, наилучшим путем обеспечения такого порядка была бы ссылка на такие преимущества, например, как знание местных условий и языка. Такая ссылка могла бы быть добавлена в текст Типового закона с тем, чтобы предусмотреть для иностранных компаний возможность или обязанность сотрудничать с национальными фирмами при условии, что не устанавливается обязательных квот или процентных показателей и не указывается требование о сотрудничестве с конкретными фирмами. Это было бы намного более эффективным решением, чем установление специального льготного фактора взвешивания для оценки предложений национальных предприятий лишь в силу того, что они связаны с той страной, которая закупает услуги. В случае продажи услуг речь фактически идет о продаже знаний, и если недооценивать качество услуг, то от этого страдают все. И наконец, введение преференциальной поправки, редко применяемой в процессе закупки услуг, может привести к созданию двойных преимуществ, поскольку, с одной стороны, будет соответствующим образом учтено знание местных условий и языка, а с другой - будет отдаваться предпочтение на основе гражданской принадлежности. Хотя совершенно очевидно, что целью является помочь национальным консультантам, следует делать это осторожно и таким образом, который в наибольшей степени отвечал бы интересам всех участвующих сторон.

49. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, что поднятый вопрос наиболее уместно отразить в Руководстве, поскольку в нем можно указывать проблемы, которые возникают в настоящее время в большинстве стран. Если речь идет о системе смешанных предприятий или временных партнерских объединений, то вопрос заключается в том, чтобы обеспечить предоставление услуг за счет определения наиболее подходящего национального подрядчика. Данный подход является более эффективным, чем система установления квот. Было бы целесообразно упомянуть в тексте Руководства о необходимости урегулирования этих вопросов.

50. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что его страна выступает против установления ограничения, даже косвенного, в отношении процентного выражения преференциальной поправки для внутренних предприятий и национальных консультантов. Такую практику, напротив, следует поощрять.

51. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ поддерживает данную позицию. Необходимо уважать традиции, которые не только соблюдаются в законодательстве некоторых стран, но и также закрепляются в Генеральном соглашении о тарифах и торговле (ГАТТ). Одна из возможностей оказания содействия процессу развития заключается в установлении преференциальной поправки для внутренних поставщиков. С другой стороны, он считает, что с учетом сделанных замечаний проект текста может быть передан Редакционной группе.

52. Предложение принимается.

Статья 41 квинкиес

53. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) предпочел бы, чтобы из пункта 1 было исключено требование о том, чтобы закупающая организация сообщала разъяснения всем поставщикам (подрядчикам), поскольку некоторые из них, возможно, и не нуждаются в них, и данное требование только налагает дополнительное бремя на закупающую организацию. Разъяснения следовало бы направлять только тем, кто представил соответствующий запрос. Аналогичное замечание касается и пункта 3, поскольку, вероятно, не все поставщики (подрядчики) заинтересованы в получении протокола встречи, содержащего запросы о разъяснении и ответы на эти запросы. В частности, не обязательно конкретизировать в Типовом законе порядок использования информации, и поэтому не следует включать в него формулировку "с тем, чтобы ... смогли".

54. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что все поставщики обладают равным правом получать информацию об ответах на

запросы о разъяснении, которые могут пролить свет на будущий договор или на намерения закупающей организации. Здесь важнейшее значение имеет обеспечение поставщика необходимой информацией, что позволит предотвратить какие-либо нарушения при заключении договора.

55. Поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 41 квинкиес в ее нынешней формулировке.

56. Предложение принимается.

Статья 41 сексиес

57. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) в целом поддерживает текст данной статьи, однако желал бы уточнить некоторые менее важные аспекты. Так, например, в отношении пункта 3(a) его интересует вопрос, каковы критерии отклонения предложений и связаны ли эти критерии с минимальным пороговым уровнем, упомянутым в пункте 2(a). В пункт 3(c) можно было бы добавить слово "обычно" перед словом "рассматривается". В отношении пункта 1(c) в комментарии следовало бы указать, обладает ли беспристрастная коллегия экспертов только консультативными функциями или она также может принимать решения.

58. В тексте Руководства необходимо указать, когда следует применять критерии, упомянутые в пунктах 2(b)(i), 2(b)(ii) или 4. В нем также следовало бы разъяснить, как применять каждый из этих методов, поскольку в Типовом законе об этом не сказано ни слова.

59. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия), касаясь пункта 2(a), выражает согласие с идеей давать оценку каждому предложению. Тем не менее он хотел бы, чтобы ему пояснили, что представляет собой минимальный пороговый уровень и каковы критерии для его установления.

60. Г-н ЛЮБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) заявляет, что во французском тексте проекта отсутствует пункт 1(c).

61. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) поясняет, что в пункте 2 не содержится руководящих положений для закупающей организации относительно определения минимального порогового уровня; и что представитель Соединенных Штатов Америки на предыдущей сессии Комиссии предложил в связи с обсуждением другого вопроса внести в Типовой закон руководящие положения. Однако Рабочая группа высказала несогласие с этим и было принято специальное решение о нецелесообразности включения подобных руководящих положений в Типовой закон, хотя они, вероятно, могут быть включены в текст Руководства.

62. Что касается значения пункта 2, то основная процедура для установления минимального порогового уровня может быть следующей: например, в случае закупки интеллектуальных услуг закупающая организация может принять решение, что в отношении технических или неценовых аспектов предложений она установит систему оценок в соответствии с определенной шкалой и предусмотрит аналогичный порядок в отношении оценки компетентности персонала, участвующего в проекте, а также времени, планируемого на предоставление таких услуг.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 528-м заседании

Понедельник, 6 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.528]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 10 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Статья 41 сексиес (продолжение)

1. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что его делегация в целом удовлетворена формулировкой статьи 41 сексиес, но, возможно, было бы полезно добавить промежуточные заголовки для того, чтобы показать разнообразие процедур отбора и облегчить чтение этой сложной статьи. Возможно, следовало бы также уточнить в пункте 1(c), что беспристрастная коллегия экспертов обладает лишь консультативными функциями. В пункте 4 понятия "пороговый уровень" и "оценка" только выиграли бы в случае их уточнения.

2. Г-н УЕМУРА (Япония) высказывает пожелание о том, чтобы Комиссия обсудила целесообразность включения вопроса о тендерных гарантиях.

3. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко), возвращаясь к пункту 3 статьи 41 бис, предлагает добавить пункт, формулировку которого он зачитывает.

4. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает о том, что Комиссия уже рассмотрела этот вопрос, и говорит, что, поскольку предлагаемая формулировка весьма близка к нынешнему тексту, он передаст это предложение Редакционной группе.

5. Г-н ЛЕВИ (Канада), возвращаясь к статье 41 сексиес, говорит, что его также беспокоит сложность этой статьи и что он хотел бы сделать ее более понятной для чтения, например, путем включения промежуточных заглавий перед пунктами 2, 3 и 4. Кроме того, можно было бы в начале текста проекта

Типового закона включить сноску, уточняющую, что наряду с двумя основными методами закупок услуг Типовой закон предлагает различные факультативные методы и что государства могут не включать их в свое законодательство. Эта сноска могла бы отсылать к Руководству по принятию Типового закона.

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает о том, что впоследствии будет необходимо вернуться к рассмотрению вопроса о структуре проекта Типового закона и, в частности, о включении сносок. Он указывает, что пункты 2, 3 и 4 статьи 41 сексиес соответствуют трем основным процедурам отбора: без переговоров, с одновременными переговорами и с поочередными переговорами.

7. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) констатирует, что пункты 2 и 4 точно отражают методы отбора, обычно применяемые закупающими организациями для закупки консультативных услуг, причем в пункте 2 описывается процедура, при которой цена является одним из основных критериев оценки предложений, а пункт 4 описывает процедуру, при которой цена не является решающим критерием. Если включить промежуточные заглавия, то они могли бы показать это отличие. Что касается пункта 3, то описываемая в нем процедура не используется на практике. Его можно было бы исключить; причем особенно неясным является пункт 3(d). Что касается замечания представителя Японии, то можно отметить, что практика представления тендерных гарантий при закупке консультативных услуг обычно не применяется и что Всемирный банк рекомендует правительствам не требовать представления таких гарантий. И наконец, представитель Всемирного банка указывает, что представляемая им организация выступает против преференциальных поправок, предусмотренных в статье 41 кватер, и считает, что весьма опасно закреплять эту концепцию в Типовом законе.

8. Г-н ПОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что Комиссии следует уточнить функции и компетенцию коллегии, упомянутой в пункте 1(c) статьи 41 сексиес. Коллегии играют исключительно консультативную роль и высказываются только об эстетических, художественных или технических аспектах проекта, при этом закупающей организации надлежит контролировать деятельность коллегии и только она принимает решение о закупке. Если Комиссия намерена добавить пояснение о консультативной роли коллегии, то она может это сделать в Руководстве. Но эти положения должны остаться гибкими, чтобы отразить различия в практике. И напротив, было бы полезно пояснить ответственность закупающей организации как государственного органа, следящего за применением общих принципов, изложенных в преамбуле Типового закона.

9. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ полагает, что после чтения статьи 41 сексиес ясно, что коллегия играет лишь консультативную роль.

10. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что, учитывая объем и сложность статьи 41 сексиес, его делегация не возражает против идеи пояснить текст в сносках в конце страницы или в Руководстве, чтобы позволить правительствам ориентироваться в ее положениях. В отличие от некоторых представитель Таиланда полагает, что пункт 3 этой статьи не должен быть исключен. Хотя, возможно, он и не интересует развитые страны, но представляет особое значение для развивающихся стран, которые часто прибегают к консультативным услугам в некоторых высокотехничных областях, например в области ядерной энергетики. В том, что касается Таиланда, то он использует метод, описанный в этом пункте. Кроме того, исключение целого пункта недопустимо, поскольку одной из целей Типового закона является согласование законодательства различных стран в интересах международной торговли. Видимо, можно было бы указать в сноске или в Руководстве, что многообразие предлагаемых методов имеет целью отразить состояние практики в различных странах. И наконец, если предложение о включении подзаголовков перед пунктами будет принято, то необходимо, чтобы оно было применено единообразно и чтобы все пункты были озаглавлены.

11. По мнению г-на ЧАТУРВЕДИ (Индия), подробная и слишком сложная статья 41 сексиес может вызвать путаницу. Лучше было бы сократить ее до одного или двух пунктов. Если тем не менее будет принято решение о сохранении текста в его нынешнем виде, то было бы разумным включить в него подзаголовки. Предложение о включении примечания, поясняющего различные процедуры отбора, следует принять, но эти пояснения должны содержаться в Типовом законе, а не в Руководстве. Предусмотренное в пункте 2 установление порогового уровня практически неосуществимо для развивающихся стран. Пункт 3(a) также неосуществим, в частности, когда речь идет об услугах. Действительно, закупающая организация обычно расположена вести переговоры лишь с поставщиками (подрядчиками), которые представили предложения весьма близкие к условиям, которые она установила, и от нее нельзя потребовать, чтобы она вела переговоры со "всеми" поставщиками (подрядчиками). Что касается пункта 3(c), то следует его исключить: ценовые соображения нельзя отделить от технических оценок.

12. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает внесенное Канадой и поддержанное Таиландом и Индией предложение о включении сноски или о комментарии в Руководстве, особенно если в принципе будет решено поместить главу IV бис после главы III о торгах и перед главой IV, посвященной другим методам. Пункт 3 статьи 41 сексиес должен быть сохранен. Он касается не только услуг консультантов, но также и других категорий услуг, к которым могут прибегать правительства. Это тем более важно, что этот пункт обусловлен всеми гарантиями, предусмотренными в статьях 41 бис, тер, кватер и квинкиес. В том, что касается замечания наблюдателя от Всемирного банка относительно преференциальной поправки, предусмотренной в статье 41 кватер, в котором он высказал свою озабоченность, разделяемую некоторыми делегациями, представитель Соединенных Штатов напоминает о том, что было решено представить разъяснения по этому вопросу в Руководстве.

13. Впрочем, как указал представитель Индии, возникает вопрос о том, должна ли закупающая организация вести переговоры со всеми поставщиками (подрядчиками). Разумеется, предусмотрен пороговый уровень, но, возможно, следует вернуться к статье 41 бис и добавить туда пятый пункт, предусматривающий, что в тех случаях, когда уведомление не является необходимым и когда проводится лишь прямое привлечение и отбор, или в случаях, когда уведомление было опубликовано и на него ответили несколько поставщиков (подрядчиков), организация не обязана вести переговоры с другими поставщиками (подрядчиками). Согласно пунктам 2 и 3 статьи 41 бис, закупающая организация правомочна ограничить число поставщиков (подрядчиков), у которых она запрашивает технические предложения.

14. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) говорит, что, согласно одному из мнений, коллегия экспертов, предусмотренная в пункте 1(c), может оценивать лишь художественные или эстетические аспекты представленных предложений. По мнению Всемирного банка, глава IV бис рассматривает главным образом консультативные услуги и для оценки предложений относительно этих услуг необходима коллегия. Действительно, математическая и объективная оценка в таком случае невозможна. В данном случае налицо целый ряд критериев, касающихся, например, опыта соответствующей компании и ее персонала, знания ими особых условий страны, ранее осуществленных проектов и т.д., и лишь коллегия экспертов может оценить технические достоинства

каждого из предложений с учетом этих критериев. Ясно, что эксперты не принимают решения. Ценовые соображения могут играть роль, но решение о том, с кем заключить сделку и с кем вести переговоры, принимается самой закупающей организацией. Во многих случаях нельзя обойтись без подобной коллегии, которая одна лишь позволит дать оценку предложениям.

15. Г-н ЛЕВИ (Канада) предлагает разделить статью 41 сексиес на четыре самостоятельные статьи, название которых указывало бы рассматриваемый метод отбора. Статья 41 сексиес сохранила бы свое заглавие "Процедуры отбора" и следующие статьи — пункты 2, 3 и 4 — могли бы, например, иметь следующие заглавия: "Отбор с установлением порогового уровня", "Отбор с проведением переговоров" и "Отбор с пороговым уровнем и проведением переговоров". Г-н Леви поддерживает предложение Соединенных Штатов о том, чтобы разместить главу IV бис после главы III о процедуре торгов и перед главой IV, касающейся других методов.

16. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что выбор закупающей организацией коллегии, состоящей из беспристрастных экспертов, не является, разумеется, для нее обязательством. Принятый текст должен четко показать, что окончательное решение принимает именно закупающая организация. Обращение к "группе" экспертов может оказаться весьма дорогостоящим, с чем Марокко уже столкнулось, и важно сохранить всю свободу выбора. Закупающая организация должна иметь право запросить мнение у одного единственного эксперта.

17. Г-н МЕЛЕН (Франция) говорит, что из текста в его нынешнем виде четко следует, что возможность прибегнуть к группе экспертов или независимой коллегии является выбором, а не обязательством для закупающей организации. Важно, однако, подчеркнуть независимость и беспристрастность этих экспертов, в частности по отношению к участникам самого конкурса. Разумеется, важно, чтобы эти эксперты не имели никаких прямых отношений с участниками конкурса.

18. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что его делегация может согласиться принять пункт 1 статьи 41 сексиес в его нынешнем виде, но она интересуется, не следует ли исключить подпункт (с), поскольку и без этого положения ясно, что закупающая организация может обратиться к группе экспертов.

19. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) считает, напротив, что пункт 1(с) весьма уместен и не должен быть изменен. В этом пункте предлагается один из возможных вариантов, имеющихся в распоряжении закупающей организации. Кроме того, следует учесть замечание представителя Марокко о расходах, связанных с консультативными группами, когда упоминается возможность использования внешних органов для получения мнения. В пункте 1(а) слова "о которой поставщикам (подрядчикам) было сообщено в запросе предложений" вызывают ряд трудностей, поскольку чаще всего невозможно указать в запросе процедуру, которая будет применена, поскольку в начале не известно, будут ли переговоры и какой из методов, предусмотренных в пунктах 2, 3 и 4, будет использован. С другой стороны, представитель Индии поддерживает предложение делегации Соединенных Штатов об ограничении выбора поставщиков в статье 41 бис.

20. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что пункт 1(с) вполне оправдан, поскольку здесь речь идет о коллегии, посторонней для закупающей организации, а не о внутренних службах закупающей организации, которые обычно оценивают предложения. В данном случае речь идет о том, чтобы вынести суждение на основе других критериев, нежели критерий более низкой цены, обычно используемый закупающей организацией, что особенно важно, когда сделка включает художественный или эстетический компонент. Естественно, одно не исключает другого и можно одновременно привлечь служащих закупающей организации и внешнюю коллегию.

21. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) благодарит представителя Соединенных Штатов за его пояснения и говорит, что, поскольку он не смог участвовать в предыдущей сессии Рабочей группы, у него сложилось мнение, что в пункте 1(с) имеется в виду внутренняя группа экспертов в рамках какого-либо министерства, на которую возложена задача оценки предложений поставщиков в том, что касается их технических качеств. Отсюда он считает, что если в пункте 1(с) имеется в виду внешняя коллегия, то это следует уточнить в этом пункте и в пунктах 2 и 4.

22. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), напоминая о различных заголовках, предложенных канадской делегацией для различных пунктов статьи 41 сексиес, подчеркивает, что данные процедуры тесно взаимосвязаны, поскольку, например, установление порогового уровня не исключает проведения переговоров. Поэтому невозможно уже в начале процедур указать, как это предусматривается в пункте 1(а), какой метод будет использован.

23. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии), отвечая на поставленный делегацией Таиланда вопрос о причинах включения положения о коллегии в пункт 1 статьи 41 сексиес, замечает, что пункт 1(а) вводит принцип исключительности трех методов отбора, но что в то же время составители хотели указать в подпункте (с), что эта исключительность не мешает закупающей организации прибегнуть к услугам коллегии экспертов. К сожалению, логическая связь между пунктами 1(а) и 1(с) была нарушена.

24. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ заявляет, что рассмотрение пункта 1 завершено, и предлагает, чтобы Редакционная группа рассмотрела вопрос о необходимости уточнения нормы, изложенной в пункте 1(с). Он констатирует, что мнение, высказанное делегацией Индии, не разделяется другими делегациями, поскольку нынешняя формулировка пункта 1(с) представляется общеприемлемой.

25. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) предлагает оставить пункт 1(с) без изменений.

Заседание прерывается в 11 час. 45 мин. и возобновляется в 12 час. 10 мин.

Пункт 2

26. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, как и было предложено, Редакционная группа рассмотрит возможность преобразования пунктов 2, 3 и 4 в самостоятельные статьи и определит для каждой из них подходящее название.

27. Г-н ФРИС (Соединенные Штаты Америки), говоря о понятии порогового уровня, используемом в пункте 2, обращает внимание на то, что в разных странах и организациях практика в том, что касается оценки технических показателей и предложений, весьма различается. Насколько он понимает, слова "устанавливает пороговый уровень" основываются на практике Всемирного банка и других организаций, которая состоит в установлении в момент запроса предложений количественной нормы, на базе которой проводится оценка этих предложений. Другие страны, включая Соединенные Штаты Америки, не предусматривают порогового уровня в запрашиваемых документах, понимая при этом, что будет проведена оценка технических достоинств предложений для присвоения каждому предложению соответствующего места. В руководстве было бы целесообразно

упомянуть о других видах практики, отличающихся от той, которая описана в пункте 2.

28. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия), поддерживая замечания представителя Соединенных Штатов Америки, обращает внимание на то, что в его стране не известен метод установления порогового уровня, но что в остальном процедура, описанная в пункте 2(a), весьма часто встречается в практике. Представляется чрезмерным требовать от закупающей организации установления порогового уровня, и он сомневается, что было бы полезно делать это в Типовом законе. Однако если Комиссия хочет сохранить концепцию порогового уровня, то она должна разъяснить ее, добавив, например, в текст соответствующее новое предложение.

29. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) заявляет, что выступления представителей Соединенных Штатов Америки и Германии лишь подкрепляют его сомнения в отношении полезности пункта 2 и подпункта (a). По сути этот пункт не имеет никакой ценности для развивающихся стран. Поэтому он предлагает его исключить.

30. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) полагает важным предусмотреть пороговый уровень в пункте 2, хотя у него нет предпочтений относительно использования какого-либо конкретного термина. Можно, например, было бы сделать ссылку на "минимальные технические требования" или найти другую формулировку. Менее необходимым является использование концепции порогового уровня в пункте 4, согласно которому лучшее предложение определяется с технической точки зрения для того, чтобы потом вести переговоры о цене с его автором. Но пороговый уровень абсолютно необходим в пункте 2(b)(ii), чтобы избежать положения, при котором посредственное с технической точки зрения предложение могло бы быть отобрано лишь на основе одной цены. Эта предосторожность, имеющая особое значение для развивающихся стран, является лучшей гарантией для отбора квалифицированных консультантов.

31. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, что Комиссия, по-видимому, благожелательно относится к идее сохранить пункт 2 в его нынешнем виде и к тому, чтобы Редакционная группа нашла формулировку, которая могла бы уточнить идею, содержащуюся в этом пункте.

32. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) напоминает о том, что на предыдущей сессии его делегация уже высказала оговорки в отношении рассматриваемого положения. В Саудовской Аравии понятие порогового уровня при закупках не применяется. Как бы то ни было, делегация Саудовской Аравии дождется результатов работы Редакционной группы над этим положением, а затем выскажет свою окончательную позицию.

33. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) считает, что следует исключить слова "изложенными в запросе предложений", которые содержатся в пункте 2(a), и изменить редакцию остальной части этого подпункта.

34. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) отмечает, что эти слова отсылают к критериям, изложенным в статье 41 кватер, которую Комиссия уже рассмотрела. Хотя выдвинутый представителями Германии и Соединенных Штатов Америки аргумент о том, что установление порогового уровня или диапазона в запросе предложений не всегда является возможным и представляется в некотором отношении убедительным, критерии, упомянутые в статье 41 кватер, включить в запрос предложений необходимо. Впрочем представляется, что для Комиссии ссылка на пороговый уровень является достаточной и что это понятие можно было бы более подробно развить в Руководстве, а не в тексте самого Типового закона.

35. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) считает важным, чтобы пороговый уровень был указан в запросе предложений, поскольку он представляет собой границу, которая отделяет выбранных поставщиков от других. В отсутствие порогового уровня у этих невыбранных поставщиков могло бы создаться впечатление, что они стали жертвой несправедливости. Поэтому следует сохранить это понятие в интересах транспарентности и свободной конкуренции.

36. Г-н ЮСИФ (Судан) отмечает, что как в статье, находящейся на рассмотрении, так и в остальной части текста перевод на арабский язык слова "предложение" является неточным. Он просит Секретариат сделать все необходимое, чтобы исправить такое положение.

37. Г-н СИМИДЗУ (Япония), возвращаясь к вопросу о тендерных гарантиях, высказывает пожелание, чтобы представитель Всемирного банка разъяснил, почему такие гарантии нежелательны при закупках консультативных услуг.

Пункт 3

38. Г-н ФРИС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, насколько он понял, наблюдатель от Всемирного банка придает слишком широкий смысл термину "консультативные услуги" и что он понимает под этим все услуги, которые не могут стать объектом процедуры торгов. Тем не менее для некоторых из них было бы оправданным предусмотреть тендерные гарантии.

39. В том, что касается пункта 3(a), то его последнее предложение вызывает два замечания. Во-первых, когда предусматривается, что возможность участвовать в переговорах должна быть предоставлена всем поставщикам (подрядчикам), представившим предложения, не упоминаются предложения, которые не были запрошены, но были представлены поставщиками, слышавшими о процедурах закупок и желающими в них участвовать. По сути такая ситуация не охвачена этим положением. Во-вторых, когда упоминаются предложения, "которые не были отклонены", не указывается, какие критерии использовались для отбора или отклонения вышеуказанных предложений. Следовало бы уточнить, не применяется ли здесь также понятие порогового уровня, упомянутое в пункте 2.

40. В том, что касается подпункта (c), то даже если кому-либо не нравится процедура, являющаяся объектом пункта 3, необходимо признать, что она весьма широко используется, тем более, если иметь в виду широкое определение понятия "услуги". Ясно, что от цены должны быть отделены другие факторы, и на практике этот метод называется методом двух конвертов: один - для технических аспектов, а другой - для цены. Если имеется в виду именно этот метод, то подпункта (c) вполне достаточно, однако этот вопрос мог бы быть, по всей видимости, прояснен в запросе предложений и поэтому его можно было бы уточнить в статье 41 тер.

41. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) полагает, что следует сохранить пункт 3, поскольку в ином случае закупающая организация будет вынуждена прибегнуть к конкурентным переговорам, а этот метод регламентирован еще менее жестко. Метод, предусмотренный в пункте 3, весьма широко используется государствами, в частности развивающимися странами, и это нельзя не учитывать при разработке Типового закона.

42. Что касается замечания представителя Соединенных Штатов, то Рабочая группа рассматривала этот вопрос, что следует из пункта 79 ее доклада (A/CN.9/392). Рабочая группа сочла, что слова "которые не были отклонены" являются полезными. Речь, собственно говоря, идет не о пороговом

уровне в том смысле, в каком это слово используется в пунктах 2 и 4, а лишь о возможности для закупающей организации отклонить явно неадекватные предложения до начала переговоров. Это, возможно, не вытекает со всей ясностью из текста, но если Комиссия согласится с принципом, то Редакционная группа может попытаться сделать формулировку более четкой.

43. В том, что касается системы двух конвертов, то этот вопрос был также обсужден в Рабочей группе. Представляется, что нежелательно закреплять этот метод, применяемый на практике, в самом Типовом законе. Было бы предпочтительно оставить текст в его нынешнем виде, но дать разъяснения в Руководстве.

44. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) в связи со словами "которые не были отклонены" в конце подпункта (a) говорит, что отклонение предложений не является произвольным и для этого используются соответствующие критерии. Речь лишь идет о том, чтобы позволить закупающей организации отклонить явно неадекватные предложения или предложения, исходящие от неквалифицированных подрядчиков. В том, что касается вопроса о методе двух конвертов, представитель Таиланда поддерживает замечания представителя Соединенного Королевства, так как этот термин не должен воспроизводиться буквально и его не следует использовать в самом Типовом законе. Что касается подпункта (c), то он является приемлемым в его нынешнем виде.

45. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) предлагает исключить подпункты (b) и (c). Подпункт (b) не является необходимым, поскольку закупающая организация, которая ведет переговоры о закупке услуг, не должна быть обязана вести переговоры со "всеми" поставщиками или просить их представить "их лучшую и окончательную оферту". Что касается подпункта (c), то невозможно всегда полностью отделить цену оферты от ее технических аспектов.

46. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) как и представитель Соединенных Штатов полагает, что глава IV бис касается всех услуг, в отношении которых торги невозможны. Что касается слов "которые не были отклонены", содержащихся в конце пункта 3(a), то они необходимы и отсылают к принципу порогового уровня, закрепленному в пункте 2 и в пункте 4. Во всяком случае, наблюдатель от Всемирного банка понимает их именно так.

47. Что касается системы двух конвертов, то важен не сам используемый термин; в то же время, по мнению Всемирного банка, если цена является критерием, то закупающая организация не должна знать о ней, когда она изучает технические аспекты предложений, с тем чтобы не находиться под воздействием этого фактора. Таким образом, в пункте 3 должно быть четко указано, что цена должна становиться известной лишь после завершения технической оценки. Это не является необходимостью в пункте 4, поскольку, согласно методу, который он предусматривает, оценка происходит сначала на чисто технической основе, после чего закупающая организация начинает переговоры о цене. Если будет сохранен пункт 3 - а Всемирный банк полагает, что он не должен быть сохранен, - то цена должна представляться с "лучшей и окончательной офертой", с тем чтобы сохранить определенную транспарентность в методе, который является весьма сложным и даже опасным.

48. Г-н ЛЕВИ (Канада) поддерживает замечания представителя Соединенного Королевства в отношении пункта 3 и говорит, что если Редакционная группа будет рассматривать вопрос о новой редакции подпункта (a), то можно было бы предусмотреть для этой цели следующую формулировку:

> "Если закупающая организация использует процедуру, предусмотренную в настоящем пункте, она проводит переговоры с поставщиками (подрядчиками), которые представили приемлемые предложения, и может запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений при условии, что возможность участвовать в переговорах предоставляется всем таким поставщикам (подрядчикам)".

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 529-м заседании

Понедельник, 6 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.529]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 05 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)

ЗАКУПКИ УСЛУГ (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) и УСЛУГ (продолжение)

Статья 41 сексиес (продолжение)

1. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выражает несогласие с предложением Канады исключить из пункта 3(a) слова "и предложения которых не были отклонены".

2. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) говорит, что, хотя он и выступает за исключение пункта 3, он не может не считаться с тем, что большинство членов Комиссии хотели бы сохранить этот пункт; в связи с этим он предлагает уточнить рассматриваемую в этом пункте процедуру. Если положения подпунктов (a), (b) и (c) этого пункта сформулированы достаточно четко, то из подпункта (d) не совсем ясно, как должна проводиться окончательная оценка. В нем говорится лишь о предложении, которое "наиболее полно удовлетворяет потребности закупающей организации," что в принципе правильно, однако не обеспечивает той ясности, к которой следует стремиться в области закупок. Оратор задается вопросом, не повторяют ли положения подпункта (d)

положений пункта 2, в связи с чем он предлагает указать, что по получении наилучших и окончательных оферт они будут оцениваться в соответствии с процедурами, предусмотренными в пункте 2.

3. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что подпункт (d) сформулирован достаточно четко, учитывая, что согласно статье 41 кватер закупающая организация имеет возможность определять, какое из предложений в наибольшей степени удовлетворяет ее потребностям; поэтому было бы желательно сохранить нынешнюю формулировку подпункта (d), за что, судя по всему, выступает большинство делегаций.

4. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что он также выступает за сохранение пункта 3(d) в нынешней редакции.

5. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), касаясь замечаний наблюдателя от Всемирного банка, говорит, что формулировка подпункта (d) идентична формулировке соответствующего положения статьи 38. Кроме того, при правильном применении формулировка подпункта (d) будет удовлетворительной, поскольку в нем содержится ссылка на относительные значения и порядок применения критериев, хотя сами критерии действительно четко не оговариваются.

6. Что касается формулировки пункта 3(a), предложенной Канадой на предыдущем заседании, то она предусматривает использование слов "приемлемые предложения" вместо слов "и предложения которых не были отклонены". В Соединенных Штатах, чтобы показать, что помимо цены учитываются и другие критерии, используется формулировка "технически приемлемые". Это существенный момент, поскольку в сфере услуг цена либо не играет главной роли, либо вообще не учитывается. Если Комиссия решит использовать эту формулировку, причем не только в пункте 3(a), но и в пунктах 2 и 4, она тем самым внесет ясность в вопрос о "пороговом уровне", поскольку в противном случае создавалось бы впечатление, что речь идет об одной и той же процедуре, что, возможно, не соответствует намерениям Комиссии. Как было отмечено Соединенным Королевством со ссылкой на соответствующий доклад (A/CN.9/392), Рабочая группа не проводила сопоставления между этими процедурами, хотя, по мнению оратора, это, возможно, следовало сделать, поскольку они весьма схожи. В сущности имеется в виду, что часть предложений не будет удовлетворять минимальным требованиям и поэтому будет отклонена; с поставщиками не будет проводиться переговоров в соответствии с пунктами 3 и 4, и, следовательно, они не смогут выиграть контракт в соответствии с пунктом 2, даже если предложат наиболее низкую цену. Указанные концепции, по мнению оратора, различаются лишь способом применения. Поэтому, лишь немного улучшив формулировку, предложенную Канадой, можно было бы обеспечить согласование всех этих норм.

7. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ соглашается с тем, что использование слова "технически" способствовало бы лучшему пониманию смысла статьи.

8. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) спрашивает в связи с пунктами 2, 3 и 4, какие нормы должны применяться в случае неиспользования закупающей организацией процедур, предусмотренных этими пунктами. Как ему представляется, неиспользование закупающей организацией одного из указанных трех методов приведет к образованию правового вакуума.

9. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, насколько он понимает, условный характер пунктов 2, 3 и 4 ("Если...") предопределяется структурой статьи, позволяющей использовать любой из указанных трех методов, как это указывается в пункте 1(a). Из условной по существу посылки вытекают объективные юридические последствия.

10. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), которого поддерживает г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка), говорит, что система, предусмотренная указанными нормами, носит последовательный характер. В соответствии со статьей 16 в главе IV устанавливается предпочтительный (хотя и не обязательно единственный) метод закупок услуг. Решив использовать этот метод, закупающая организация должна будет следовать положениям главы IV бис, и в этом положения статьи 41 сексиес будет, несомненно, необходимо применять в контексте этой главы, поскольку в пункте 1(a) устанавливается, что закупающая организация использует процедуру, которая предусмотрена в пунктах 2, 3 или 4 этой статьи и о которой было сообщено в запросе предложений. Таким образом, в запросе предложений должно быть указано, какая из трех процедур будет применяться закупающей организацией. Выбор метода предопределяет и выбор пункта, положениям которого должна будет следовать закупающая организация.

11. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, если не будет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы передать пункт 3 статьи 41 сексиес Редакционной группе.

12. Предложение принимается.

13. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), касаясь пункта 4(d), говорит, что концепцию, положенную в основу этого подпункта, возможно, следует включить и в другие методы (пункты 2 и 3). Что касается подпункта (e), то оратор отмечает, что в нем говорится о переговорах с личным участием. Если в результате переговоров со стороной, представившей наилучшее предложение, не будет достигнуто согласие в отношении цены, переговоры проводятся со следующим поставщиком (подрядчиком) и т. д. Если и с последним поставщиком (подрядчиком) не удастся договориться о цене, у закупающей организации может возникнуть соблазн вернуться к переговорам с первым поставщиком (подрядчиком). В Рабочей группе высказывались решительные возражения против такой возможности, поскольку это было бы равнозначно проведению аукциона. Оратор считает, что в отношении тех услуг, которые не могут быть закуплены с помощью процедур торгов, необходимо искать баланс между желаемым качеством услуг и ценой, которую покупатель готов за них заплатить, ибо ни одна из предусмотренных процедур, в том числе и процедура, изложенная в пункте 2(b)(i), не позволяет закупающей организации осуществлять выбор только на основе наименьшей цены, поскольку предложение должно быть прежде всего технически приемлемым. Поэтому необходимо четко указать, что закупающая организация не может вернуться к переговорам с поставщиком (подрядчиком), предложившим наилучшие условия, с целью добиться снижения цены.

14. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) говорит, что технические службы Всемирного банка предпочитают использовать процедуру, предусмотренную пунктом 4, поскольку они считают, что выбор должен осуществляться исключительно на основе технических достоинств предложений без рассмотрения цены и лишь потом закупающей организации следует провести переговоры о цене с наилучшим поставщиком. Всемирный банк всегда поступает именно таким образом. Тем не менее он сам и другие сотрудники Всемирного банка твердо убеждены в том, что цену нельзя не учитывать, и поэтому предпочтительной является формулировка пункта 2. Вместе с тем оратор признает, что Всемирный банк считает приемлемым и метод, предусмотренный пунктом 4, и

в настоящее время использует обе процедуры (пункты 2 и 4). Проблема, возникающая в связи с пунктом 4, состоит в определении, в соответствии с подпунктом (е), того, что переговоры не приведут к желаемым результатам. Хотя Банком накоплен значительный опыт в определении приемлемых цен для тех или иных категорий проектов, связанных со строительством или оказанием управленческих услуг, четко указать на те пределы, которые являются приемлемыми, невозможно. Рассматриваемая норма не дает закупающей организации четких ориентиров в отношении того, как определить, что цена, запрашиваемая поставщиком (подрядчиком), представившим наилучшее предложение, является чрезмерно высокой и что поэтому следует отказаться от дальнейших переговоров с ним и начать переговоры со следующим. Оратор считает, что этот вопрос необходимо раскрыть с большей ясностью; после прекращения переговоров с первым поставщиком и начала переговоров со следующим закупающая организация лишается возможности начать все сначала.

15. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что в связи с пунктом 4(d) Комиссия должна сделать выбор между стремлением обеспечить транспарентность, что предполагает включение обязательства, предусмотренного этим пунктом, также и в пункты 2 и 3 данной статьи, и нежеланием чрезмерно обременять закупающую организацию, что потребует исключения подпункта (d).

16. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что считает пункт 4 приемлемым, за исключением подпункта (е), который следует исключить в интересах обеспечения последовательности текста.

17. Г-н ЛЕВИ (Канада) отмечает, что ни одно другое положение проекта Типового закона не предусматривает обязательства, закрепленного в пункте 4(d). Вместе с тем нельзя не учитывать, что метод закупок, предусмотренный главой IV бис, отличается от других методов. Например, подобный вопрос не может возникнуть в связи с торгами, поскольку предполагается, что все заинтересованные стороны присутствуют при вскрытии предложений. С другой стороны, пункт 4(d) нельзя считать аналогом пункта 6 статьи 35 главы IV, поскольку в последнем говорится об обязанности закупающей организации, проводящей торги, уведомлять других участников о вступлении в силу договора с одним из поставщиков (подрядчиков). В любом случае, пункт 4(d) представляется приемлемым.

18. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что одно из обязательств, предусмотренных статьей 11 тер, аналогично обязательству, сформулированному в пункте 4(d).

19. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) соглашается с тем, что пункт 4(d) накладывает на закупающую организацию дополнительные обязательства, однако не видит в этом ничего предосудительного, поскольку проект Типового закона преследует цель обеспечить транспарентность, конкуренцию и равенство, а также содействовать изменению принимающими его государствами своей практики в области закупок. Другими словами, дополнительные обязательства носят полезный характер и их можно было бы усилить, предусмотрев, например, что закупающая организация должна разъяснять поставщикам (подрядчикам) причины, помешавшие им достичь требуемого порогового уровня. В любом случае было бы целесообразно включить обязательство, предусматриваемое этим пунктом, также и в пункты 2 и 3.

20. Что касается пункта 4(е), то оратор разделяет мнение о том, что было бы целесообразно разъяснить, как закупающая организация должна определять момент, когда ей следует отказаться от продолжения переговоров с поставщиком (подрядчиком), представившим наилучшее предложение, и перейти к переговорам с поставщиком (подрядчиком), занявшим второе место, и т.д. Оратор считает, что закупающая организация ни при каких обстоятельствах не может вернуться к переговорам с первым поставщиком (подрядчиком) с целью пересмотра ранее отвергнутого ею предложения, поскольку это превратило бы рассматриваемую процедуру в подобие конкурентных торгов и противоречило бы духу главы IV бис и предусмотренному ею строгому методу.

21. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) говорит, что Рабочая группа включила пункт 4 в проект потому, что была убеждена в необходимости уведомления поставщиков (подрядчиков) о том, что они преодолели пороговый уровень. Это соображение не столь важно в случаях, предусмотренных пунктами 2 и 3 рассматриваемой статьи. Так или иначе, проект Типового закона имеет целью добиться равенства и справедливости и обеспечить, чтобы заинтересованные стороны знали, какая судьба постигла их тендерные заявки или предложения. Поэтому в статье 11 было бы целесообразно предусмотреть составление реестров всех поставщиков (подрядчиков), преодолевших установленный пороговый уровень. Это укрепило бы транспарентность и не слишком обременило бы закупающую организацию.

22. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что у него нет принципиальных возражений против пункта 4(d),хотя он и мог бы быть объединен с пунктом 4(с). В любом случае, он согласен с тем, что пункт 4 и пункты 2 и 3 не являются идентичными.

23. Что касается пункта 4(е), то Канада разделяет мнение о том, что необходимо четко указать, что закупающая организация, отклонив одно или несколько предложений, впоследствии не сможет вернуться к ним. Вместе с тем следует избегать формулировок, которые лишали бы закупающую организацию необходимой свободы действий с учетом интересов своей страны.

24. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), к которому присоединяется г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), поддерживает предложение о том, чтобы проблема, возникшая в связи с пунктом 4(d) рассматриваемой статьи, была решена путем изменения формулировки статьи 11 с учетом предложения Соединенного Королевства, и разделяет замечание Канады относительно пункта 4(е), который можно было бы сохранить в его нынешней формулировке.

25. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, если не будет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 41 сексиес в ее нынешнем виде с той оговоркой, что Редакционная группа может вернуться к рассмотрению пункта 4(d), если сочтет это необходимым.

26. Предложение принимается.

Статья 41 септиес

27. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) возражает против первого предложения указанной статьи, согласно которому закупающая организация не должна раскрывать содержания предложений конкурирующим поставщикам (подрядчикам), и говорит, что статья 40 предусматривает проведение переговоров, в ходе которых раскрытие содержания предложений может оказаться полезным.

28. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) напоминает, что Рабочая группа сочла необходимым сохранить

положение об обеспечении конфиденциальности, особенно при проведении переговоров между закупающей организацией и поставщиками с целью обсуждения различных аспектов предложений. При этом преследовалась цель обеспечить безупречность процесса и неразглашение коммерческих и других тайн, которые могут содержаться в предложениях и раскрытие которых противоречило бы интересам поставщиков (подрядчиков). Закупающая организация может обсуждать любые детали предложения с представившим его поставщиком (подрядчиком), в том числе уточнять те или иные его аспекты, однако должна избегать обсуждения условий этого предложения с другими поставщиками (подрядчиками). Аналогичное положение включено в пункт 3 статьи 39, и Редакционная группа могла бы рассмотреть вопрос о том, достаточно ли четко сформулировано это положение в настоящей статье.

29. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что применительно к защите коммерческой тайны должно быть четко указано, что соответствующие вопросы могут обсуждаться только со стороной, представившей предложение. Что же касается требования о нераскрытии содержания предложений другим сторонам, то его еще можно понять в случае торгов; при закупках же услуг не следует ограничивать закупающую организацию в том, что касается обсуждения цен и других интересующих ее моментов.

30. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что данный вопрос носит весьма деликатный характер и он не хотел бы, чтобы в докладе нашли отражение какие-либо сомнения в этой связи. Положение, о котором идет речь, было взято из пункта 6 статьи 38, касающегося запроса предложений и требующего конфиденциальности. Пункт 5 этой статьи допускает возможность изменений и уточнений, однако переговоры должны вестись с различными поставщиками одновременно, что исключает возможность противопоставления одних другим. Требование о конфиденциальности содержится также в пункте 3 статьи 39, а положение, касающееся уточнений, — в пункте 2 этой статьи. Таким образом, Типовой закон имеет логически последовательную структуру.

31. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, если не будет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 41 септиес.

32. Предложение принимается.

33. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что хотел бы затронуть три вопроса, касающихся структуры главы IV бис. Прежде всего, название главы, по его мнению, не совсем точно отражает ее содержание, а также ее связь с другими главами и положениями Типового закона. Редакционной группе следовало бы в этой связи внести необходимые изменения. Во-вторых, данная глава содержит лишь одну статью, которую следовало бы разделить в интересах обеспечения большей четкости ее положений. И наконец, статья 16 требует от закупающей организации применения, за исключением некоторых конкретно оговоренных случаев, положений главы IV бис, допуская одновременно использование в аналогичных обстоятельствах методов, предусмотренных статьями 17—20. Статья 17, в свою очередь, оговаривает условия использования двухэтапных процедур торгов, запроса предложений и конкурентных переговоров, в то время как конкретные нормы, касающиеся запроса предложений, сформулированы в статье 38. При этом положения главы IV бис и положения статьи 38 не являются идентичными, хотя и те, и другие используют критерий порогового уровня. Оратор не совсем понимает, как соотносятся глава IV бис и статья 38, и оставляет за собой право вернуться к главе IV бис позднее.

34. Г-н ГРИФФИТ (Австралия) считает, что пришло время проанализировать все, что было сделано до сих пор в процессе работы над текстом изменений к Типовому закону о закупках товаров (работ). Глава IV бис призвана стать основной в том, что касается услуг, однако она содержит элементы и процедуры, относящиеся не только к запросу предложений, но и к другим методам закупок. Проект предусматривает целый ряд альтернативных методов закупок товаров (работ) и услуг, и не так легко понять, как соотносятся эти методы и каковы различия между ними. Наиболее радикальным способом упрощения текста является полное исключение из него главы IV бис, внесение необходимых изменений в текст Типового закона о закупках товаров (работ) и дополнение его положениями, касающимися закупок услуг, и прежде всего основного метода таких закупок. Но есть и три другие возможности. Первая из них состоит в том, чтобы исключить из статьи 16 пункт 3(b), с тем чтобы статьи 17, 18, 19 и 20 не могли считаться относящимися к услугам, и конкретно указать, что глава IV бис является основной применительно к закупкам услуг. Вторая возможность — исключить из статьи 16 пункт 3(b), но при этом в сноске указать, что любое государство-участник, если оно того пожелает, может принять положения, аналогичные положениям этого пункта, с внесением соответствующих изменений в статьи 17—20. И наконец, пункт 3(b) статьи 16 можно было бы взять в скобки (с внесением соответствующих изменений в статьи 17—20), пояснив в примечании, что государства, не желающие использовать методы, указанные в скобках, могут воздержаться от принятия заключенных в скобки положений. Учитывая важность вопроса, Комиссия должна быть готова к критике, которой впоследствии ее могут подвергнуть государства.

Заседание прерывается в 16 час. 40 мин. и возобновляется в 17 час. 05 мин.

35. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки), касаясь предложения делегации Китая, говорит, что необходимо изменить не только название главы IV бис, но и место этой главы в тексте Закона, поместив ее после главы III, касающейся процедуры торгов. Ее можно было бы назвать "Предпочтительный метод закупок услуг". Можно было бы изменить и нынешнее название главы IV, озаглавив ее, например, "Альтернативные методы".

36. Хотя Соединенные Штаты поддерживают все предложения, внесенные наблюдателем от Австралии, они считают, что нельзя исключать ссылки на содержащиеся в статьях 19 и 20 процедуры запроса котировок и закупок из одного источника.

37. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает, что Редакционная группа уже решила поместить главу IV бис после главы, посвященной торгам.

38. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) соглашается с Китаем и Австралией в том, что необходимо упростить и сделать более рациональным текст Типового закона. Однако исключение главы IV бис потребовало бы уточнения текста статьи 16, поскольку возможно использование торгов в качестве метода закупок многих видов услуг. Кроме того, необходимо было бы четко указать, какие методы должны использоваться в случае неприемлемости торгов.

39. Эти проблемы можно было бы решить, поместив в скобки либо главу IV бис, либо статью 17. Но ни в коем случае не следует исключать ссылок на содержащиеся в статьях 19

и 20 процедуры запроса котировок и закупок из одного источника. В этой связи оратор отмечает, что запрос котировок является общепринятым методом при закупках услуг в небольших масштабах.

40. В заключение оратор говорит, что Типовой закон представляет собой компромиссное решение. Если он и не идеален, то во всяком случае приемлем, и вместо того, чтобы вносить в него существенные изменения, было бы разумнее разъяснить его содержание в комментарии.

41. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что вопрос, поднятый Китаем, был решен в Рабочей группе и что предложение Австралии представляет собой слишком упрощенный подход. Как уже отмечалось, систему запроса котировок и закупок из одного источника необходимо предусмотреть и для услуг, поскольку глава IV бис не охватывает всех систем закупок. Оратор не разделяет мнения о том, что статьи 38 и 39 являются лишними, поскольку их положения воспроизводятся в главе IV бис; он считает, что в этих статьях предусматриваются гораздо более простые методы, чем в главе IV бис, и поэтому их следует сохранить. Канада не примет Типовой закон, если из него будут исключены статьи 38 и 39.

42. Во избежание путаницы, которая может возникнуть в результате того, что нынешняя глава IV бис будет помещена после главы III, оратор предлагает дать соответствующие разъяснения, а также указать в сноске, что основным методом закупок товаров (работ) являются торги, а услуг — запрос предложений. Можно было бы также указать, что существуют и другие методы, которые могут использоваться государствами по их усмотрению.

43. Оратор считает, что текст пункта 3(b) статьи 16 не следует давать в сноске, поскольку в противном случае всю главу IV бис пришлось бы поместить в скобки, а ее название, возможно, сопроводить звездочкой, пояснив, что государства могут не включать соответствующие статьи в свое внутреннее законодательство. Как было указано Соединенным Королевством, самое лучшее — это ограничиться минимальными поправками к рассматриваемому тексту.

44. Г-н ВАЛЬЗЕР (наблюдатель от Всемирного банка) поддерживает три решения, предложенные Австралией. Он считает, что статьи 38 и 39 являются лишними, поскольку их положения охватываются хорошо сформулированными положениями главы IV бис, в частности положениями пункта 2 статьи 41 сексиес, в котором излагается наилучший метод закупок услуг, помимо торгов.

45. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что может согласиться с любым из методов, предложенных Австралией, хотя, на его взгляд, лучше всего было бы заключить пункт 3(b) статьи 16 в скобки.

46. Г-н ПОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) соглашается с тем, что главу IV бис следует поместить после главы III, с тем чтобы положения, регулирующие два основных метода закупок: торги (применительно к товарам и работам) и запрос предложений (применительно к услугам), — следовали друг за другом. Текст пункта 3(b) статьи 16 не должен препятствовать использованию в национальных законодательствах других методов. Законодательство, которое примут страны, должно быть простым для понимания и легким для применения, и поэтому было бы контрпродуктивным использовать в статье 16 скобки и звездочки. Кроме того, оратор поддерживает предложения Австралии относительно основных методов закупок, которые следует сохранить.

47. Г-н МЕЛЕН (Франция) говорит, что, хотя текст Типового закона сложен и его следовало бы упростить, он считает, что нельзя впадать в крайности и предлагать вообще исключить главу IV бис. Разумнее попытаться преодолеть трудности, связанные с многочисленными процедурами, предусмотренными Типовым законом. Для его делегации важно сохранить возможность использования при закупках услуг методов, предусмотренных статьей 17 и последующими статьями, несмотря на то, что в главе IV бис предусматриваются другие процедуры. В этой главе лишь оговаривается, применительно к некоторым случаям закупок услуг, предпочтительный метод закупок. Оратор не возражает против того, чтобы пункт 3(b) статьи 16 дать в сноске, однако считает необходимым сохранить текст этого подпункта. У него не вызывает сомнений необходимость в предоставлении странам четких указаний по применению Типового закона, однако он считает, что будет трудно найти решение, позволяющее упростить различные методы, предлагаемые закупающей организации. Оратор выступает против ограничения сферы действия статьи 16, однако поддерживает предложение Соединенного Королевства и Канады о том, чтобы поместить главу IV бис в скобки.

48. Г-н ВЕСТФАЛЬ (Германия) считает, что текст Типового закона является чересчур сложным и предлагает закупающей организации слишком богатый выбор вариантов. Неоднократно высказывалось предложение об исключении главы IV бис, однако в свете последних обсуждений представляется маловероятным, что будет принято такое решение. Разделяя мнение Франции о том, что следует сохранить возможность использования традиционного метода закупок, а именно закупок из одного источника, оратор задается вопросом, не является ли глава IV бис достаточно универсальной, чтобы удовлетворить все потребности, и не следует ли ограничиться одной этой главой. В поисках компромиссного решения оратор склоняется к тому, чтобы сохранить главу IV бис, исключив другие методы закупок услуг.

49. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) решительно возражает против исключения главы IV бис и возобновления прений по уже согласованным вопросам. Вместе с тем он вновь заявляет о необходимости четко указать, будь то в сноске или в Руководстве по принятию, что государство свободно использовать те методы закупок, которые наилучшим образом учитывают его конкретную ситуацию, обстоятельства и особенности. И наконец, он считает, что положения пункта 3(b) статьи 16 должны фигурировать в самом тексте Типового закона, а не в сноске.

50. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) готов согласиться с использованием в тексте сносок и скобок. Фактически уже есть прецеденты такого рода. Большинство членов Комиссии считают, что следует поместить в скобки пункт 3(b) статьи 16, а не главу IV бис, поскольку Комиссия призвана не только излагать действующие нормы, но и добиваться их согласования, унификации и даже совершенствования. Как отмечается в пунктах 11 и 14 доклада (A/CN.9/392), Рабочая группа внимательно изучила данный вопрос и решила, что проект должен содержать главу, подобную главе IV бис. Кроме того, необходимо учитывать, что перечень закупаемых услуг весьма обширен и многие из них не могут быть закуплены с помощью торгов.

51. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, если он правильно понимает, Комиссия выступает за то, чтобы включить в текст, возможно в текст статьи 16, примечание, указывающее на то, что на основе этого положения проект предусматривает ряд альтернативных вариантов. Как бы ни был сложен проект,

необходимо отдавать себе отчет в том, что это неизбежно, поскольку речь идет о тексте, который должен отражать традиции и практику всего мира.

52. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что, когда он выступал со своими предложениями, он не предполагал, что они вызовут такую полемику. Он считает, что имеется консенсус в отношении того, чтобы поручить решение этого вопроса Редакционной группе, предложив ей сформулировать примечание, которое можно было бы включить, например, в статью 16 и которое позволяло бы государствам ограничивать выбор методов закупок услуг путем ограничения применения пункта 3(b) статьи 16 лишь некоторыми из статей 17—20. Это потребует также внесения соответствующих поправок в те статьи, из сферы действия которых будут в результате исключены услуги.

53. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что он не ставит перед собой задачи добиваться исключения главы IV бис, являющейся результатом длительных переговоров, а также других положений, в отношении которых был достигнут консенсус; он не стремится и к изменению структуры Типового закона, хотя считает, что она должна быть более четкой, с тем чтобы закупающая организация и поставщики (подрядчики) ясно представляли себе, какими положениями следует руководствоваться в различных вопросах. Что касается того, как можно было бы улучшить структуру Типового закона, то здесь, на его взгляд, следует воспользоваться предложением Австралии, хотя исключение пункта 3(b) статьи 16 связано с рядом проблем. Очевидно, что, согласно статье 16, процедуры, предусмотренные статьями 17—20, не применимы к услугам, несмотря на упоминание последних в тексте этих статей и намерение распространить их на услуги. Не ясно поэтому, в какой форме должны применяться эти статьи к закупкам услуг, в связи с чем оратор считает, что в случае исключения пункта 3(b) статьи 16 потребуется внести изменения в процедуры закупок услуг, предусмотренные статьями 17—20, а также в статью 38.

Заседание закрывается в 18 час. 10 мин.

Краткий отчет о 530-м заседании

Вторник, 7 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.530]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 05 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение) (ЗАКУПКИ УСЛУГ) (продолжение) (A/CN.9/392)

РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ (РАБОТ) И УСЛУГ (продолжение)

Глава II. Методы закупок и условия их использования

Статья 16

1. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает о предложенной формулировке сноски к пункту 3(b) статьи 16, которую он зачитал на предыдущем заседании. Он полагает, что она является более нейтральной, чем сноска, которая была предложена наблюдателем от Австралии на том же заседании.

2. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что он не возражает против формулировки предложения, представленного Канадой, но полагает, что с учетом принятия текста главы IV бис важно допустить лишь ограниченное число вариантов процедур для закупки услуг. Необходимо позволить государствам, принимающим Типовой закон, уменьшить число возможных методов, ограничив сферу применения пункта 3(b) только некоторыми из методов, указанных в статьях 17—20. Включение в сноску закупок товаров (работ), как это было предложено Канадой, затрагивает первоначальный текст проекта, в то время как следует рассматривать лишь дополнительные вопросы, порожденные включением в проект закупок услуг. Австралийское предложение дает выбор ограничений в сфере услуг с учетом главы IV бис, которая остается основным методом закупок услуг.

3. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) и г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) поддерживают проект сноски, предложенный канадской делегацией.

4. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) поддерживает предложение Канады, но высказывает пожелание о том, чтобы в этот комментарий был включен дополнительный пункт, касающийся услуг и принятия главы IV бис. Важно знать, следует ли сохранить статьи 17—20 или только статью 20, которая рассматривалась бы как достаточная с учетом механизмов, предусмотренных в других положениях. Если услуги будут исключены из сферы действия какой-либо из статей 17—20, то необходимо будет изменить окончательный текст этой статьи для того, чтобы исключить ссылки на услуги.

5. Г-н ЛЕВИ (Канада) полагает необходимым подчеркнуть в Руководстве или комментарии, что в случае исключения ссылок на статьи 19 и 20 будет ликвидирована возможность прибегать к процедурам запроса котировок или закупок из одного источника в случае чрезвычайных обстоятельств.

6. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что последняя фраза канадского предложения является вполне ясной. Она не означает, что следует отдавать предпочтение какому-либо конкретному методу.

7. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что предложение Австралии о том, чтобы сохранить лишь статью 20, не может быть принято, поскольку в том, что касается услуг, процедур закупок из одного источника не достаточно. Будут необходимы другие методы.

Глава V. Обжалование

Статьи 42-47

8. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что любой поставщик (подрядчик), который действительно понес потери или ущерб, не может сослаться на пункт 1 статьи 42. Следует исключить слова "который заявляет, что он понес". Что касается формулировки "нарушение обязательства, налагаемого на закупающую организацию", то можно выдвинуть возражение о том, что слово "обязательство" — это юридический термин, предполагающий понятие права. Нет обязательства без права. Поставщики (подрядчики) не имеют, однако, никаких прав до тех пор, пока контракт не подписан. Использование слова "обязательство", таким образом, не уместно в этом пункте. Пункт 2 статьи 42 представляется приемлемым в его нынешнем виде. И напротив, обжалование в закупающей организации (статья 43) и обжалование в административном порядке (статья 44) дублируют друг друга. Если статья 44 будет сохранена, то следует сохранить и сноску к этой статье. Что касается статьи 47, то закупающая организация не должна указывать название суда или судов. Выбор компетентного судебного органа должен осуществляться заинтересованными сторонами. Применяются лишь местное право и процедуры компетентного судебного органа. Семидневный период, предусмотренный в статье 46 для приостановления процедур закупок, предоставляет закупающей организации все возможности в том, что касается процедуры закупок. Здесь не должно быть автоматического приостановления.

9. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) как и представитель Индии полагает, что в пункте 1 статьи 42 слова "который заявляет, что он понес" должны быть исключены, но поскольку они содержатся в ранее принятом тексте, было бы, возможно, желательным включить небольшой комментарий в этой связи в Руководство. Любое заявление о потерях или ущербе необходимо должным образом обосновать для того, чтобы применялась статья 42. В пункте 2(а) бис статьи 42 было бы предпочтительно, руководствуясь интересами согласования, использовать формулировку "процедура отбора", а не "выбор процедуры оценки". И наконец, представитель Таиланда высказывает пожелание о том, чтобы ему напомнили, какие гарантии предусмотрены в отношении злоупотребления правом обжалования.

10. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) поддерживает доводы, выдвинутые представителем Индии относительно формулировки "который заявляет, что он понес" в пункте 1 статьи 42. Более того, в этом пункте следует добавить, что в 20-дневный срок поставщик (подрядчик) должен представить изложение обстоятельств или еще лучше "причин" (термин, применяемый в юриспруденции) потерь или ущерба, что дало бы ему право не поставлять товары, которые он должен был бы поставить, или не оказывать услуги, которые он должен был бы оказать.

11. Сроки, предусмотренные в пунктах 2 и 4 статьи 43, являются слишком длительными. Отсчет срока следовало бы начинать с момента появления причин, которые привели к изменению обстоятельств. Как только поставщик узнает, что обстоятельства изменились вследствие конкретных причин, он должен информировать об этом закупающую организацию. Предусматриваемый в пункте 4 30-дневный срок для представления жалобы является излишне продолжительным: он должен быть сокращен до 10 дней. Действительно, важно, чтобы жалоба была представлена быстро. К тому же следовало бы дать каждой стране возможность самой устанавливать срок представления как жалоб поставщиком (подрядчиком), так и ответов на жалобу закупающей организацией.

12. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) напоминает о том, что была достигнута договоренность изменять общие положения глав I, II и V лишь в той мере, в которой этого требует включение закупок услуг. Таким образом, доводы представителя Таиланда в отношении пункта 2(а) бис статьи 42 вполне обоснованы; и это положение, по-видимому, не было сформулировано должным образом. Если не учитывать эту оговорку, то нынешний текст статьи V должен быть оставлен в его нынешнем виде. В связи с замечаниями представителя Индии относительно статьи 47 об обжаловании в судебном порядке, он хотел бы подчеркнуть, что эта статья никоим образом не позволяет закупающей организации принимать решения о том, в каком судебном органе следует проводить обжалование. Только законодательный орган может принять решение относительно компетентной инстанции.

13. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что статья 42 бис представляется ему ясной и что в ней должным образом определены случаи, подлежащие обжалованию.

14. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что сохраняются некоторые спорные вопросы, и напоминает о том, что довод относительно того, что текст уже был принят, является несостоятельным, поскольку текст рассматривается с точки зрения включения услуг в сферу действия Типового закона. Представитель Индии соглашается с подчеркнутыми формулировками пунктов 2(а) бис и 2(с) статьи 42. В том, что касается статьи 45, то она сформулирована неудовлетворительно: уведомление следует направлять не всем поставщикам (подрядчикам), участвующим в процедуре закупок, а лишь тем из них, кто представил жалобу. Согласно пункту 2 право участвовать в процедурах обжалования имеет лишь тот поставщик (подрядчик), интересы которого действительно были затронуты. Согласно пункту 3 "экземпляр решения руководителя закупающей организации" должен, по мнению представителя Индии, передаваться лишь поставщику (подрядчику), который представил жалобу, а не всем другим поставщикам (подрядчикам) и тем более не представляться для "ознакомления общественности". Таким образом, представитель Индии высказывает возражения в отношении практически всего текста статьи 45.

15. Что касается статьи 46, то оговорка, высказанная ранее делегацией Индии по поводу весьма уязвимого для критики первого пункта о приостановлении процедуры закупок в случае представления жалобы, действительна также и в отношении второго пункта. Кроме того, "общественные интересы" не подлежат "удостоверению". Проверке подлежит действительность соответствующего решения министерства. Понятие "соображения, связанные с неотложными общественными интересами" не ясно: в данном случае во внимание следует принимать только публичные интересы. В конце пункта включение слов "за исключением обжалования в судебном порядке" не оправдано, поскольку, по крайней мере, в Индии и, разумеется, во многих других странах решения, затрагивающие публичные интересы, не могут быть обжалованы в судебных органах после того, как решение принято компетентным административным органом. Это положение должно быть, таким образом, изменено.

16. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что большинство делегаций одобряют главу V в ее нынешней редакции. Для этого имеется хорошая причина в связи с тем, что Генеральная Ассамблея приняла проект Типового закона в его нынешнем виде и рекомендовала его государствам-членам. Поэтому Комиссии было бы нецелесообразно пересматривать уже принятое ею решение. Это потребует обсуждений в Шестом комитете. Таким образом, председателю представляется, что ЮНСИТРАЛ завершил рассмотрение проекта поправок к Типовому закону. В конце концов, имеется достаточно разъяснений в Руководстве по принятию Типового закона (A/CN.9/393). Комиссия, таким образом, вскоре перейдет к рассмотрению проекта поправок к этому Руководству (A/CN.9/394, приложение), которые имеют целью отразить

включение закупок услуг в сферу применения Типового закона.

17. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что во время второго этапа обсуждения важно подумать о самом названии проекта Типового закона и особенно о том, следует ли в него включать слово "услуги". Вместо того, чтобы изменять текст Типового закона в целях включения в него "услуг", возможно, следует делать это при помощи протокола, понимая при этом, что уже принятый Генеральной Ассамблеей Типовой закон может быть по-прежнему использован государствами-членами.

18. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что Комиссия завершила первую часть обсуждения по данному вопросу, поскольку она сформулировала предложения относительно текста проекта Типового закона для Редакционной группы. Когда все ее члены будут располагать документацией, Комиссия изучит эти предложения одновременно с вопросом о названии. По мнению Председателя, глава V должна остаться практически в ее нынешнем виде.

19. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) вновь высказывает свои возражения, которые связаны с внутренним правом Индии; таким образом, нельзя говорить о консенсусе. Понимая, что нельзя изменить редакцию главы V, он, тем не менее, настаивает на том, чтобы его возражения были внесены в отчет.

20. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ указывает представителю Индии, что его возражения будут должным образом внесены в отчет.

21. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) делает замечание относительно метода работы Комиссии: Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (A/CN.9/393), которое является текстом описательного, а не нормативного характера, не может отходить от духа Типового закона. Следует, таким образом, избегать несогласованности двух текстов и обеспечить, чтобы поправки были совместимыми с текстом Типового закона.

22. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что Секретариат посвятил много времени подготовке проекта поправок к Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (A/CN.9/394) и что этот документ правильно построен и является подробным, особенно, если учесть масштабность этого вопроса.

23. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) высказывает пожелание о том, чтобы вместо термина "commodities" ("товары"), который подразумевает скорее материальный объект, нежели "неосязаемый", было использовано слово "item", даже если этот термин и не является в полной мере удовлетворительным. Говоря о формулировке пункта 5, который касается статьи 14 бис, он предлагает внести несколько исправлений с тем, чтобы более точно определить различные методы отбора и более четко провести между ними различие.

24. Г-н СИМИДЗУ (Япония) напоминает о том, что его делегация уже в начале сессии предложила исключить ссылки на "работы", но что это предложение сразу же было отклонено другими делегациями. Современные методы строительства включают в себя многочисленные интеллектуальные аспекты, которые делают их схожими с услугами. Поэтому следовало бы предусмотреть аналогичный режим как для закупок работ, так и для закупок услуг. В нынешнем тексте этого не сделано. Японская делегация надеется, таким образом, что в Руководстве будет содержаться пояснение относительно средств, позволяющих применить главу IV бис проекта Типового закона к работам.

25. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что ему не представляется разумным изменять сейчас Руководство - объемный и весьма сложный документ, который разрабатывался со всей тщательностью в течение двух сессий Редакционной группой; возможные изменения можно было бы сгруппировать в дополнении. И именно тогда можно было бы, если это потребуется, изменить название проекта.

26. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает, что текст Типового закона уже был одобрен Генеральной Ассамблеей и был рекомендован государствам-членам. Руководство является сопроводительным документом к этому тексту. Комиссия рассматривает проект поправок, которые необходимо внести в это Руководство в связи с включением услуг в сферу применения Типового закона.

27. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, поскольку Рабочая группа не была наделена полномочиями вносить изменения в Руководство, делегация Индии хотела бы отмежеваться от проведенного обсуждения этого вопроса, которое в любом случае не связывает Комиссию.

28. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) высказывает опасения в связи с тем, что название, которое было дано документу A/CN.9/394 Секретариатом и которое основывается на названии текста, содержащего поправки к Типовому закону, вызывает, возможно, недопонимание. Проекты поправок к Типовому закону имеют целью создать второй Типовой закон, который был бы более полным, чем первый, и который касался бы не только товаров и работ, но также и услуг. Предполагалось разработать два руководства, которые сопровождали бы соответствующие типовые законы, и соответственно речь не идет о том, чтобы изменить ретроактивно Руководство, уже опубликованное под условным обозначением A/CN.9/393 и касающееся первого Типового закона.

29. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) заявляет о своем удовлетворении в связи с разъяснениями Секретариата и полагает, что следует заменить нынешнее название документа A/CN.9/394 следующим названием: [Проекты поправок] к Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг".

30. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает перейти к рассмотрению раздела II документа A/CN.9/394, озаглавленного "Комментарии к статьям Типового закона".

Глава I. Общие положения

31. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), ссылаясь на пункт 16, говорит, что он не уверен в том, что цитируемый в кавычках отрывок является правильным, поскольку в ходе обсуждений, которые проходили в рамках Комиссии, рассматривались случаи, когда по той или иной причине цена не сообщалась закупающей организации. В связи с пунктом 3 статьи 12 Типового закона члены Комиссии указали, что, возможно, следует оговорить минимальную сумму не в самом Типовом законе, а в подзаконных актах. Эта идея, на которую, в частности, ссылался представитель Таиланда, должна быть, несомненно, упомянута в комментарии.

Заседание прерывается в 11 час. 45 мин. и возобновляется в 12 час. 15 мин.

32. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) напоминает о том, что вопрос об определении услуг неоднократно поднимался в Комиссии так же, как и вопрос о различии между техническими услугами и услугами, оказываемыми представителями свободных профессий. Такое различие проводится в пункте 3(a) статьи 16 Типового закона. Сам Европейский

союз проводит различие между услугами, которые могут быть закуплены посредством торгов, и другими услугами. Возможно, следовало бы включить в Руководство в текст, посвященный определению услуг, или в раздел, касающийся статьи 16, один или два кратких примера.

33. Кроме того, поскольку определение услуг было значительно расширено и включило услуги, которые рассматриваются в качестве таковых не всеми государствами, следовало бы, возможно, поставить вопрос о том, должны ли методы закупок, описанные в Типовом законе, применяться, например, к приобретению недвижимости.

34. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) сообщает о том, что если Комиссия примет решение изменить название документа A/CN.9/394, то будет необходимо проследить за его изменением в приложении. Кроме того, пункт 1 бис документа наводит на мысль о том, что на нынешней сессии Комиссия изменила Типовой закон о закупке товаров (работ), в то время как она приняла Типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг. Этот пункт должен быть изменен соответствующим образом.

35. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) отмечает по поводу статьи 4 проекта Типового закона ("Подзаконные акты о закупках"), что, возможно, следует более подробно рассмотреть вопрос о сфере применения подзаконных актов, поскольку государства, возможно, пожелают опереться на уже установленные принципы и процедуры в случае возможного возникновения конфликта интересов, например, когда какому-либо предприятию предлагается участвовать в разработке проекта, а затем в его исполнении.

36. Г-н Уоллас ссылается также на вопрос о присущих государству функциях, которые правительства, возможно, предпочли бы не передавать предприятиям, действующим в рамках контракта. Об этом моменте следует также упомянуть в Руководстве среди тех вопросов, которые государства, возможно, захотят урегулировать с помощью национальных подзаконных актов.

Глава II. Методы закупок и условия их использования

37. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки), ссылаясь на комментарии к пункту 4 статьи 16, говорит, что глагол "should" должен быть заменен более жестким повелительным глаголом по примеру текста Типового закона, в котором использован глагол "shall".

38. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) напоминает о том, что предлагаемый текст должен заменить нынешний текст и важно не изменять содержание Руководства. Он полагает, что содержащаяся в пункте 18(1) фраза, согласно которой "для тех исключительных случаев закупок товаров (работ), при которых торги, даже если их проведение практически возможно, не рассматриваются закупающей организацией в качестве метода, создающего наибольшие возможности...", идет несколько дальше, чем Руководство и что ее следует, вероятно, несколько изменить для более строгого согласования с формулировкой первоначального Руководства.

Глава IV бис. Запрос предложений услуг

39. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) полагает, что в содержащемся в пункте 21(2) комментарии к статье 41 бис выдвигается ряд идей, которые, несомненно, являются интересными, например концепция "порогового стоимостного уровня", но которые не охвачены Типовым законом; он хотел бы, чтобы текст проектов поправок как можно ближе соответствовал тексту Типового закона.

40. Что касается пункта 2 комментариев, посвященных статье 41 сексиес, то идея, согласно которой в случае услуг, для которых личная квалификация и опыт поставщика (подрядчика) имеют решающее значение, закупающая организация может пожелать прибегнуть к одному из методов, предусмотренных в пунктах 3 и 4 этой статьи, как представляется, не соответствует важному различию между пунктами 2(b)(i) и 2(b)(ii), с одной стороны, и пунктами 3 и 4, с другой стороны. Все эти пункты должны быть приемлемы в техническом плане; в данном случае речь идет об услугах, которые не могут быть закуплены посредством торгов. Впрочем, такое различие нельзя провести между пунктами 2, 3 и 4. Кроме того, последняя часть фразы "поскольку эти методы, как и торги..." нуждается в разъяснении. Кроме того, изложенное в пункте 4(b) статьи 41 сексиес обязательство информировать поставщиков, предложения которых не были приняты, также должно быть разъяснено в Руководстве.

41. И наконец, для согласования с Типовым законом следовало бы исключить из пункта 5 комментариев к статье 41 сексиес фразу, в которой, как представляется, высказывается сожаление о том, что закупающая организация не имеет возможности вновь открыть переговоры с поставщиком, с которым переговоры были прекращены по причине высокой цены его предложения.

42. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) в связи со вторым предложением пункта 1 комментариев к статье 41 кватер говорит, что было бы разумным прямо указать конкретные положения Типового закона, в которых эти критерии перечислены, как это сделано, например, в случае статьи 41 тер.

43. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) спрашивает, где будут содержаться пояснения относительно порогового уровня: в докладе Рабочей группы, в сноске или в Руководстве.

44. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ заявляет, что Редакционная группа согласилась заменить термин "пороговый уровень" выражением "минимальный уровень", хотя Комиссия должна высказаться по этому решению в момент рассмотрения доклада Группы. Кроме того, он уточняет, что данное пояснение будет содержаться в Руководстве.

45. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) спрашивает, когда и в каком месте Руководства Комиссия планирует включить примечание для учета сноски, решение о которой принято по предложению делегации Канады и которая имеет целью уточнить, что отныне можно ограничить число вариантов, которые можно использовать для закупки товаров (работ), и планируется ли указать в отдельном пункте, что в связи с тем, что цель статьи 41 бис состоит в определении основного метода закупки услуг, было бы, возможно, желательным ограничить применение статьи 16(3)(b) лишь положениями пунктов 19 или 20, а не пунктов 17—20.

46. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает более разумным включить это примечание в раздел Руководства, касающийся статьи 16, или в первую главу Руководства, в которой рассматриваются основные черты Типового закона. Он будет считать, что Комиссия завершила рассмотрение данного пункта повестки дня.

Заседание закрывается в 12 час. 55 мин.

Краткий отчет о 531-м заседании

Вторник, 7 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.531]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 20 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (A/CN.9/396/Add.1)

1. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) напоминает, что данный пункт был включен в повестку дня Комиссии на ее двадцать шестой сессии и тогда же было указано, что нормы, относящиеся к арбитражному разбирательству, должны быть гибкими, с тем чтобы их можно было адаптировать к конкретным обстоятельствам каждого спора, и должны учитывать то обстоятельство, что правовые и культурные традиции сторон и арбитров могут зачастую не совпадать, особенно в случае международного арбитража. Однако гибкость не должна быть синонимом неопределенности и непредсказуемости. Поэтому было рекомендовано подготовить руководящие принципы, которые позволили бы устранить негативные последствия гибкости норм.

2. Документ, находящийся на рассмотрении Комиссии (A/CN.9/346/Add.1), имеет целью не изменение, а подтверждение принципов, положенных в основу арбитража, особенно принципов гибкости и свободы действий; в нем обобщаются и подчеркиваются различные аспекты существующей практики в данном вопросе, особенно в том что касается планирования и координации арбитражного разбирательства. Секретариат учитывал рекомендацию Комиссии избегать чрезмерного усложнения руководящих принципов и слишком детальной регламентации действий сторон и арбитров, поскольку это превратило бы арбитраж в некое подобие судебного процесса.

3. Секретариат провел консультации по проекту принципов с различными экспертами, которые проявили к нему большой интерес и указали на необходимость расширения его рамок, например, за счет включения в него положений, касающихся проведения перед началом разбирательств совещаний по вопросам планирования. Комиссия могла бы учесть это предложение, не внося существенных изменений в содержание проекта, и в этой связи рассмотреть возможность изменения названия проекта, с тем чтобы он назывался "Руководящие принципы для подготовки арбитражного разбирательства".

4. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что после того, как Комиссия завершит рассмотрение проекта руководящих принципов, ей следует подумать над тем, что делать дальше. Конкретно Комиссии необходимо решить, принимать ли проект руководящих принципов на нынешней сессии или же отложить это на более позднее время. Отсрочка в принятии проекта позволила бы учесть результаты конгресса Международного совета по торговому арбитражу, который состоится в Вене в ноябре и на котором будет обсуждаться этот проект. Если Комиссия не примет проект на нынешней сессии, она, возможно, пожелает передать его в Рабочую группу и в этом случае отпадет необходимость в его детальном рассмотрении на следующей сессии, повестка дня которой и без того достаточно насыщена, что позволит избежать проблем, которые возникли бы у некоторых делегаций, прежде всего у делегаций из малых стран, при проведении тремя рабочими группами своих напряженных двухнедельных сессий. Однако, по мнению Секретариата, абсолютной необходимости в передаче проекта руководящих принципов в Рабочую группу нет. Даже если не удастся завершить работу над проектом на нынешней сессии, его всегда можно будет передать на рассмотрение совещания экспертов.

5. Г-н ПЕВИ (Канада) говорит, что его делегация провела консультации по проекту руководящих принципов с канадскими центрами международного торгового арбитража в Ванкувере и Квебеке, а также с экспертами по вопросам арбитража и все они единодушно поддержали работу Секретариата.

6. Подготовительные совещания дают сторонам прекрасную возможность избежать расходов и задержек, связанных с подачей апелляций. Согласно Закону Британской Колумбии о торговом арбитраже (статья 34) стороны после возбуждения арбитражного разбирательства могут заключить письменное соглашение об отказе от возможности обжалования в более высокой инстанции. Такое решение не должно противоречить действующему законодательству, однако в любом случае такую возможность следует упомянуть в руководящих принципах.

7. Аналогичным образом, в рамках международного торгового арбитража подготовительные совещания могут использоваться сторонами для того, чтобы договориться по вопросам, рассматриваемым в статьях 34 и 36 Типового закона ЮНСИТРАЛ, на основе которых можно ходатайствовать об отмене или приостановлении исполнения арбитражного решения. Такие договоренности могут обеспечить сторонам большую безопасность в том, что касается исполнения арбитражного решения.

8. Другой вопрос касается процедуры на случай раскрытия в отношениях между адвокатом и представляемой им стороной конфиденциальной или частной информации. Раскрытие такой информации — это всегда деликатный вопрос, поскольку, согласно некоторым законодательствам, это ведет к утрате права на сохранение конфиденциальности. Поэтому в руководящих принципах следует указать, что стороны могут договориться о процедуре, позволяющей избежать такой опасности.

9. Учитывая, что сторонам надлежит определить параметры спора и что, если они не смогут договориться по этому вопросу, это должен сделать арбитр, подготовительные совещания могут иметь опасные последствия, если ими будут руководить неопытные арбитры. Подготовительные совещания такого рода не могут проводиться и в отсутствие арбитра. Необходимо также позаботиться о том, чтобы руководящие принципы соответствовали регламентам, применяемым на практике в тех случаях, когда арбитражные разбирательства проводятся в арбитражных центрах, имеющих свои собственные регламенты.

10. В заключение оратор указывает на то, что должен существовать перечень вопросов, которые могут рассматриваться на подготовительных совещаниях; он считает также целесообразным рассмотреть возможность подготовки брошюры, которая сопровождала бы руководящие принципы и в которой особое внимание уделялось бы процессуальным проблемам, знание которые необходимо участникам всех видов арбитража.

11. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что проект руководящих принципов имеет чрезвычайно важное значение, поскольку облегчает институциональное урегулирование споров как в рамках свободного третейского разбирательства, так и в арбитражном учреждении и позволяет сторонам сократить сроки разбирательства.

12. Проект имеет целью подтвердить основной принцип арбитражной процедуры, а именно принцип разрешения спора и примирения сторон. Однако в нем необходимо более четко отразить некоторые важные вопросы, в частности вопросы, касающиеся свободного арбитража и процедур в случае смерти, болезни или замены арбитра, по которым подготовительными совещаниями могут приниматься совершенно разные решения.

13. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) говорит, что при рассмотрении данного вопроса Комиссия должна использовать новый подход, который учитывал бы, что речь идет не о разработке норм для их принятия законодательными органами и не о подготовке регламента или типового закона, а о документе методического характера, содержащем не нормы, а пояснения, и предназначенном для арбитров, практиков в области арбитража, адвокатов и самих сторон в арбитражном разбирательстве.

14. Проект послужит также делу распространения практики арбитража и поможет пользователям в решении вопросов, которые будут рассматриваться на подготовительных совещаниях. В частности, подготовительные совещания продемонстрируют основное преимущество арбитражного разбирательства по сравнению с разбирательством судебным, состоящее во взаимодействии между арбитром, сторонами и арбитражной процедурой. Судья представляется фигурой недосягаемой, сходящей со своего судейского пьедестала лишь для того, чтобы вынести решение. Судебная процедура не допускает контакта между сторонами, а также вмешательства в процедуру и практику представления доказательств.

15. Касаясь названия документа A/CN.9/396/Add.1, оратор говорит, что вместо слов "руководящие принципы" следовало бы использовать слово "руководство" и что в испанском тексте слова "reunion preparatoria" должны стоять во множественном числе, чтобы не ограничивать числа совещаний, поскольку иногда целесообразно провести несколько подготовительных совещаний, что, однако, зависит от характера разбирательства, рассматриваемого спора и других моментов. Согласно проекту (A/CN.9/396/Add.1, пункт 31) "в исключительных случаях", т.е. в наиболее сложных случаях арбитражного разбирательства, может потребоваться проведение более одного подготовительного совещания. Оратор не может с этим согласиться, считая, что проведение дополнительных совещаний не носит исключительного характера и что такие совещания могут использоваться для определения существа вопроса, подлежащего урегулированию, доработки элементов согласованного решения, сближения позиций сторон и определения характера спора.

16. Исключительно важное значение подготовительных совещаний объясняется тем, что до начала слушаний требуется определить процедуру арбитражного разбирательства, а также решить другие вопросы, касающиеся организации разбирательства, порядка работы, представления доказательств и всех других элементов практического и юридического свойства, по которым должно быть достигнуто согласие сторон. Проведение подготовительного совещания может избавить стороны от многих проблем и сэкономить им время и деньги. Что касается опасения, высказанного Канадой, то следует отметить, что риск состоит не в том, что руководителем подготовительного совещания может оказаться неопытный арбитр, а в том, что этим арбитром может быть вынесено необоснованное решение.

17. Нынешняя сессия должна стать важным подготовительным совещанием в процессе выработки и принятия проекта, и в этой связи оратор выступает за создание рабочей группы по проекту, с тем чтобы он мог быть принят уже на следующей сессии.

18. Г-н ДЖИЛЛ (Индия) говорит, что проект руководящих принципов, находящийся на рассмотрении Комиссии, имеет целью способствовать тому, чтобы арбитражные разбирательства, и в частности международные арбитражные разбирательства, проводились быстро и не были связаны с большими расходами для сторон. Этот документ содержит положения, призванные ограничить круг вопросов, по которым могут возникать споры, а также помочь в определении бесспорных фактов, анализе тех аспектов, по которым может быть достигнуто согласие сторон, уточнении вопросов, подлежащих выяснению, и определении сроков выполнения сторонами обязательств, которые накладывает на них участие в арбитражном разбирательстве. В этой связи оратор отмечает, что изменения, внесенные в 1993 году в арбитражный регламент Арбитражного совета Индии, состояли, в частности, во включении в этот регламент некоторых положений, аналогичных положениям, рассматриваемым Комиссией. В качестве примера он называет статью 42 этого регламента, предусматривающую возможность примирения сторон до начала разбирательства, и статью 43, касающуюся ускоренной арбитражной процедуры.

19. В заключение оратор говорит, что разделяет мнение о необходимости перечня возможных тем подготовительных совещаний, однако считает, что этот перечень требует тщательной проработки.

20. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что руководящие принципы имеют большое образовательное и практическое значение, поскольку снимают многие вопросы, которые возникают у участников экономической деятельности, когда они сталкиваются с арбитражом.

21. Оратор обращает внимание на то, что в испанском тексте проекта руководящих принципов арбитражный суд зачастую упоминается без слова "арбитражный", в результате чего его можно спутать с обычным судом. Кроме того, в испанском названии проекта говорится лишь об одном подготовительном совещании, в то время как согласно пункту 31 может потребоваться проведение нескольких таких совещаний, что следует отразить и в названии документа. Следует также уточнить, что в подготовительных совещаниях может и не быть необходимости, как, например, в случае упрощенных арбитражных разбирательств. В дальнейшем можно было бы подготовить руководство по вопросам планирования арбитражных разбирательств.

22. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) говорит, что подготовительные совещания необходимы лишь в тех случаях, когда речь идет о наиболее сложных делах, и только арбитражный суд может принять решение об их проведении. Подготовительные совещания весьма полезны, поскольку позволяют определить спорные вопросы и тем самым сэкономить время и деньги. Некоторые из вопросов, подлежащих, согласно проекту руководящих принципов, рассмотрению на подготовительных совещаниях, могут также рассматриваться и самим арбитражным судом.

23. Оратор считает, что следует тщательно изучить вопросы, которые могут рассматриваться на таких совещаниях, с тем чтобы исключить риск того, что исход дела будет предрешен арбитрами еще до начала слушаний, и поэтому он выступает за то, чтобы слова "руководящие принципы" в названии документа заменить словом "руководство", подчеркнув тем самым, что речь идет исключительно о рекомендациях.

Заседание прерывается в 16 час. 45 мин. и возобновляется в 17 час. 10 мин.

24. Г-н ФУШАР (Франция) говорит, что, хотя проект руководящих принципов содержит четкие и точные положения, Франция возражает против того, чтобы систематическое проведение подготовительных совещаний возводилось в принцип. Эти совещания не являются необходимыми в большинстве случаев арбитражных разбирательств, в частности когда речь идет о легкоразрешимых спорах или спорах по второстепенным вопросам; не нужны они и в том случае, когда разбирательство обещает быть долгим и трудным. В последнем случае, когда отношения между сторонами натянуты, как это обычно бывает, подготовительные совещания служили бы не сближению позиций сторон, а их подтверждению, что только затруднило бы нахождение компромиссов.

25. Проект руководящих принципов ориентирован на эволюцию не только подготовительных совещаний, но и всего арбитража как явления. В этой связи необходимо отметить, что обычно в обязанности арбитров входит установление сроков и обсуждение с адвокатами сторон вопросов, касающихся представления доказательств. Однако в тех случаях, когда арбитражные разбирательства носят важный характер, нельзя рассчитывать на то, что адвокаты с самого начала откажутся от использования тех или иных доказательств, поскольку это противоречило бы интересам их клиентов.

26. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ является прекрасным документом, который с 1976 года применяется практически повсеместно; он совместим со всеми правовыми системами и до сих пор не вызывал никаких проблем. Спрашивается, зачем понадобилось Комиссии спустя 18 лет перегружать этот регламент дополнительными процедурами, необходимость в которых еще не доказана. Преимуществами арбитража являются его гибкость, сжатые сроки разбирательства и относительно небольшие издержки, и оратор опасается, что подготовительное совещание или подготовительные совещания, поскольку предусмотрена возможность проведения более чем одного совещания, чрезмерно усложняют арбитражную процедуру. Разумнее было бы позволить арбитрам и сторонам действовать в каждом конкретном случае по своему усмотрению, основываясь на регламентах, основных правовых документах и применимых законах.

27. Г-жа ВЕРРОЛЛ (Соединенное Королевство) говорит, что нельзя забывать, что проект руководящих принципов не содержит каких-либо жестких предписаний или запретов и не имеет целью изменить или дополнить действующие нормы. Речь идет лишь о закреплении уже существующих принципов, что поможет сторонам и арбитрам в решении ряда проблем до официального начала разбирательства.

28. Давая высокую оценку тексту, подготовленному Секретариатом, оратор говорит, что не возражает против расширения руководящих принципов за счет включения в них всех видов совещаний по планированию, равно как и против того, чтобы назвать все такие совещания "совещаниями, предшествующими слушаниям" или каким-либо иным образом; это может быть сделано за счет изменения названия проекта. Она не возражает и против того, чтобы официально принять текст проекта в следующем году, а пока воспользоваться возможностями, открывающимися в связи с проведением в ноябре конгресса Международного совета по торговому арбитражу. Вместе с тем, учитывая, что большинство вопросов изложены в тексте проекта удовлетворительным образом, она считает, что создавать рабочую группу нет необходимости и что на сессии 1995 года следует ограничиться лишь кратким рассмотрением дополнительных элементов, которые могут быть предложены конгрессом.

29. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что документ, подготовленный Секретариатом, является прекрасным материалом для обсуждений и обеспечивает хорошую основу для документа, который должна принять Комиссия.

30. Оратор считает, что подготовительные совещания позволяют значительно усовершенствовать практику международного арбитража. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, который нашел широкое применение в практике арбитражных разбирательств, оставляет арбитрам большую свободу действий в различных аспектах арбитражной процедуры. В соответствии со статьей 15 Регламента арбитражный суд может вести арбитражное разбирательство таким образом, какой он считает надлежащим, при условии равного отношения к сторонам и соблюдения других положений Регламента. Однако такая гибкость чревата непредсказуемыми ситуациями, что и объясняет столь широкое распространение практики проведения совещаний, предшествующих официальным слушаниям. Эти совещания особенно полезны в тех случаях, когда, как это зачастую бывает при международном арбитраже, стороны и арбитры представляют различные юридические системы. Когда участники арбитражного разбирательства представляют различные культуры и различные правовые системы, предварительные совещания могут способствовать выяснению точек зрения и нормальному ходу арбитражного разбирательства. Оратор разделяет высказанное Испанией, Мексикой и Китаем мнение о том, что следует предусмотреть возможность проведения более чем одного подготовительного совещания. Арбитражный суд должен иметь возможность определять с учетом конкретных обстоятельств каждого дела, следует ли проводить совещания, предшествующие слушаниям, и сколько таких совещаний проводить, а также назначать время их проведения. Он должен также сам решать, следует ли заранее уведомлять стороны о вопросах, которые будут рассматриваться на совещании, или же в этом нет необходимости, поскольку стороны представляют сходные юридические системы, происходят из одного региона или занимаются одним и тем же видом коммерческой деятельности.

31. В дальнейшем Соединенные Штаты предложат минимальные редакционные поправки к некоторым положениям проекта, позволяющие более четко показать, что речь идет о гибком документе, что проведение подготовительных совещаний не является обязательным и что время проведения и число подготовительных совещаний определяются по усмотрению арбитражного суда с учетом конкретных обстоятельств каждого дела и мнений сторон. В тексте следует также пояснить, что в отношении процедур, определение которых входит в компетенцию арбитров, согласие сторон не требуется, при условии соблюдения согласованных сторонами норм, правовых положений, применимых к арбитражу, и норм процессуального права, регулирующих вопросы арбитража.

32. Формат, избранный Секретариатом, представляется разумным. Сначала определяется повестка дня, которую оратор предпочел бы назвать "перечнем" тем, а затем идут замечания. Замечания должны носить пояснительный характер и ограничиваться минимумом положений, необходимых для понимания темы. Поэтому оратор считает целесообразным

исключить замечания, взятые в скобки, с тем чтобы максимально упростить текст и облегчить его использование, а также избежать ряда спорных моментов, отражающих различные подходы к тем или иным вопросам в различных странах. Учитывая, что многие пояснения, фигурирующие в скобках, весьма интересны и их жалко терять, к ним можно было бы вернуться в ходе дальнейшей работы Комиссии. Комиссия могла бы также рассмотреть возможность подготовки в будущем серии руководящих принципов, касающихся представления доказательств или некоторых этических проблем, возникающих время от времени в ходе арбитражных разбирательств и упоминаемых в пояснениях, заключенных в скобки.

33. Что касается замечаний Канады, то оратор находит идею подготовки "брошюры" весьма интересной и считает, что речь должна идти о кратком документе, на трех или четырех страницах, в котором приводился бы перечень тем повестки дня.

34. В заключение оратор выражает надежду, что Комиссия сможет завершить работу над данной темой на своей сессии 1995 года.

35. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) говорит, что документ, подготовленный Секретариатом, является хорошим началом и что он, без сомнения, вызовет большой интерес у всех, кто связан с арбитражом. Он открывает перед Комиссией возможность внести свой вклад в согласование арбитражных процедур. На конференции, проходившей недавно в Будапеште под эгидой Лондонского международного арбитражного суда, выявилось широкое совпадение мнений в отношении того, что проект выходит далеко за рамки, очерченные его названием, и касается не только подготовительных совещаний, но и арбитражной процедуры в гораздо более широком смысле. Поэтому участники конференции согласились с тем, что было бы желательно отразить более широкий характер документа в его названии и включить в него не только вопросы проведения подготовительных совещаний, но и вопросы гораздо более широкого плана, в том числе вопросы планирования арбитражных разбирательств. По тем же соображениям оратор согласен с теми, кто считает, что вместо слов "руководящие принципы" уместнее было бы использовать слово "руководство". Он также предпочел бы, чтобы работа над проектом была завершена после конгресса Международного совета по торговому арбитражу, который состоится в Вене. Комиссии это позволило бы учесть рекомендации конгресса, а участникам конгресса – почувствовать свою причастность к работе Комиссии.

36. Канада высказалась за большую конкретизацию проекта, и оратор в принципе поддерживает эту идею, однако он считает, что здесь необходима определенная осторожность, поскольку в вопросах арбитража нет единых правил и предписаний, а есть лишь множество путей, ведущих к одному и тому же результату, и поэтому любые попытки чрезмерно конкретизировать проект связаны с риском того, что документ приобретет излишне императивный характер.

37. Что касается замечания о том, что подготовительные совещания дают хорошую возможность для рассмотрения по существу различных аспектов споров, переданных в арбитраж, то оратор считает, что в этом вопросе надо быть предельно осторожным, поскольку при переходе к рассмотрению вопросов существа, в отличие от вопросов процедурного характера, вступают в силу все соответствующие процессуальные нормы и другие требования, связанные с проведением слушаний.

38. Г-н ДУХЕК (Австрия), высоко оценивая работу Секретариата по подготовке проекта, говорит, что при выработке окончательного текста необходимо учитывать, что содержащиеся в проекте положения в большинстве случаев предлагают решения, которые можно было бы считать идеальными, если бы рассматриваемый вопрос был совершенно автономен и не имел никакого отношения к национальным процессуальным нормам. Но это не так, и этот момент, как представляется, не нашел достаточного отражения в проекте. Зачастую стороны в арбитражной оговорке, в арбитражном соглашении или в ходе первых слушаний в арбитражном суде договариваются о том, что арбитражное разбирательство будет осуществляться в соответствии с нормами процессуального права той или иной страны. Это объясняется, в частности, тем, что в соответствии с правовым режимом некоторых стран применимое к арбитражной процедуре право является определяющим в том, что касается юрисдикции суда, компетентного оставить без исполнения окончательное арбитражное решение. После того, как стороны договорятся о применимом процессуальном праве, может возникнуть вопрос о том, как соотносится эта договоренность с некоторыми из положений, содержащихся в руководящих принципах, например с положениями, касающимися представления доказательств, поскольку этот вопрос, как правило, регулируется процессуальным правом каждой страны. Поэтому возможны несоответствия между договоренностями, достигнутыми сторонами относительно применения процессуального права той или иной страны, и процедурами, предусмотренными арбитражными нормами, что чревато непредсказуемыми последствиями. В этой связи было бы целесообразно включить в текст проекта ссылку на связь с национальными процессуальными нормами, тем более что есть общее стремление упростить разрабатываемую систему и придать ей максимальную гибкость.

39. Г-н ГО (Сингапур) говорит, что подготовительные совещания играют полезную роль, поскольку позволяют сократить сроки арбитражных разбирательств и снизить расходы. Вместе с тем следует четко указать, что руководящие принципы не носят обязательного характера. Оратор разделяет мнение Канады о необходимости подготовки перечня тем, который помог бы арбитражному суду определить вопросы, подлежащие рассмотрению на подготовительном совещании. Он также выступает за то, чтобы Комиссия утвердила руководящие принципы на нынешней или следующей сессии без передачи их в рабочую группу.

40. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) также считает, что руководящие принципы должны быть как можно более простыми и краткими, а также легкими в использовании, в связи с чем необходимо подготовить руководство по их применению. С другой стороны, в руководящие принципы и руководство целесообразно включить положение, позволяющее сторонам просить арбитра определить до начала арбитражного разбирательства, не следует ли попытаться разрешить спор путем посредничества или примирения, т. е. используя общепринятые способы разрешения споров. В Австралии, например, доказано, что 90 процентов всех споров может быть разрешено благодаря неофициальному вмешательству судьи. Подготовительные совещания, судя по всему, проводятся в большинстве случаев арбитражных разбирательств - за исключением случаев, когда арбитру самому приходится инспектировать товар, с тем чтобы определить, соответствуют ли его характеристики оговоренным в контракте, - и это делает рассматриваемый проект полезным.

41. Оратор считает, что работу над проектом следует завершить на следующей сессии Комиссии без передачи его в Рабочую группу. В этой связи он разделяет мнение наблюдателя от Международного совета по торговому арбитражу о необходимости того, чтобы Секретариат учел в проекте результаты обсуждений на конгрессе Международного совета по торговому арбитражу, на котором Секретариат будет, вероятно, представлен наблюдателем.

42. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает Комиссии приступить к рассмотрению проекта руководящих принципов и говорит, что,

если не будет возражений, он будет считать, что Комиссия желает принять предложение о том, чтобы включить во введение к проекту краткое изложение истории подготовки руководящих принципов и текст резолюции, которую Комиссия могла бы принять по завершении работы над этими принципами.

43. Предложение принимается.

44. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в пункте 2 раздела А проекта говорится о двух видах ограничений в отношении принципа гибкости и свободы усмотрения. По его мнению, в этом и других соответствующих пунктах было бы целесообразно упомянуть и третий источник ограничений, а именно практику достижения сторонами иных договоренностей по данному вопросу. Такие договоренности обычно закрепляются в арбитражных оговорках, в которых говорится о применимых правовых нормах, а также в арбитражных соглашениях, в которых такие нормы не упоминаются. С другой стороны, он предлагает исключить слова "проводить его в такой процессуальной манере, которая является предпочтительной для сторон и арбитров", из пункта 3 части А и из других частей проекта, поскольку из них следует, что между сторонами и арбитром должна быть достигнута соответствующая договоренность, что противоречит многим арбитражным нормам, в том числе Регламенту ЮНСИТРАЛ (статья 15). Эти нормы предоставляют арбитру широкие полномочия в отношении определения применимых процессуальных норм без каких-либо ограничений, за исключением ограничений, вытекающих из норм, согласованных сторонами, или из заключенных ими соглашений. В любом случае, в проекте необходимо четко указать, что для определения процессуальных норм согласие сторон необязательно.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 532-м заседании

Среда, 8 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.532]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 20 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396 и Add.1)

1. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика), ссылаясь на пункт 6 введения к проекту руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства (A/CN.9/396/Add.1), говорит, что необязательно будет проведено одно подготовительное совещание и что можно представить ситуацию, когда будет последовательно проведено несколько совещаний. Поэтому следовало бы соответствующим образом изменить пункт 6, а также, вероятно, пункт 31.

2. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) говорит в связи с формулировкой пунктов 1 и 2 главы А, что намерение составителей было правильным, но создается впечатление, что устанавливается приоритет арбитражного соглашения между сторонами по отношению к применимому национальному законодательству в области арбитража. В то же время в случае возникновения коллизии национальное законодательство по вопросам арбитражного разбирательства, являющееся элементом позитивного права, должно, безусловно, иметь приоритет по отношению к соглашению об арбитраже, которое носит чисто договорный характер. Поэтому, возможно, было бы полезно сделать соответствующее уточнение в тексте. Говоря о пункте 6, представитель Испании поддерживает замечание представителя Мексики. Что касается вопросов, подлежащих рассмотрению на одном или нескольких подготовительных совещаниях, то, возможно, было бы опасно говорить о вопросах существа, поскольку по этим вопросам должен высказываться арбитражный суд. Поэтому формулировка пункта 33 представляется несколько двусмысленной. Что касается пункта 6, то именно арбитражному суду надлежит изучить целесообразность созыва подготовительного совещания, исходя из характера дела; в проведении подготовительного совещания не всегда есть необходимость и, как уже отмечали представители Китая и Франции, эта практика не должна стать общей.

3. Г-н ЛЮБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) говорит, что представляемое им правительство тем более выражает удовлетворение качеством подготовленных Секретариатом документов, что Цюрих и Женева являются двумя городами, в которых имеется много арбитражных судов, и Швейцария поэтому весьма пристально следит за этим вопросом. "Аннотированный перечень возможных тем" (A/CN.9/396/Add.1, глава III) может быть весьма полезным на всех стадиях арбитражного разбирательства, даже на его весьма продвинутой стадии. Вопрос о том, должно ли подготовительное совещание ограничиваться вопросами формы или организации обсуждений, представляет собой весьма реальную конкретную проблему: как помешать сторонам касаться вопросов существа, в частности, если они непосредственно присутствуют на подготовительном совещании? Кроме того, как это уже говорилось, может существовать риск возникновения коллизии между процедурой арбитражного разбирательства и внутренним правом.

4. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) указывает, что Швейцария внесла заметный вклад в разработку документов, поскольку в ней принял участие швейцарский специалист по вопросам арбитража.

5. Г-жа ВЕРРОЛЛ (Соединенное Королевство) просит разъяснений в связи с выступлением представителя Испании: следует ли поощрять созыв подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства.

6. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) говорит, что проведение подготовительного совещания ни в коем случае не должно быть обязательным условием. Проведение подготовительного совещания может быть полезным для сторон, но не следует ни поощрять, ни обобщать эту практику: определить

своевременность и нужность проведения совещания в каждом случае надлежит арбитражному суду.

7. Г-н ВАН ДЯНЬГО (Китай) полагает, что вопрос о планировании разбирательства арбитражным судом следует рассматривать не в пункте 4 проекта руководящих принципов. Проведение подготовительных совещаний, по существу, должно приводить к достижению согласия между сторонами, адвокатами и членами арбитражного суда, и, если проведение разбирательства не будет хорошо спланировано, последствия могут быть лишь негативными. При отсутствии надлежащего планирования арбитражное разбирательство едва ли может привести к ожидаемым результатам.

8. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) полагает, что документ A/CN.9/396/Add.1 должен привлечь внимание сторон и арбитров к некоторым вопросам существа, которые настоятельно необходимо рассмотреть в предварительном порядке перед урегулированием спора в рамках процедур арбитражного разбирательства. Кстати, лучше было бы говорить о "подготовительных встречах", поскольку слово "совещание" создает впечатление, что на нем присутствует много участников. Как отметил наблюдатель от Швейцарии, содержащийся в главе III аннотированный перечень привлечет внимание к вопросам существа и покажет, когда они должны рассматриваться.

9. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) говорит, что термин "подготовительные совещания" предпочли термину "подготовительные встречи", поскольку было сочтено, что слово "встреча" предполагает непосредственную встречу, когда стороны и арбитры непосредственно прибывают в место встречи. В то же время в проекте руководящих принципов указывается, что эти консультации могут также проходить по телесвязи, а слово "встреча", как представляется, не передает эту идею.

10. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что слово "совещание" не исключает применения телесвязи и имеет точно такую же коннотацию, что и слово "встреча", то есть предполагает "непосредственную" встречу.

11. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что, как видно из его названия, рассматриваемый документ является проектом руководящих принципов. Между тем, руководящие принципы не могут быть ни обязательными, ни принудительными. Проведение подготовительного совещания тем более не может носить такой характер, и поэтому г-н Шукри Сбаи считает этот документ очень полезным и полностью его поддерживает. Он, по существу, может применяться не только в ходе международного арбитражного разбирательства, но и в национальном арбитраже. Так, например, Марокко внесла арбитраж в свое законодательство и полностью его применяет как в области торговли, так и в области гражданского разбирательства. Подготовительные совещания или встречи являются весьма полезными. Ведь область арбитражного разбирательства весьма отлична от области судебного разбирательства. В ходе судебного процесса юристы или адвокаты пытаются убедить не только судей, но и своих клиентов в своих способностях и профессиональной компетенции. Они, в каком-то смысле, "продают" товар. Арбитражное разбирательство же, напротив, представляет собой скрытную и конфиденциальную процедуру, в ходе которой можно лучше выразить свои мнения и избежать всяких трений. Кроме того, обращение к арбитражу носит полностью свободный характер. Марокканская делегация, безусловно, имеет определенные оговорки по некоторым аспектам рассматриваемого документа, но она подходит к этому вопросу не так пессимистически, как французская делегация, и полностью поддерживает содержащиеся в нем руководящие принципы. По существу этот документ дает возможность оказать сторонам помощь, не навязывая им какого-либо решения или какой-либо процедуры.

12. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что его делегация очень высоко оценивает проделанную Секретариатом работу по подготовке этих весьма полезных руководящих принципов. Принцип проведения подготовительных совещаний оправдан, но это не должно становиться обязательным требованием. Совещание должно созываться лишь в том случае, когда в нем есть необходимость и когда извлекаемые из этого преимущества оправдывают расходы на его проведение. Кстати, делегация Таиланда предпочитает слову "совещание" слово "консультации", которое вполне применимо к связи по электронной почте. В пункте 20 проекта руководящих принципов говорится, что подготовительные совещания зачастую созываются по инициативе арбитражного суда или председательствующего арбитра. По мнению таиландской делегации, арбитр не может созывать совещание или встречу без надлежащего на то основания, и он этого не сделает, если стороны не считают проведение подобной встречи полезным. Трудно себе представить, чтобы подобное совещание могло быть созвано вопреки оговоркам или возражениям сторон. Процедура арбитражного разбирательства основана на способности сторон договориться о правилах процедуры или даже доверить арбитрам задачу определения этих правил. Иными словами, стороны полностью контролируют этот процесс; они имеют прерогативу принятия решений о применимой процедуре и могут даже уполномочить арбитров принимать решения на основе принципов справедливости, а не только исходя из предписаний закона. Именно в ходе подготовительных или предварительных консультаций обе стороны могут к взаимной выгоде изыскать возможности снятия своих оговорок и возражений и представления необходимых разъяснений арбитражному суду или председательствующему арбитру.

13. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, учитывая замечания представителя Секретариата, его делегация поддерживает выбор слова "совещание" в проекте, представленном Секретариатом. По его мнению, это слово также предполагает возможность проведения переговоров и достижения компромисса. В пунктах повестки дня, предложенных в главе III, часто встречаются выражения типа "необходимо выяснить, нет ли у сторон" или "выяснить, не готовы ли стороны". Слово "совещание" предпочтительно слову "консультации", потому что использование этого последнего термина могло бы привести к выводу, который, кстати, сделал представитель Таиланда, что обе стороны должны договориться о проведении встречи и той процедуре, которая будет с этим связана. Должна быть предусмотрена возможность проведения подобных совещаний, если того пожелает арбитражный суд, и та сторона, которая могла бы быть заинтересована в том, чтобы помешать этому процессу и прибегнуть к проволочкам, как это часто имеет место в арбитражной процедуре, не должна иметь возможности помешать их проведению. Две стороны, безусловно, должны иметь возможность воспрепятствовать проведению совещания арбитражным судом. В статье 15 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ предусматривается, что арбитражный суд может вести арбитражное разбирательство таким образом, какой он считает надлежащим, что, как представляется, указывает, что стороны не могут воспрепятствовать проведению слушаний до подготовительного совещания. С другой стороны, необходимо напомнить, что согласно статье 1 Регламента ЮНСИТРАЛ сохраняется право сторон изменить этот Регламент, с тем чтобы воспрепятствовать проведению подготовительного совещания арбитрами. Лишь таким образом стороны могут воспрепятствовать проведению совещания, однако подобного рода исключительную ситуацию нет необходимости рассматривать в комментарии.

14. Г-н СИМИДЗУ (Япония) присоединяется к представителям, поблагодарившим Секретариат за проделанную им отличную работу. Он надеется получить разъяснение относительно применения формулировок "процессуальное право" в конце пункта 2 и "законодательство, применимое к арбитражу" в пункте 18 проекта руководящих принципов. Он задает вопрос о том, является ли это различие в применяемых формулировках сознательным и, если это так, в чем его смысл.

15. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что, насколько понимает Секретариат, эти два термина не относятся к различным понятиям. Термин "процессуальное право" не следует смешивать с термином "процессуальный закон" (процессуальными нормами, применимыми к судебному разбирательству или процессу, т.е. гражданским процессуальным кодексом). Некоторые представители отмечали, что термин "законодательство, применимое к арбитражу", также, возможно, охватывает вопросы существа. Было бы неправильно толковать его как относящийся к праву, применимому к существу спора, который является предметом арбитражного разбирательства. По существу, намерение состоит в том, чтобы ссылаться во всем тексте проекта руководящих принципов на процедуру, регулирующую арбитражное разбирательство, а это понятие можно было бы передать, например, термином "арбитражное право".

16. Г-н ФУЩАР (Франция) присоединяется к ряду замечаний, представленных испанской, китайской и таиландской делегациями. Он с удовлетворением отмечает, что в соответствии с пониманием Секретариата термин "совещание" включает и те случаи, когда встречи непосредственно не проводится. Консультации по телесвязи, безусловно, не только всегда возможны, но и неизбежны. Трудно себе представить, чтобы арбитражный суд мог бы вести разбирательство без общения с адвокатами сторон по вопросам его организации. Если бы Комиссия согласилась с использованием термина "консультации", то не отпала бы необходимость в прениях и можно было бы лишь просто, как это отметил представитель Соединенных Штатов, составить руководство или своего рода пособие для пользователей, включающее, возможно, "аннотированный перечень" вопросов, которые следует рассмотреть арбитражному суду. К сожалению, согласие с этой точкой зрения, по-видимому, отсутствует и по-прежнему отмечается весьма сильная тенденция если не навязать, то по крайней мере настоятельно рекомендовать проведение совещаний или непосредственных встреч перед началом разбирательства.

17. В связи с частью А главы I проекта руководящих принципов может, как это отметил представитель Таиланда, возникнуть вопрос о том, что произойдет в случае отказа одной из сторон принимать непосредственное участие в совещании. Представитель Соединенных Штатов сказал, что арбитражный суд может не принять такой отказ во внимание, учитывая его общие полномочия, предусмотренные Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Подобный подход, безусловно, не представляется желательным. Отказ принять участие в предварительном совещании в начале арбитражного разбирательства может быть обоснован нежеланием сразу "раскрыть свои планы", еще не зная ни аргументов, ни позиции противоположной стороны, или же просто желанием получить время на обдумывание. В то же время это совещание может быть проведено в отсутствие отказавшейся стороны. В результате этого позиция обеих сторон — обычно позиция ответчика — ужесточится и будет характеризоваться противодействием, что может поставить под угрозу любое сотрудничество в дальнейшем. Эта проблема является весьма серьезной, и, даже если мнение представителя Соединенных Штатов оправдано де-юре, оно может быть опасным де-факто.

18. Что касается вопроса, являются ли предварительные совещания распространенным явлением, то в пункте 8 указывается, что они, как представляется, проводятся чаще в тех случаях, когда стороны берут на себя значительную долю процессуальной инициативы. Ясно, что имелись в виду процедуры, основывающиеся на общем праве и сборе доказательств в системе общего права, точнее на процедуре "discovery", в силу которой судебным системам государств часто навязываются методы "pre-trial discovery", которые, безусловно, имеют свои достоинства, однако являются громоздкими и сложными. Он не имеет в виду критически оценивать эти процедуры, а лишь хотел бы отметить, что, очевидно, опасно стремиться к их обобщению или распространению на международный арбитраж. Важно отметить, что в двух важных регламентах двух крупнейших арбитражных учреждений — правилах международного арбитражного разбирательства Американской арбитражной ассоциации и в международных правилах Лондонского международного арбитражного суда - эти вопросы регулируются с осторожностью, и не предусматривается ни обязательного проведения предварительных совещаний или предварительных слушаний по доказательствам, ни обязательства представлять доказательства. Это вызвано стремлением не допустить установления порядка, который был бы неблагоприятным для сторон, относящихся к другой правовой культуре. В рассматриваемом документе говорится, что цель ЮНСИТРАЛ состоит в согласовании. Возникает вопрос, целесообразно ли навязывать практикам арбитража из стран Европы, Африки, Латинской Америки и целого ряда стран Азии, т.е. представляющим культуру большого числа стран гражданского права, процедуру прений по вопросам доказательств, которая является ядром содержащегося в главе III аннотированного перечня возможных тем подготовительного совещания. Подобных прений по вопросам доказательств не существует в европейской практике, и есть основания опасаться того, что стремление под предлогом согласования навязать решение, отличное о того, которое предусматривается в Арбитражном регламенте ЮНСИТРАЛ и в американском и английском международных арбитражных регламентах, может наоборот породить большие трудности. Статья 15 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ наделяет арбитражный суд правом проведения разбирательства таким образом, какой он считает надлежащим. В статье 25 говорится, что арбитражный суд сам решает вопросы о способах доказывания и допустимости доказательств. Введение посредством организации предварительных совещаний, слушаний и первоначальных договоренностей — и даже первоначальных прений сторон — по вопросам доказательств будет идти вразрез с целью согласования.

19. Г-н ГО (Сингапур), как и представитель Соединенных Штатов, предпочитает слову "встреча" слово "совещание". Он говорит, что в Сингапуре за последние годы было проведено несколько международных арбитражей и можно было отметить, что ответчик нередко делает все возможное для того, чтобы как можно больше затянуть окончание процедуры разбирательства.

20. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) отмечает, что в испанском тексте документа A/CN.9/396/Add.1 английское слово "conference" следовало бы передать словом "conferencia", а не словом "reunion". Он подчеркивает важность привлечения внимания к тому факту, что арбитры могут общаться на расстоянии и нет необходимости в их непосредственной встрече друг с другом. Г-н Абаскаль Самора напоминает, что в руководящих принципах ясно оговаривается, что при проведении предварительных совещаний необходимо соблюдать согласованный сторонами арбитражный регламент, а также законы, применимые к арбитражу, и волю сторон. Стороны могут выступить против проведения подготовительного совещания, однако в конечном счете решение по этому вопросу принимают арбитры, которые в соответствии со статьей 15 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ обеспечивают равное отношение к сторонам и предоставление каждой

из них всех возможностей для отстаивания своих прав и предложения своих способов урегулирования спора.

21. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что после достижения соответствующего соглашения необходимо воспрепятствовать действиям, направленным на затягивание разбирательства. В то же время, если решение принимается в отсутствие какой-либо стороны, то одной стороне навязывается точка зрения другой и односторонним образом изменяется арбитражный регламент в нарушение международного права. Кроме того, поскольку предполагается, что подготовительные совещания должны касаться исключительно вопросов процедуры и учитывая издержки на их проведение, слишком обременительные для наиболее бедных стран, и связанный с ними риск потери времени, такие совещания должны проводиться лишь в том случае, когда это действительно оправдано. В случае проведения совещания отказ принять в нем участие должен рассматриваться как проявление недобросовестности, и это будет препятствовать проволочкам.

22. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) говорит, что единственной заботой авторов проекта руководящих принципов является улучшение процедуры арбитражного разбирательства и повышение ее эффективности. Таким образом, подготовительные совещания являются, на их взгляд, необходимыми. Он отмечает, что эти совещания, цель которых состоит единственно в уточнении вопросов процедуры, являются распространенной практикой в Саудовской Аравии и в международных спорах, прямой или косвенной стороной которых являлась Саудовская Аравия. Кроме того, стороны всегда будут иметь свободу выбора в том, согласиться или не согласиться с проведением подготовительного совещания. Что касается термина для обозначения таких совещаний, то это вопрос второстепенный.

Заседание прерывается в 11 час. 40 мин. и возобновляется в 12 час. 15 мин.

23. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), возвращаясь к вопросу, поднятому Японией в связи с формулировками, употребленными в последнем предложении пункта 2 и в пункте 18, говорит, что текст был бы более ясным, если бы в пункте 2 слова "процессуальное право" были заменены словами "процессуальные правила". Г-н Чатурведи, кроме того, задает вопрос о том, нет ли противоречия между пунктом 3 и первой частью пункта 2.

24. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) отмечает, что в его стране слова "встреча" и "заседание" предполагают присутствие сторон, а термин "конференция" употребляется применительно к собраниям культурного, политического или научного характера. Лучше всего было бы поэтому использовать слово "обсуждения". Этот термин был бы вполне применим к телесвязи, которая, кстати, позволяет экономить время и деньги.

25. На вопрос о том, что следует делать, когда одна из сторон выступает против проведения подготовительного совещания, удовлетворительный ответ содержится в пункте 21. В то же время в следующем пункте высказывается соображение о том, что подготовительное совещание может проводиться, несмотря на возражение одной из сторон, что противоречит правилам арбитража. В конце пункта 22 следовало бы уточнить, что подготовительное совещание может проводиться несмотря на оговорки или возражения одной из сторон при условии, что оно не наносит ущерба интересам этой стороны, не касается вопросов существа и проводится с соблюдением согласованной процедуры или достигнутого сторонами соглашения об арбитраже. В любом случае этот вопрос нуждается в более глубокой проработке.

26. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) полагает, что подготовительные совещания должны проводиться лишь в исключительных случаях и в тех случаях, когда они действительно полезны, т.е. необходимы для надлежащего проведения арбитражного разбирательства. Вопросы существа на них рассматриваться не должны, особенно в отсутствие одной из сторон, поскольку подготовительные совещания не предоставляют сторонам всех возможностей для изложения своей позиции. Можно в то же время предусмотреть такую ситуацию, когда при согласии всех сторон принимается решение по вопросу существа. Кроме того, если стороны договариваются по какому-либо пункту, об этом следует соответствующим образом указывать в документе.

27. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) разделяет мнение представителя Франции: действующие на международной арене арбитражные регламенты, как правило, прямо не предусматривают проведения подготовительных совещаний. В то же время к этому виду совещаний весьма часто прибегают при арбитражном разбирательстве в соответствии с арбитражными регламентами Международного совета по торговому арбитражу Лондонского международного арбитражного суда, ЮНСИТРАЛ или Американской арбитражной ассоциации, причем независимо от того, считают ли себя арбитражный суд или его председательствующий арбитр приверженцами системы общего права или римского права.

28. Что касается высказанных некоторыми делегациями опасений в отношении того, что эти совещания вызовут чрезмерные расходы, то эти опасения не оправданы, поскольку целью этих совещаний является именно сокращение некоторых расходов, которые влечет за собой любая процедура арбитражного разбирательства. Безусловно, сами стороны арбитражного разбирательства должны тщательно контролировать расходы и воздерживаться от проведения совещания, если расходы на него себя не оправдывают. В то же время опыт показывает, что в большинстве случаев арбитражных разбирательств, в рамках которых было тщательно и эффективно подготовлено совещание, удавалось добиться экономии средств.

29. Г-н ЛЕВИ (Канада), останавливаясь на концепции подготовительных совещаний в контексте арбитражного соглашения, отмечает, что арбитраж, как правило, проводится на основе положений коммерческого соглашения сторон, в которых зачастую лишь оговаривается, что любой спор подлежит разрешению в арбитраже, и не устанавливается каких-либо процедур и тем более не предусматривается проведение подготовительного совещания. Поэтому опасно исходить из того, что во всех случаях стороны согласовывают все возможные вопросы любого рода, поскольку это, по всей видимости, сделало бы ненужным проведение подготовительного совещания. Поэтому следовало бы уточнить, что в некоторых случаях, когда стороны прибегают к арбитражу, они делают это исключительно на основе договорного условия, предусматривающего передачу любого спора на арбитраж. Эти исходные посылки говорят в пользу проведения подготовительных совещаний.

30. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) вновь повторяет, что на практике существуют случаи, когда в арбитражном соглашении ничего не говорится о процедуре и приходится прибегать к проведению подготовительных совещаний под эгидой арбитражного суда. Кроме того, надо часто будет определять, есть ли необходимость в совещании такого рода. В противном случае это шло бы вразрез с целью арбитражного разбирательства, состоящей в ускорении поиска решения по спору, и привело бы к лишней работе и чрезмерным расходам.

31. Г-жа ВЕРРОЛЛ (Соединенное Королевство) поддерживает замечания наблюдателя от Международного совета по торговому арбитражу и отмечает, что целью подготовительных совещаний является, наоборот, ускорение арбитражного разбирательства и сокращение расходов. Как следствие этого она считает нелогичным требование, сформулированное таиландской делегацией.

32 Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) выражает удивление в связи с тем, что рассматриваемый проект руководящих принципов смог создать ложное впечатление о том, что проведение подготовительных совещаний является единственной или наилучшей формулой урегулирования вопросов процедуры в связи с проведением арбитражного разбирательства; на самом деле в тексте руководящих принципов указывается, что существуют и другие варианты (проведение консультаций только между арбитрами, полное отсутствие встреч между сторонами, когда они, например, договорились о тех шагах, которые должны быть предприняты, и о вопросах, выносимых на рассмотрение арбитражного суда, и т.д.). Арбитражное разбирательство, как любой вид человеческой деятельности, безусловно, только выиграет от хорошей подготовки, и проведение подготовительного совещания может стать наиболее структурированным и тем самым наиболее желательным механизмом для этой цели; вместе с тем, это лишь один из способов подготовки арбитражного разбирательства. Кроме того, проблемы терминологического порядка можно было бы решить, использовав, например, слова "подготовительная встреча" для обозначения любой встречи, на которой стороны присутствуют лично, и слова "подготовительное совещание" или "подготовительные консультации" как общий термин.

33. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) предлагает использовать для цели единообразия формулировку "подготовительные обсуждения", которая охватывала бы как встречи, на которых стороны непосредственно присутствуют, так и консультации, переписку или телесвязь; тем самым можно было бы не говорить о встречах или консультациях.

34. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) отмечает, что термин "обсуждения" имеет весьма точный смысл, в частности в том, что касается международного арбитража. Он по существу связан с обсуждениями, проходящими между арбитрами с целью выработки решения, и тем самым не подходит для обозначения подготовительных совещаний.

35. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) предлагает изучить предложения, сформулированные Секретариатом в пунктах 10 и 11 проекта в отношении термина "подготовительное совещание".

36. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) полагает, что помимо различных применяемых терминов было бы, возможно, целесообразным определить понятие "подготовительное совещание", чтобы уточнить, что речь идет о встрече, которая может состояться после образования арбитражного суда и целью которой является подготовка процедуры арбитражного разбирательства.

37. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) разделяет мнение представителя Мексики. Кроме того, он предлагает увязать испанский текст, в котором говорится о подготовительной встрече, с английским и французским текстами, в которых говорится о подготовительных совещаниях. Кроме того, поскольку не всегда речь идет о непосредственной встрече соответствующих лиц, испанская делегация готова поддержать использование термина "подготовительное совещание", который имеет более широкий смысл в контексте арбитража. В то же время слово "обсуждения", подразумевающее интеллектуальный обмен между арбитрами с целью принятия решения, в данном случае, безусловно, не подойдет. Очевидно, наилучшим выражением является термин "совещание".

38. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд), в свете выступления представителя Канады, считает, что прилагательное "подготовительное" подходит больше, чем прилагательное "предварительное" или словосочетание "предварительные слушания". Таким образом, он поддерживает использование термина "подготовительное совещание".

39. Отвечая делегации Соединенного Королевства, он говорит, что, если подготовительное совещание не является необходимым, оно добавляет еще одну стадию к процедуре арбитражного разбирательства и тем самым затягивает его и приводит к значительному увеличению расходов.

40. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии), поддерживая замечания представителя Испании, полагает, что для лучшего отражения содержания пунктов 10 и 11 раздел В мог бы быть озаглавлен "Терминология — подготовительное совещание".

Заседание закрывается в 13 час. 00 мин.

Краткий отчет о 533-м заседании,

Среда, 8 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.533]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 15 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396 и Add.1)

Глава I, раздел C

1. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) вновь указывает на то, что в пункте 12 испанского текста речь должна идти о подготовительных совещаниях во множительном числе.

2. Что касается пункта 13, то оратор предпочел бы, чтобы в нем было четко указано, что согласованные в международном масштабе руководящие принципы призваны помочь в определении целесообразности проведения подготовительных совещаний, подготовке таких совещаний и выборе тем для них. Необходимо также внести коррективы в испанский текст, в котором, в отличие от текстов на других языках, используется повелительное наклонение. Речь идет о том, что пояснительный характер принципов, вытекающий из фразы "руководящие принципы разъясняют задачи подготовительного совещания и служат своего рода напоминанием в отношении тем, которые можно было бы обсудить на таком совещании", не выдерживается в самом тексте руководящих принципов.

3. Согласно пункту 14 руководящие принципы будут способствовать распространению практических сведений об арбитраже, а также лучшему пониманию и согласованию арбитражных процедур. По словам оратора, они могут также способствовать более широкому осознанию преимуществ арбитража по сравнению с судебным разбирательством.

Раздел D

4. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) отмечает, что раздел D главы I является первым разделом проекта, содержащим скобки, указывающие на то, что заключенные в них положения можно исключить без ущерба для целей руководящих принципов.

5. Из пункта 17 вытекает, что в самом начале арбитражного разбирательства следует спросить стороны, хотят ли они дополнить или изменить уже согласованные ими нормы, в связи с чем оратор интересуется, зачем арбитру вновь поднимать уже решенный вопрос, если этого не делают сами стороны и если нет для этого оснований. Это лишь усложнит процедуру и потребует дополнительных затрат времени, сил и средств. Секретариат в пункте 17 правильно указывает на то, как трудно и опасно менять нормы. Поэтому Соединенные Штаты предлагают исключить пункт 17 и последнее предложение пункта 16.

6. Что касается пункта 18, то на первый взгляд в нем повторяются концепции, уже изложенные в пункте 2. Но если принимать во внимание не только процедурные вопросы, но и вопросы существа, то этот пункт может оказаться полезным. Тем не менее, учитывая оговорки, которые есть у Соединенных Штатов в отношении включения в текст проекта положений, касающихся существа споров, он предпочел бы оставить данный вопрос на усмотрение Секретариата, который мог бы решить его с учетом дальнейших прений.

7. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что почти полностью согласен с предыдущим оратором в том, что касается проблем, возникающих в связи с пунктами 16 и 17, и также выступает за исключение последнего предложения пункта 16 и всего пункта 17. Он считает, однако, что следует сохранить идею, заложенную в пункте 17, но в другой форме, поскольку нынешняя формулировка допускает возможность действий, не являющихся необходимыми в ходе подготовительных совещаний.

8. Что касается недопущения коллизий между руководящими принципами и арбитражными нормами, особенно регламентами арбитражных учреждений, то эту задачу можно решить, добавив в пункте 18 слова "а также регламента арбитражного учреждения, в котором проводится арбитраж".

9. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что в испанском тексте пункта 15 слова "conforme al reglamento de arbitraje" следует заменить словами "dentro de los limites del reglamento de arbitraje".

10. Он согласен с представителем Соединенных Штатов в том, что касается пункта 17, однако считает, что следует сохранить рекомендацию арбитрам и сторонам не вносить изменений в арбитражные нормы. В противном случае те адвокаты, у которых больше энтузиазма чем опыта, могут своими действиями создать серьезные проблемы.

11. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что многие из положений руководящих принципов носят пояснительный характер и не могут быть квалифицированы как принципы в строгом смысле этого слова. В интересах пользователей было бы целесообразно выбрать единую для всех пунктов форму изложения, например сам применимый принцип формулировать в начале каждого пункта. Так, пункт 15 можно было бы начать со слов "Подготовительное совещание должно проводиться в соответствии с арбитражными нормами", добавив далее, что из этого следует, что руководящие принципы не носят обязательного характера и не должны противоречить действующим нормам. Аналогичным образом, пункт 18 следовало бы начать со слов "На подготовительном совещании не следует принимать никаких решений, противоречащих нормам законодательства, применимого к арбитражу".

12. Оратор согласен с тем, что было бы неразумно предлагать сторонам вносить изменения в согласованные ими арбитражные нормы, и поэтому поддерживает предложение об исключении пункта 17. Он считает также, что необходимо уделить должное внимание вопросу о принятии решений, касающихся внесения изменений и дополнений, который лучше всего решать путем заключения сторонами соглашений в письменной форме.

13. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) говорит, что согласен с Канадой и Соединенными Штатами в том, что подготовительные совещания должны иметь своей целью ускорение процедуры разбирательства и что этому противоречит положение о внесении сторонами изменений в уже согласованные вопросы.

14. Г-н ДУХЕК (Австрия) разделяет мнение о том, что пункт 17 имеет больше недостатков, чем достоинств. Поэтому он считает, что следует не только исключить этот пункт, но и добавить слова, призванные привлечь внимание сторон к тому, что решения, принимаемые ими в соответствии с руководящими принципами, не должны противоречить процессуальным нормам, которые они договорились применять в ходе арбитражного разбирательства. Что касается английского текста пункта 18, то вместо слов "should not violate" в нем следует использовать слова "must not violate".

15. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что, хотя он в принципе согласен с предыдущими ораторами, он считает, что, поскольку стороны свободны в своих действиях, им нельзя запретить вносить изменения в согласованные ими нормы, если они сочтут, что это в их интересах. Поэтому право арбитражного учреждения, в котором проводится разбирательство, не утверждать предложенные сторонами изменения, противоречило бы принципу свободы действий сторон. Исключения из этого правила допустимы лишь в отношении арбитражных регламентов, которые должны соблюдаться сторонами неукоснительно. Что касается текста пункта 18, то он согласен с тем, что слова "should not violate" следует заменить словами "must not violate". В пункте 17, который, по его мнению, содержит полезные элементы, в предложении, начинающемся со слов "сторонам необходимо помнить", следует, во избежание неоправданных задержек, исключить возможность использования сторонами тактики проволочек.

16. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) выступает за то, чтобы сохранить лишь последнее предложение пункта 17, поместив его в другое место. Он предлагает, чтобы в тех случаях, когда стороны хотят внести изменения в процедуру, они консультировались с арбитражным органом. Он считает также, что пункт 18 следует объединить с пунктом 16, поскольку оба эти пункта преследуют одну и ту же цель — воспрепятствовать изменению арбитражных норм, согласованных сторонами. Положения пункта 18 не должны противоречить положениям законодательства, применимого к арбитражу. Это обеспечит соблюдение как арбитражных норм, так и законодательных положений.

17. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) поддерживает предложение об объединении пунктов 16 и 18.

18. Г-н СИМИДЗУ (Япония) говорит, что подготовительные совещания должны проводиться не только в рамках законодательства, применимого к арбитражу, но и в соответствии со сложившейся практикой применения такого законодательства. Поэтому он предлагает дополнить пункт 15 словами о том, что проект руководящих принципов не преследует цели подменить собой существующую практику.

19. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что он готов согласиться с предложением об объединении пунктов 16 и 18, если из пункта 16 будут исключены два последних предложения и его текст будет гласить: "Решение использовать руководящие принципы не подразумевает никакого изменения арбитражных норм, которые стороны могли согласиться принять. Следует иметь в виду, что решения, которые могут быть приняты на подготовительном совещании, не должны противоречить императивным нормам, применимым к арбитражу".

20. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) высказывает оговорки в отношении предложения Японии о том, чтобы сослаться на практику, существующую в данном вопросе. Имеется консенсус в отношении того, что решения подготовительных совещаний должны быть совместимы с нормами, согласованными сторонами, и другими достигнутыми ими договоренностями. Ссылка же на практику привнесла бы в это положение значительную степень неопределенности.

Глава II

21. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) предлагает снять скобки в пункте 23. По его мнению, участие сторон, свидетелей и экспертов в арбитражном разбирательстве имеет весьма важное значение и возможность такого участия следует сохранить, даже если при проведении подготовительного совещания можно обойтись участием одних лишь юрисконсультов. Одновременно оратор предлагает исключить во втором предложении пункта 22 слова "в процессуальном порядке".

22. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что в пункте 19 испанского текста следует использовать слова "flexibilidady discrecionalidad". Что касается пункта 20, то, как было отмечено Секретариатом, возникает путаница в связи с содержащейся в испанском тексте этого пункта ссылкой сначала на "la norma procesal", а затем на "el derecho procesal". В пункте 22 речь должна идти о "принципах равенства", а не о "принципах справедливости". В пунктах 21 и 22, касающихся случаев, когда одна из сторон возражает против проведения подготовительного совещания или не участвует в нем, следует предостеречь стороны от таких действий. В этих пунктах целесообразно сделать упор на праве арбитражного суда самостоятельно решать процедурные вопросы при условии равного отношения к сторонам и предоставления им возможности изложить свои позиции. Оратор считает, что нынешний текст носит чересчур либеральный характер, позволяя сторонам возражать против действий арбитражного суда или даже затруднять эти действия. В частности, в третьем предложении пункта 22 допускается возможность отсрочки подготовительного совещания, что может повлечь дополнительные расходы и нежелательные задержки. По мнению оратора, должны быть весьма веские причины для того, чтобы та или иная сторона могла возражать против проведения подготовительного совещания или, что еще хуже, не участвовать в нем.

23. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает, что одна из причин широкого использования альтернативных методов разрешения споров, одним из которых является арбитражное разбирательство, заключается в стремлении избежать обращения в обычные суды и применения связанных с этим жестких процедур. В мире бизнеса преимущества полюбовных методов разрешения споров связаны не только со значительной экономией времени и средств, но еще и с тем, что они дают сторонам возможность продолжать свои коммерческие отношения. Напротив, когда для разрешения своих разногласий стороны обращаются в обычный суд, это чаще всего означает прекращение добрых отношений между ними. Исходя из этого, положения пункта 23 можно было бы сформулировать более широко, учитывая, что подготовительное совещание, являясь зачастую первой возможностью для сторон обсудить свои разногласия, вполне может завершиться урегулированием этих разногласий. Однако при этом ни в коем случае не должны присутствовать и тем более в этом участвовать арбитры, ибо в противном случае, если переговоры не принесут желаемых результатов, их позиции могут оказаться серьезно подорванными (нельзя выступать в качестве посредника и арбитра одновременно). Поэтому в пункте 23 в той или иной форме следовало бы указать, что в тех случаях, когда

стороны участвуют в подготовительном совещании, у них есть возможность урегулировать свои разногласия до начала арбитражного разбирательства.

24. Что касается пункта 24, то из него можно заключить, что целесообразность проведения подготовительных совещаний зависит от числа процедурных вопросов, которые необходимо решить, а также от сложности этих вопросов. По мнению же оратора, решение о проведении совещания зависит не только от этих, но и от многих других факторов, в том числе от отношений между сторонами. Кроме того, в пункте 24 следовало бы указать, что помимо личных встреч подготовительные совещания могут проводиться в форме селекторных совещаний, телеконференций, обмена сообщениями по каналам факсимильной связи и т.д.

25. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) говорит, что пункт 23, помещенный в скобки, является примером полезного, но в принципе необязательного положения. Что касается его содержания, то было бы целесообразно перекомпоновать его положения таким образом, чтобы показать, что в тех случаях, когда стороны представлены своими юрисконсультами и другими представителями, именно последние чаще всего участвуют в подготовительных совещаниях, хотя в некоторых случаях бывает полезным и присутствие сторон, особенно когда юрисконсультам или представителям для достижения той или иной договоренности необходимы срочные инструкции сторон. Что касается второго предложения данного пункта, то оратор не разделяет в полной мере положения о том, что арбитражный суд может указать в приглашении, что достаточно присутствия на совещании юрисконсультов сторон. Он считает, что решение об этом должны принимать сами стороны.

26. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), касаясь пункта 23, говорит, что ни Комиссия, ни арбитры не могут давать указаний сторонам в отношении того, кого они должны брать с собой на совещание. Если стороны желают действовать самостоятельно, не прибегая к помощи юрисконсультов, то Комиссия не может потребовать от них присутствия последних, и наоборот, если они хотят участвовать в подготовительном совещании вместе с юрисконсультами, Комиссия не может запретить им этого, допустив на совещание одних лишь юрисконсультов. Если учесть эти замечания, то от пункта 23 мало что останется. Поэтому оратор считает, что данный пункт является лишним и что Комиссия затронула вопросы, которые рассматривать не следует. Однако если Секретариат сочтет, что пункт 23 содержит какие-либо ценные элементы, которые следует сохранить, то он с интересом ознакомится с новой редакцией данного пункта, которую, возможно, сочтет целесообразным подготовить Секретариат.

27. Что касается пункта 21, то следовало бы исключить последнее предложение, которое гласит, что "отрицательное отношение может указывать на то, что подготовительное совещание... может не достичь своих целей полностью". Тот факт, что одна из сторон возражает против проведения совещания, не может помешать арбитражному суду или другой стороне воспользоваться преимуществами заблаговременного планирования разбирательства. Если одна из сторон отказывается принять участие в совещании, значение этого совещания еще более возрастает, поскольку в этом случае арбитражному суду требуется вся возможная помощь другой стороны. Учитывая, что ни одна из сторон не может воспрепятствовать проведению арбитражного разбирательства, арбитражному суду в подобных обстоятельствах следует быть особенно беспристрастным и справедливым.

28. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пункт 23 мог бы быть полезным при условии исключения из него слов "арбитражный суд может в приглашении на совещание указать, что", с тем чтобы соответствующее предложение гласило: "Однако иногда, ввиду специфики вопросов, которые надлежит обсудить, цели совещания могут быть достигнуты при участии только юрисконсультов". Остальную часть пункта можно было бы оставить без изменений, опустив скобки.

29. Что касается пункта 22, то в его нынешней редакции он может иметь опасные последствия. Представляется странным, что арбитры могут не дать сторонам возможности высказать свои мнения, ведь их полномочия вытекают из согласия сторон. Если одна из сторон высказывает оговорки или возражения против проведения совещания, не обосновывая их, это ее право, и любые решения, которые могут принять арбитры до проведения слушаний, должны ограничиваться исключительно вопросами процедуры, поскольку в противном случае нарушался бы принцип, согласно которому каждой из сторон должны быть предоставлены все возможности отстаивать свою позицию. Поэтому подготовительные совещания должны иметь целью лишь подготовку арбитражных разбирательств, а не разрешение споров. Нельзя допустить, чтобы на подготовительных совещаниях рассматривались вопросы существа. Такие совещания могут созываться по мере необходимости и только для решения процессуальных вопросов.

30. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что в отношении пункта 23 он полностью разделяет мнения, высказанные представителями Канады, Соединенных Штатов Америки и других стран, которые предложили опустить ту часть этого пункта, где говорится об исключениях. Арбитражный суд будет иметь возможность четко разъяснить этот аспект в ходе разбирательства. Оратор считает, что присутствие сторон не только полезно, но и необходимо, ибо их отсутствие могло бы нанести ущерб их праву на защиту. Право личного участия сторон обусловлено тем, что именно они тратят свое время и деньги, участвуя в арбитражном разбирательстве. Поэтому он предлагает, чтобы Редакционная группа опустила скобки и оставила в пункте 23 лишь одно предложение, которое гласило бы: "Участниками подготовительного совещания могут быть сами стороны, их юрисконсульты и иные представители сторон".

31. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) отмечает, что пункт 19 имеет негативную направленность, которую придает ему фраза о том, что "арбитражный суд обязан обеспечить, чтобы проведение подготовительного совещания не было сопряжено с ненужными дополнительными для разбирательства расходами и не превращалось в своего рода административное бремя", и говорит, что его следовало бы сформулировать в позитивном ключе, обратив внимание на преимущества подготовительных совещаний. Подготовительные совещания допустимы лишь в тех случаях, когда они могут принести пользу, что должен определять арбитражный суд. Они не являются обязательными, ибо не предусмотрены ни арбитражными нормами, ни законодательными положениями, применимыми к арбитражу, однако на самом деле могут быть полезными, и именно этот позитивный аспект подготовительных совещаний требует разработки руководящих принципов для таких совещаний.

32. В пункте 20 резюмируются практика и нормы, существующие в данной области. Оратор считает, что этот пункт должен не только отражать текущее положение дел, но и содержать определенные ориентиры на будущее, в связи с чем было бы целесообразно, в частности, указать, что созыву подготовительных совещаний должны предшествовать консультации.

33. Что касается пункта 23, то оратор разделяет мнение о том, что его следовало бы сохранить, изменив последовательность его положений. Обычно именно юрисконсульты

участвуют в подготовительных совещаниях, в том числе выступают в качестве представителей сторон, хотя, разумеется, нельзя исключать возможности участия и самих сторон или их представителей. Определять состав участников совещания следует с учетом специфики рассматриваемых вопросов.

34. Что касается целесообразности присутствия сторон на первом совещании, когда определяются темы для обсуждения, то оратор считает, что в связи с этим возникает вопрос, в отношении которого пока нет единого мнения, а именно вопрос о том, могут ли на подготовительных совещаниях рассматриваться темы, касающиеся существа споров. Оратор считает, что такие темы могут рассматриваться и рассматриваются на практике. Это помогает сблизить позиции сторон и разрешить спорные вопросы, делая совещания полезным инструментом посредничества.

35. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) говорит, что было бы целесообразно сохранить пункт 23. Однако, чтобы снять скобки, необходимо изменить формулировку положения, касающегося содержания приглашения, указав, что в приглашении должны перечисляться вопросы, подлежащие рассмотрению на совещании, с тем чтобы стороны могли сами определить, кто должен их представлять.

Раздел А

36. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пункт 25 отражает мнение Таиланда о том, что подготовительные совещания должны проводиться лишь в тех случаях, когда в них есть необходимость, в частности когда у арбитражного суда есть сомнения в отношении своего мандата, и поэтому он выступает за сохранение данного пункта в его нынешней формулировке.

37. В пункте 27 допускается возможность того, что стороны не будут иметь достаточно ясного представления о том, какие нормы следует применять. Это представляется странным, поскольку обычно стороны изучают арбитражные нормы, прежде чем выбрать те из них, которые они хотят применять, а также собирают информацию о сильных и слабых сторонах различных арбитражных судов, прежде чем решить, в какой из них следует обратиться. Более того, именно стороны обычно ориентируют арбитражный суд, в частности в отношении рамок и содержания его мандата, а не наоборот.

38. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) поясняет, что данное положение, ссылка на которое содержится также во введении к проекту руководящих принципов, основывается на той посылке, что мандат арбитражного суда не будет вызывать вопросов и что целью упомянутых консультаций будет ориентация сторон в отношении формы, в которой будет проходить разбирательство, с тем чтобы исключить для них какие-либо неожиданности. Арбитражные нормы зачастую предоставляют арбитражному суду широкие дискреционные полномочия в отношении формы ведения разбирательства; кроме того, стороны могут иметь различные представления о том, как должно проходить разбирательство, особенно если они представляют разные географические регионы с разными правовыми традициями. Арбитражное разбирательство допускает широкую свободу действий, в связи с чем необходимо, чтобы арбитражный суд четко информировал стороны о том, как он намерен действовать, с тем чтобы они знали, на что обратить внимание, и могли лучше подготовиться к разбирательству.

39. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) отмечает, что пункт 25, в котором говорится о том, что в проведении подготовительного совещания может не быть необходимости, противоречит по своей сути названию раздела А ("Случаи, когда подготовительное совещание может быть целесообразным") и поэтому его следует поместить в другое место, например после пункта 11.

40. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что в некоторых арбитражных регламентах упоминаются различные способы, позволяющие избежать проведения подготовительных совещаний, например рассылка сторонам вопросников с целью выяснения их процессуальных ожиданий, а также обращение к ним с просьбой представить в письменном виде свои соображения по рассматриваемому арбитражным судом делу, и поэтому предлагает упомянуть эти способы и в данном разделе.

Раздел В

41. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) говорит, что следовало бы подправить название этого раздела, с тем чтобы "подготовительное совещание" упоминалось в нем во множественном числе или хотя бы, что касается испанского текста, с неопределенным артиклем. Кроме того, в этом разделе следовало бы указать, что такие совещания всегда проводятся в целях планирования, но не всегда в целях процессуального планирования. В испанском тексте вместо слов "proceso arbitral" следует использовать слова "procedimiento". В заключение оратор говорит, что не согласен с первым предложением пункта 31, поскольку проведение более чем одного совещания не является исключительным случаем.

Раздел С

42. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) отмечает, что пункт 33 является приемлемым в той части, где говорится о процессуальных решениях; что же касается решений по существу спора, то их может принимать только арбитражный суд с согласия всех заинтересованных сторон. Поэтому, чтобы снять скобки, этот пункт необходимо привести в соответствие с указанным принципом.

43. Что касается пункта 34, то было бы целесообразно объединить изложенные в нем подходы. Другими словами, следует указать, что решения принимаются после консультаций со сторонами и если они имеют отношение к вопросам, включенным в документ, подписанный сторонами ранее, заключается новое соглашение, которое становится составной частью первоначального соглашения.

44. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) также выступает за то, чтобы исключить пункт 33, поскольку на подготовительных совещаниях не могут рассматриваться вопросы, касающиеся существа спора. В качестве альтернативы он предлагает использовать в английском тексте слово "merits" вместо слова "substance". Он считает также, что последнее положение данного пункта является двусмысленным и может вызвать проблемы, учитывая, что между юристами не всегда есть согласие в отношении того, какие вопросы следует считать процессуальными, а какие нет.

45. Что касается пункта 35, то оратор отмечает, что второе предложение этого пункта противоречит принципу, согласно которому арбитражный суд обладает широкими полномочиями в решении процессуальных вопросов, и поэтому его следует скорректировать. Конкретно следует указать, что в ходе совещаний арбитражный суд может принимать решения и без согласия обеих сторон. Далее оратор говорит, что он обращался в Американскую арбитражную ассоциацию за консультацией по поводу второго предложения пункта 36, поскольку у него возникли определенные сомнения. Дело в том, что это предложение противоречит общей цели подготовительных совещаний, состоящей в том, чтобы не допустить,

чтобы гибкость арбитражной процедуры обернулась непредсказуемостью. С другой стороны, в ходе подготовки к арбитражному разбирательству рано или поздно наступает этап, когда сторонам необходимо точно знать, что их ждет в процессуальном плане. И тогда возникает потребность в твердых решениях, позволяющих подготовиться к разбирательству. Естественно, суд имеет право изменить свои решения, если изменились обстоятельства. Однако если и включать ссылку на это право, то лучше это сделать в начале пункта, а не во втором предложении, в котором должна подчеркиваться необходимость принятия судом конкретных решений по процессуальным вопросам.

46. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) также считает, что пункт 33 не является необходимым или особенно полезным и что поэтому его можно исключить. В случае же его сохранения было бы целесообразно изменить его формулировку в соответствии с предложением Соединенных Штатов и с учетом оговорок, высказанных Таиландом в отношении определения спорных вопросов. Различие между совещанием сторон и арбитров и слушаниями состоит в том, что в ходе последних каждой стороне предоставляется возможность изложить свою позицию.

47. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) считает, что пункт 33 следует изменить, а не исключить; в измененном с учетом предложений Соединенных Штатов и наблюдателя от Международного совета по торговому арбитражу тексте можно было бы опустить ссылку на решения по вопросам существа. Вместо этого следовало бы упомянуть возможность рассмотрения на совещаниях вопросов, выходящих за процессуальные рамки, а также ходатайств сторон.

48. Важно, чтобы на подготовительных совещаниях определялись спорные вопросы, а также неоспариваемые факты и вопросы, как это предусмотрено разделами D и E перечня возможных тем подготовительного совещания. Речь идет о проведении различий между вопросами, по которым должны приниматься решения, и вопросами, которые могут зондироваться без принятия решений по существу.

49. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия), касаясь пункта 33, говорит, что поддерживает замечания, высказанные Соединенными Штатами и Международным советом по торговому арбитражу, и предлагает в случае сохранения этого пункта дополнить его словами "если соответствующие вопросы существа не определены сторонами в споре".

50. В пункте 34 следовало бы опустить последнее предложение, поскольку на подготовительных совещаниях должны рассматриваться процессуальные вопросы.

51. Что касается пункта 35, то складывается впечатление, что он противоречит пункту 34, поскольку позволяет арбитражному суду принимать решения без учета мнений сторон в споре.

52. Г-н ЛЕВИ (Канада) отмечает, что в рассматриваемом разделе можно было бы упомянуть возможность принятия сторонами на подготовительном совещании решения отказаться от права на обжалование, когда это допускается применимым законодательством. Нельзя также упускать из вида и вопрос о признании и исполнении арбитражных решений, которому посвящены статьи 34 и 36 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 534-м заседании

Четверг, 9 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.534]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 15 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.6/396/Add.1)

Глава III, раздел A

1. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что в начале арбитражного разбирательства — но не обязательно на первом подготовительном совещании — в тот момент, когда стороны еще преисполнены добрых намерений, они должны договориться о применяемой процедуре. Как правило, именно сторона, не довольная арбитражным решением, прибегает к проволочкам с тем, чтобы помешать его осуществлению. Г-н Леви вспоминает дело, когда арбитражное решение было вынесено в Лондоне и должно было приводиться в исполнение в Канаде и когда проигравшая сторона дошла до оспаривания конституционности канадского федерального законодательства и даже пыталась обратиться в Верховный суд Канады, для того чтобы не выплачивать сумму, присужденную другой стороне. Во избежание проблем такого рода по окончании арбитражного разбирательства было бы целесообразно включить в руководящие принципы положения, позволяющие свести к минимуму задержки и расходы, которые могут быть вызваны злоупотреблением процедурой судебного обжалования, и гарантировать окончательный характер арбитражного решения, запретив использование процедуры судебного обжалования и облегчив исполнение.

2. Большинство государств, принявших Типовой закон ЮНСИТРАЛ, ограничивают вмешательство судов конкретными случаями, такими, как охранительные меры, назначение арбитров в определенных обстоятельствах, отвод и замена арбитров или оспаривание их компетентности и ходатайства об отмене арбитражного решения по вполне определенным мотивам. В одних системах права — и это относится к Канаде — полномочия судов не могут ограничиваться в отсутствие прямых законодательных положений. В других системах права стороны могут договориться о прямом ограничении их права на судебное обжалование. В этом последнем случае хорошим

образцом могли бы служить ограничения, предусматриваемые в Типовом законе ЮНСИТРАЛ. В то же время в некоторых случаях письменное соглашение не создаст реальных последствий, что прежде всего касается стран общего права, где даже ограничительная оговорка не является эффективным препятствием для судов, которые решили вмешаться в ход дела. Тем не менее соответствующее соглашение между сторонами могло бы быть в определенной степени полезным.

3. Возможно, наилучшим способом гарантии окончательного характера арбитражного решения было бы принятие закона, ограничивающего возможности обращения в суд с целью отмены арбитражного решения. Так, например, Закон о торговом арбитраже Канады включил Типовой закон ЮНСИТРАЛ в канадское законодательство, и г-н Леви зачитывает статью 34 этого закона, в которой воспроизводится статья 34 Типового закона, предусматривающая, в частности, что арбитражное решение может быть отменено судом лишь в том случае, если сторона, заявляющая ходатайство, представит доказательства того, что она была в какой-то мере недееспособна, или что она не была должным образом информирована о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве, или что состав арбитражного суда или арбитражная процедура не соответствовали соглашению сторон.

4. По всем этим вопросам руководящие принципы, возможно, могли бы предусмотреть ту или иную форму отказа от соответствующих прав, например, письменную оговорку в которой стороны заявили бы о своем отказе от любых прав на обжалование, что не дало бы возможности стороне, проигравшей дело, пытаться воспрепятствовать процедуре арбитражного разбирательства или исполнению арбитражного решения. Действительность подобной оговорки имела бы хорошие шансы на признание даже в отсутствие законодательных положений, регламентирующих этот вопрос.

5. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) напоминает, что в первой статье Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ устанавливается, что споры подлежат разрешению в соответствии с этим Регламентом с такими изменениями, о которых стороны могут договориться в письменной форме. Если стороны прямо соглашаются с решениями, принятыми в ходе подготовительных совещаний, и подтверждают это согласие в письменном виде, то это могло бы представлять собой своего рода отказ от любых последующих возражений и позволило бы избежать разногласий в будущем. Г-н Гриффит предлагает добавить в пункт 34 проекта руководящих принципов фразу, из которой следовало бы, что, поскольку цель подготовительных совещаний состоит в установлении определенности, стороны должны прямо фиксировать свое согласие с решениями, принимаемыми в ходе подготовительных совещаний, и подписывать документ, закрепляющий согласие.

6. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) в ответ на замечание делегации Соединенных Штатов Америки в отношении пункта 36 предлагает добавить в конце последнего предложения этого пункта слово "существенный", в результате чего оно будет гласить следующее: "в результате существенного изменения обстоятельств".

7. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), ссылаясь на последнее выступление представителя Канады, согласен с ним в том отношении, что суды должны уважать процедуру арбитражного разбирательства и что их возможности вмешательства должны быть сведены к минимуму. Он с некоторой долей зависти отмечает, что канадское законодательство разрешает сторонам заранее отказываться от своего права обжалования или апелляции. В то же время он не считает, что подобный отказ можно было бы предусмотреть в ходе подготовительного совещания. Такие совещания созываются арбитрами с единственной целью точно установить процедуру, которая будет применяться, и было бы совершенно неуместным вводить положение, согласно которому арбитры могли бы на этой стадии предложить сторонам отказаться от своего права на оспаривание их решений и даже на поднятие вопросов, касающихся приведения в исполнение арбитражного решения. Следует исходить из того, что на этой стадии стороны преисполнены доброй воли и готовы принять арбитражное решение. Одна из сторон вполне может быть заинтересована в отказе от своего права на обжалование, а другая — нет. Сторона, которая возражает против такого отказа, оказалась бы в неудобном положении, будучи поставленной перед выбором либо отклонить предложение или приглашение арбитров, каким бы безобидным оно ни было, либо принять его из опасения вызвать враждебное отношение именно тех лиц, на которых возложено урегулирование спора. Таким образом, хотя этот принцип имеет свои достоинства, он, как представляется, не применим в рамках подготовительного совещания.

8. Наблюдатель от Австралии справедливо сказал, что в случае принятия решений в ходе подготовительного совещания и согласия с ними сторон представляется целесообразным зафиксировать такие решения. В то же время следует быть весьма осторожным при формулировании соответствующего положения, с тем чтобы не свести на нет принцип, согласно которому согласия сторон не требуется для установления процедуры разбирательства, поскольку это является исключительной прерогативой арбитров.

9. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) согласен с представителями Таиланда и Соединенных Штатов Америки относительно того, чтобы опустить в пункте 33 ссылку на "существо спора". Все решения, принимаемые на подготовительных совещаниях, могут касаться лишь процедуры разбирательства. Трудно себе представить, чтобы решение по вопросу существа можно было принять в отсутствие одной из сторон на подготовительном совещании. После снятия этой ссылки можно было бы опустить квадратные скобки, в которые заключен этот пункт.

10. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) поддерживает точку зрения представителя Соединенных Штатов Америки в отношении канадского предложения вывести различные вопросы из-под юрисдикции судов. Цель подготовительных совещаний не состоит в решении этих вопросов. Они должны решаться самими сторонами или в рамках применимых международных конвенций. Как и другие страны, Индия применяет некоторые процедуры обращения в суды, а также положения международных конвенций, в частности Нью-йоркской конвенции 1958 года, которые весьма полезны для исполнения арбитражных решений. Эти вопросы должны рассматриваться в рамках внутреннего права, и к тому же суды никогда не согласятся с тем, чтобы лишиться своих прерогатив. Поэтому нецелесообразно включать вопрос об отказе от права на обжалование в число вопросов, которые могут быть рассмотрены в ходе подготовительных совещаний.

11. Что касается предложения Австралии относительно пункта 33, то представитель Индии согласен с китайской делегацией, что цель подготовительных совещаний состоит в рассмотрении исключительновопросов процедуры и, безусловно, не вопросов существа, особенно если по какой-либо причине одна из сторон отсутствует в момент принятия решения. В этих условиях можно рассматривать лишь вопросы процедуры, которые стороны не обговорили заранее. Согласие сторон, по существу, является самой основой любых процедур арбитражного разбирательства.

12. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что проблема права на обжалование является сложной. Этот вопрос в различных законодательствах трактуется по-разному. В Марокко существует типовой закон, основывающийся на

уважении режима арбитража. Решение арбитров не может быть оспорено ни путем возражения против исполнения решения, ни через процедуру подачи апелляции. Существуют лишь три исключения. Во-первых, это решение может быть пересмотрено, если представлены новые доказательства или новые документы или если арбитражное разбирательство основывалось на подложных свидетельствах или недействительных документах, или если истек срок исковой давности. Такая возможность пересмотра также весьма ограничена в системе общего права. Во-вторых, третье лицо, не являющееся стороной спора, имеет возможность оспорить решение, если оно затрагивает его интересы. В-третьих, арбитражное решение не может быть приведено в исполнение автоматически. Следует обратиться к судье общего права, чтобы он принял соответствующее постановление. Именно это решение судьи общего права может быть предметом апелляции или конституционной жалобы. Судья никогда не имеет права высказываться по существу вопроса. Он должен удостовериться в том, что решение арбитров не противоречит публичному порядку, что не является недействительным с точки зрения закона, к которому оно отсылает, и что право на защиту было полностью соблюдено. Он не может также изменять арбитражное решение. Марокко, кстати, ратифицировало Нью-йоркскую конвенцию о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Вот почему вопрос об апелляции является деликатным: он решается по разному в различных странах, причем при исполнении иностранных решений следует также учитывать Нью-йоркскую конвенцию.

13. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) говорит, что вопросы, которые могут быть рассмотрены в ходе подготовительных совещаний, являющихся механизмом планирования, не должны касаться существа спора. Однако существует другая опасность: невозможность рассмотреть иные вопросы помимо процессуальных. Мнения делегаций на этот счет расходятся. Вопреки тому, что заявили делегации Соединенных Штатов Америки и Китая, некоторые спорные вопросы, такие, как определение рассматриваемых вопросов — что должно быть доказано и по каким вопросам имеется согласие сторон, — не являются исключительно вопросами процедуры. Даже если непосредственно не являются вопросами существа дела, они с ним связаны, и требуется доказать или определить некоторые их аспекты. Эта проблема имеет прямые последствия для вопроса о возможности урегулирования спора (раздел III.C) и для проблемы определения рассматриваемых вопросов и порядка их решения (раздел III.D). Вопрос выяснения того, что должно приниматься сторонами, например, что документы являются аутентичными и действительными, не является вопросом процедуры, однако он важен для урегулирования спора, и Комиссии следует в первую очередь четко по нему определиться.

14. Относительно отказа от права на обжалование представитель Испании считает, что этот столь деликатный вопрос не следует рассматривать в руководящих принципах. Руководящие принципы должны быть очень ясными для всех правовых систем в рамках, допускаемых внутренним правом. Делегация Марокко в связи с этим сделала весьма уместное замечание. В Испании этот вопрос касается самых основополагающих аспектов права на защиту и правопорядка. Это исключительно деликатный для Испании вопрос, и поэтому она не согласна с его включением в текст руководящих принципов.

15. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) задает вопрос о том, нужно ли последнее предложение пункта 36 и почему прилагательные "детальный" и "конкретный" употребляются одновременно.

16. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что его делегация не исключает полностью возможность рассмотрения в ходе подготовительного совещания вопросов существа или даже вопроса об обоснованности требования, поскольку согласие по этим вопросам иногда может способствовать ускорению разбирательства или привести к урегулированию спора еще до начала процедуры арбитражного разбирательства; тем не менее необходимо присутствие всех сторон. В отношении отказа от права на обжалование г-н Тувайанонд подчеркивает, что стороны всегда имеют возможность обжалования в исключительных случаях выхода арбитражного суда за пределы его компетенции (ultra vires). Наконец, представитель Таиланда полагает, что в конце пункта 36 было бы нелишним уточнить, что решение может быть изменено в случае "существенного" изменения обстоятельств.

17. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) полагает нереалистичным утверждение о том, что на подготовительных совещаниях должны рассматриваться исключительно вопросы формы, поскольку весьма сложно установить, где кончается вопрос процедуры и где начинается вопрос существа. Решение этой проблемы могло бы состоять в исключении пункта 33 и отсылке к аннотированному перечню, помня о том, что этот перечень не является исчерпывающим. В любом случае вопросы, касающиеся существа или обоснованности дела, должны рассматриваться с большой осторожностью.

18. Г-н ГО (Сингапур) предпочел бы, чтобы в раздел С было включено указание на то, что в ходе подготовительного совещания сторонам следует, в частности, принять решение об отказе от права на обжалование. Стороны обращаются в арбитраж по своему собственному выбору, и этого выбора они должны придерживаться, тем более что процедуры обжалования в судах влекут за собой расходы, которые добавляются к уже немалым затратам на арбитражное разбирательство.

19. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ, отвечая представителю Сингапура, отмечает, что речь идет о деликатном вопросе, поскольку правовые системы различаются от стране к стране. Он предлагает перейти к рассмотрению пунктов 37—39 и раздела А (Нормы, регламентирующие арбитражную процедуру) главы III (Аннотированный перечень возможных тем подготовительного совещания).

20. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) считает невозможным должным образом рассмотреть на одной и той же стадии и в ходе одного и того же совещания все вопросы, включенные в аннотированный перечень. Например, пункты повестки дня А (Нормы, регламентирующие арбитражную процедуру), В (Юрисдикция и состав арбитражного суда), J (Меры, касающиеся письменных заявлений), М (Язык разбирательства) и Р (Место арбитража) должны рассматриваться с самого начала процедуры разбирательства, а пункты повестки дня Е (Неоспариваемые факты или вопросы) и L (Слушания) должны быть рассмотрены на гораздо более продвинутой стадии. Различные вопросы, входящие в пункт повестки дня L, могут быть рассмотрены лишь в рамках предшествующего слушанию совещания в строгом смысле этого понятия. Чтобы служить руководством для недостаточно опытных арбитров, руководящие принципы должны были бы либо во введении к главе III, либо в примечаниях, сопровождающих каждый пункт повестки дня, либо же и там и там, содержать указания относительно той стадии, на которой следует рассматривать различные пункты аннотированного перечня.

21. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) поддерживает общее замечание наблюдателя от Международного совета по торговому арбитражу, однако не разделяет его пессимизма. В отношении раздела А аннотированного перечня делегация Соединенных Штатов считает, что эта тема не должна включаться в повестку дня подготовительного совещания. Ее первое возражение созвучно тому, которое высказывалось при рассмотрении пунктов 16 и 17 об изменении арбитражных норм, согласованных сторонами.

Принятие арбитражных норм на этой стадии неминуемо повлекло бы за собой внесение определенных изменений в эти нормы, хотя бы в том, что касается способов формирования арбитражного суда, поскольку он будет уже создан. С другой стороны, если стороны не согласовали арбитражные нормы, есть основания предположить, что они это сделали сознательно, оставляя за арбитражным судом выработку правил процедуры в соответствии с процессуальным законом, применимым к арбитражу. Более того, на этой стадии было бы сложным принять арбитражный регламент какого-либо учреждения, в частности в силу вопроса о сборах. Наконец, если оказывается, что стороны не могут согласовать свод арбитражных норм, арбитражному суду будет весьма трудно положить конец обсуждению, как это предлагает Секретариат в последнем предложении пункта 2, и из опасения породить разногласия между сторонами или показаться слишком авторитарным он вмешается лишь в том случае, если тупик будет полным, а с этим связан риск большой потери времени.

22. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания), ссылаясь на пункты 37-39, заявляет, что в руководящих принципах должна была бы содержаться рекомендация об определении повестки дня до проведения подготовительного совещания, чтобы по этому вопросу были проведены предварительные консультации между сторонами и чтобы, кроме исключительных обстоятельств, они строго придерживались этой повестки дня в ходе подготовительного совещания.

23. Что касается пункта 39, то испанская делегация оставляет за собой право высказаться по каждому из вопросов, затронутых в разделах А—Т, при их рассмотрении. Она хотела бы в данный момент подчеркнуть, что список вопросов для рассмотрения в ходе подготовительного совещания может носить лишь рекомендательный характер: конкретно они будут зависеть от непосредственных обстоятельств дела и прежде всего от стадии разбирательства, на которой состоится подготовительное совещание. В руководящих принципах следовало бы четко указать для сторон, что выбор рассматриваемых вопросов зависит от положений применимого внутреннего права или арбитражных норм, которым стороны договорились следовать.

24. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) полностью поддерживает замечания представителя Испании относительно повестки дня. Он подчеркивает, что повестка дня должна определяться в консультации со сторонами и что ни один из вносимых в нее вопросов не должен рассматриваться без согласия всех заинтересованных сторон, даже в рамках пункта, озаглавленного "Любой другой процессуальный вопрос".

25. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) предлагает добавить к списку вопросов, содержащихся в пункте 39, указание органа, на который возложены функции назначения арбитров. Хотя ко времени проведения подготовительного совещания арбитражный суд будет, возможно, уже создан, может возникнуть необходимость в замене какого-либо арбитра и предпочтительно заранее решить вопрос о порядке назначения нового арбитра. Кроме того, в столь широко применяемом арбитражном регламенте, каким является Регламент ЮНСИТРАЛ, предусматривается, что подобный орган может принимать решения в случае отвода арбитров и давать консультации по вопросам издержек. Тем самым он может играть важную роль в случае специально образуемого арбитража, в частности такого, который ведется в соответствии с Регламентом ЮНСИТРАЛ.

26. В то же время раздел, касающийся выбора арбитражных норм, не представляется необходимым. Представляется очевидным, что, если стороны не договорились о подобных нормах, вопрос о подлежащих применению правилах надлежит решить арбитражному суду. Существует в то же время довод в пользу сохранения этого раздела: тот факт, что руководящие принципы в значительной своей части предназначены для сторон и адвокатов, которые не достаточно хорошо знакомы с вопросами арбитражного разбирательства.

27. Г-н ЛЕВИ (Канада) присоединяется к замечаниям представителя Соединенных Штатов Америки относительно тех рисков, которые связаны с рассмотрением самими сторонами вопроса о правилах, которые должны регламентировать арбитражное разбирательство. Руководящие принципы не должны содержать ссылки на регламенты других учреждений.

28. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) напоминает, что его делегация в ходе одного из своих предыдущих выступлений просила заменить слова "подготовительное совещание" термином "подготовительная встреча". Аналогичным образом она хотела бы заменить слова "повестка дня" словом "вопросы".

29. Что касается раздела А, то она предлагает опустить квадратные скобки и сохранить текст в целом. Относительно затронутого представителем Соединенных Штатов Америки вопроса о плате за использование арбитражных регламентов, то этот вопрос не встает в отношении уже опубликованных регламентов, как, например, регламента ЮНСИТРАЛ, который может свободно использоваться и изменяться. Здесь единственно можно установить правило о том, что со сторонами должны быть проведены предварительные консультации по вопросам, которые будут рассмотрены на подготовительном совещании. Соответствующее решение арбитры принимают по своему усмотрению. Аналогичным образом нельзя исключать вопросы, не внесенные в перечень, если обстоятельства дела требуют их рассмотрения или если их желают рассмотреть стороны или арбитры. В конце пункта 2 раздела А следовало бы заменить слова "действующего процессуального законодательства" словами "процессуального права и норм, применимых к арбитражу". Наконец, индийская делегация не считает необходимым включать в руководящие принципы вопрос о назначении органа, на который возлагаются функции назначения арбитров, как это предложила мексиканская делегация.

Заседание прерывается в 11 час. 40 мин. и возобновляется в 12 час. 10 мин.

30. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) полностью поддерживает замечания представителей Испании и Таиланда в отношении пунктов 37 и 38. По повестке дня должны проходить предварительные консультации, в ходе которых арбитры будут также иметь право изложить свои мнения и которые позволят сторонам высказать свои точки зрения в целях облегчения процесса арбитражного разбирательства и выигрыша времени. Гибкость, отличающая этот подход, позволяет исключить последнее предложение пункта 38. Если, однако, будет принято решение о его сохранении, то следует опустить слова "если арбитражный суд считает это уместным". Необходимо, чтобы стороны сами могли принимать решения о том, какие вопросы рассматривать.

31. Г-н ХАНТЕР (наблюдатель от Международного совета по торговому арбитражу) по причинам, уже изложенным представителем Соединенных Штатов Америки, высказывается за то, чтобы исключить раздел А аннотированного перечня.

32. Г-н ЛЮЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) понимает возражения представителя Соединенных Штатов Америки в отношении раздела А, однако полагает, что арбитры должны стремиться к определению того, могут ли стороны на данной стадии согласовать арбитражные нормы. Поэтому полностью исключать раздел А не следует. В то же время замечания представителя Соединенных Штатов Америки должны быть приняты во внимание.

33. Если не будет достигнуто согласия в отношении правил процедуры, то это может затруднить достижение согласия по другим разделам перечня, в частности по разделу F, касающемуся документальных доказательств.

34. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) подчеркивает, что, по крайней мере в его стране, практически невозможно себе представить, чтобы в арбитражном соглашении не указывались применимые арбитражные нормы. Если такой пробел и существует, то необходимо, чтобы стороны достигли соглашения о применимых правилах. Вот почему таиландская делегация выступает против исключения раздела А, в который, по ее мнению, желательно внести поправки в том плане, что не арбитры должны выяснять, желают ли стороны договориться о своде арбитражных норм, а сами стороны должны согласовать такие правила.

35. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) предлагает изменить формулировку пункта 37, добавив в конце второго предложения слова "после проведения консультаций со сторонами арбитражного разбирательства по вопросам для включения в повестку дня" и исключить последнее предложение. Его делегация поддерживает предложение представителя Марокко о том, чтобы в пункте 38 опустить слова "если арбитражный суд считает это уместным". Что касается раздела А, то он, как и представитель Соединенных Штатов Америки, склонен считать, что его следует исключить. В то же время он не возражал бы против его сохранения, если бы этот раздел содержал ссылку на общие нормы права.

36. Г-н БОНЭЛЛ (Италия) говорит, что раздел А должен быть сохранен с незначительными изменениями. И действительно на стадии проведения подготовительного совещания целесообразно обратить внимание сторон на то обстоятельство, что, если этого уже не сделано, то в скором времени им придется определить по крайней мере правила, регулирующие арбитражную процедуру, и определить различные другие правила процедурного и существенного характера и что в противном случае это сделают сами арбитры.

37. Поскольку стороны на этой стадии еще находятся вне всяких рамок какого-либо арбитражного учреждения, выбор регламента какого-либо арбитражного механизма вряд ли будет практически целесообразным. В то же время существуют другие правила, в частности Регламент ЮНСИТРАЛ, которые на данной стадии могут быть весьма полезны. В связи с этим, очевидно, следовало бы изменить пункт 2 раздела А, с тем чтобы не создавалось впечатления, что стороны должны начать продолжительные переговоры с целью согласования свода арбитражных норм. Следовало бы также изменить терминологию, с тем чтобы недвусмысленно указать, что, независимо от сложившейся ситуации, будут применяться в обычном порядке все существующие императивные нормы, поскольку в данном случае речь не идет о выборе lex arbitra, а об определении правил типа, например, Регламента ЮНСИТРАЛ.

38. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) также по целому ряду причин выступает за сохранение раздела А. Во-первых, было вполне определенно указано, что в данном случае исходят из предположения, что стороны не договорились об арбитражных правилах. С этим и связана полезная роль руководящих принципов. По мнению г-на Оливенсия, предположение о том, что стороны могут забыть этот аспект арбитражного разбирательства, нереалистично: неуказание в арбитражном соглашении свода арбитражных правил, регламентирующих процедуру арбитражного разбирательства, не может быть вызвано забывчивостью.

39. Во-вторых, еще остается решить проблему применимого закона, поскольку, даже если стороны ссылаются в своей оговорке о третейском суде или в арбитражном соглашении на национальное законодательство, это национальное законодательство вполне может не требовать от них ссылки в оговорке о третейском суде или в арбитражном соглашении на какие-либо конкретные правила процедуры. Например, испанское право требует лишь, чтобы стороны в арбитражном соглашении договорились о передаче своего спора на урегулирование одному или нескольким арбитрам и обязывались исполнять арбитражные решения. Процедуры в нем не предусматриваются. В то же время стороны всячески заинтересованы в планировании процедуры арбитражного разбирательства с самого начала, в частности в урегулировании вопросов сроков, порядка представления исковых заявлений, отзывов на исковые заявления и т. д. в отсутствие арбитражного регламента, при том что они строго придерживались положений оговорки о третейском суде или арбитражного соглашения, предписывающих им определить применимое право.

40. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) полагает, что в пункте 39 имеется противоречие между высказанной во втором предложении мыслью, согласно которой аннотированный перечень может считаться полным, и замечанием, сделанным в предпоследней фразе, согласно которому этот список не является исчерпывающим. В то же время он надеется, что это не помешает Комиссии глубоко изучить все предложения о добавлениях в аннотированный перечень, которые могут быть внесены.

41. Что касается части А, то, если предложение наблюдателя от Международного совета по торговому арбитражу о ее сохранении будет принято, важно будет недвусмысленно уточнить в специальном положении, которое войдет составной частью либо в пункт 38, либо в пункт 39 или же, что предпочтительнее, будет вынесено в отдельный пункт, что вопросы, содержащиеся в аннотированном перечне, носят ориентировочный, а не императивный характер.

42. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко), поддерживая точку зрения, выраженную представителями Соединенных Штатов Америки и Саудовской Аравии, считает, что первая обязанность арбитражного суда состоит в изучении соглашения о третейском разбирательстве прежде чем приступать к урегулированию спора. Он должен определить масштабы своих полномочий в отношении, в частности, вопросов процедуры, применимого права и т. д.

43. Часть А должна быть сохранена, поскольку в ней предусматривается исключительная ситуация, когда стороны не определили процедуру арбитражного разбирательства, что создает различные проблемы, ибо каждый арбитражный суд стремится принимать свой собственный подход к рассмотрению конкретных дел. Например, в случае молчания сторон одни арбитражные суды применяют право страны их пребывания, а другие — право страны председательствующего арбитра.

44. Что касается применимого закона, то в некоторых арбитражных правилах оговаривается, что спор будет регулироваться в соответствии с соглашением сторон о третейском разбирательстве и положениями закона, прямо или косвенно избранного сторонами. В то же время может возникнуть такое положение, когда в момент заключения соглашения о третейском разбирательстве стороны не могут договориться о процедуре, о вопросах существа споров и т.д. В таком случае они могут прибегнуть к консультациям с целью достижения договоренности о методологии, то есть избрать применимый закон или обратиться в какую-либо инстанцию с просьбой урегулировать спор в соответствии с принципами справедливости, или же договориться об урегулировании иным образом. Отсюда необходимость сохранения раздела А.

45. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) согласен с тем, что в некоторых случаях, несмотря на существование соглашения о третейском разбирательстве, может возникнуть ситуация, когда стороны не могут договориться о правилах процедуры, призванных регламентировать арбитражное разбирательство. Кроме того, иногда выбор сторон изложен нечетко, а иногда действительность выбора сторон не может быть оспорена. В этих условиях следует предусмотреть возможность выяснения на подготовительном совещании вопроса о том, имеет ли выбор сторон силу, а также других возможных вопросов, и на эти цели следует выделить достаточно времени. Поэтому следовало бы сохранить первую часть первого предложения раздела А, которая читается следующим образом: "Если стороны не решили вопроса об арбитражных нормах".

46. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) полагает, что принятие свода норм легче декларировать, чем осуществить на практике, и у него были бы сомнения относительно того, чтобы рекомендовать сторонам в споре принять при проведении подготовительного совещания Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ в случае, если они не заключили арбитражного соглашения, и это его мнение обусловлено теми огромными трудностями практического порядка, с которыми столкнутся заинтересованные лица, пытаясь выбрать из этого Регламента лишь те положения, которые могут быть применимы на данной стадии.

Глава III, раздел В

47. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) считает, что подготовительные совещания предоставляют возможность спросить у сторон, есть ли у них расхождение мнений относительно компетенции и состава арбитражного суда. Даже, когда в проведении такого совещания нет необходимости, арбитрам следует спросить у сторон, в частности у ответчика, нет ли у них каких-либо возражений относительно компетенции или состава арбитражного суда.

48. Кроме того, важно как можно скорее установить, что компетенция и состав арбитражного суда не могут ни в коей мере быть оспорены, с тем чтобы избежать возможности того, чтобы какая-либо из сторон в качестве тактики проволочек подняла эти вопросы в дальнейшем, стремясь задержать исполнение арбитражного решения.

49. Поэтому китайская делегация предлагает опустить квадратные скобки, в которые заключен раздел В, и считать вопрос о компетенции и составе арбитражного суда подлежащим обязательному внесению в повестку дня подготовительного совещания.

50. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) так же, как и китайская делегация, считая, что раздел В является полезным, предпочел бы говорить о полномочиях, а не о компетенции арбитражного суда, потому что на этой стадии еще остается неурегулированным вопрос о применимых материально-правовых нормах и вопрос о том, может ли арбитражный суд принимать решения на основе права справедливости, т.е. вопросы, которые в большей степени касаются полномочий, нежели компетенции. В то же время раздел В необходим, поскольку, если одна из сторон считает, что, например, были достигнуты нарушения в выборе арбитров, именно в этот момент возникнет необходимость в обращении к рассматриваемым в нем вопросам.

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 535-м заседании

Четверг, 9 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.535]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 10 мин.

ВЫБОРЫ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ (продолжение)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ объявляет, что г-н Шукри Сбаи (Марокко), г-н Абаскаль Самора (Мексика) и г-н Глац (Венгрия) избираются заместителями Председателя Комиссии, представляющими государства Африки, Латинской Америки и Восточной Европы, соответственно.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение) (A/CN.9/392; A/CN.9/XXVII/CRP.2 и Add.1-3)

Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и Руководство по применению этого Закона (продолжение)

Закупки услуг (продолжение)

2. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ передает на утверждение Комиссии текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг с внесенными Редакционной группой изменениями в соответствии с предложениями, сформулированными в ходе обсуждений (документы A/CN.9/XXVII/CRP.2 и Add.1-3).

Документ A/CN.9/XXVII/CRP.2

Преамбула и глава I

3. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ объясняет, что текст преамбулы и статей 1-5, 7-13 и 15, приведенный в документе A/CN.9/392, не изменялся. Статья 6 содержит некоторые поправки, а статьи 11 бис и 11 тер будут перенумерованы после того, как Комиссия одобрит полный текст. В свою очередь, статья 14 содержит незначительные изменения, связанные с приведением ее в соответствие с новой сферой действия Типового закона после внесения в него положений о закупках услуг.

4. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) указывает на то, что в пункте 3(b)(ii) статьи 7 опущена ссылка на подпункт (f) статьи 41 тер.

5. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает, что было достигнуто соглашение о том, что речь идет не о вопросе существа, а о редакционном изменении, поскольку этот же текст приводится в подпункте (a)(iii) этого же пункта.

6. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) замечает, что, согласно проекту доклада, данный вопрос был передан в Редакционную группу.

7. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) настаивает на том, что не было никакой необходимости для изъятия данного текста.

8. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять преамбулу и главу I.

9. Предложение принимается.

Глава II

10. По мнению г-на ГРИФФИТА (наблюдатель от Австралии), сноска, которая явилась результатом обсуждения статьи 16, подрывает, как представляется, принцип, состоящий в том, что текст, который сейчас включает в себя услуги, не должен никоим образом наносить ущерба применению первоначального текста, касающегося закупки товаров (работ). Она может даже воспрепятствовать принятию государствами всей гаммы вариантов, предлагаемых для закупок услуг. В качестве компромисса он предлагает исключить два первых предложения сноски, которая будет просто гласить: "Государства могут по своему усмотрению инкорпорировать в свое национальное законодательство не все эти методы закупок", -а затем дать ссылку на соответствующие пункты Руководства. Он надеется, что в текст Руководства, касающегося закупок товаров (работ), будет добавлен специальный пункт, который будет указывать, что глава III бис может быть также использована и в отношении услуг.

11. Г-жа ВЕРРОЛЛ (Соединенное Королевство) заявляет, что она поддержала включение данной сноски, касающейся статьи 16, с той целью, чтобы подчеркнуть, что государства не обязаны принимать все предусмотренные варианты. В любом случае не может быть и речи о внесении изменений или поправок в уже принятый текст. В случае возникновения сомнений следовало бы рассеять их путем исключения двух первых предложений, а может быть и всей сноски. В этом случае возможно было бы включить простую и однозначную сноску, которая отсылала бы государства, принимающие закон, к пунктам Руководства, касающимся более детального рассмотрения данного вопроса.

12. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) считает, что было бы ошибкой исключить данную сноску, которая является итогом трудных обсуждений. Если текст Типового закона будет включен в текст Руководства, Комиссия никогда не добьется окончательной формулировки этого текста, поскольку данный метод не является удовлетворительным. Поэтому выступающий просит, чтобы Комиссия рассмотрела бы те пункты Руководства, в которых содержится исключенный текст из титульной страницы Типового закона.

13. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает, что он предложил включить данную сноску с целью прояснить вопрос, который вызвал беспокойство у ряда делегаций. С самого начала Канада указывала на то, что в тексте Типового закона предлагаются многообразные варианты и что государства не обязаны включать их все. В любом случае данная сноска не является частью Закона и поэтому не имеет юридической силы. По этой причине он согласен с ее исключением, несмотря на то, что она имеет определенную важность для тех, кто не ознакомится в первую очередь с текстом Руководства. Если данная сноска будет включена, то он выступает за сохранение последних двух предложений данной сноски, которые звучали бы следующим образом: "Государства могут по своему усмотрению инкорпорировать в свое национальное законодательство не все эти методы закупок. По этому вопросу см. пункты ____ и ____ Руководства по принятию Закона".

14. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) является сторонником того, чтобы в тексте данной сноски выражалась мысль, одобренная Комиссией, о том, что государства не обязаны включать все методы закупок, предусмотренные в тексте Типового закона, в свое национальное законодательство. Также следовало бы опустить последнее предложение данной сноски, которая приводится на титульной странице документа A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3, поскольку не следует делать какие-либо ссылки на текст Руководства, которое является отдельным документом.

15. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что следует оставить данную сноску, о включении которой было достигнуто соглашение, с той целью, чтобы предоставить правительствам возможность не включать данные методы закупок в свое национальное законодательство. Каждое государство должно само выбирать приемлемые для него методы закупок. Хотя можно было бы изменить редакцию сноски с учетом всего вышесказанного, сохранение этого текста в его нынешнем виде также не создает трудностей.

16. Г-н ЛОБЗИГЕР (наблюдатель от Швейцарии) считает, что следует оставить данную сноску, сформулированную Редакционной группой, которая будет важна в процессе прочтения всего текста.

17. Г-н МЕЛЕН (Франция) говорит, что является сторонником сохранения данной сноски даже по информационным соображениям и что в ее тексте следует не просто сослаться на Руководство, а разъяснить, почему государствам предоставлена возможность не включать все эти методы закупок в свое национальное законодательство. В свою очередь он считает, что следует исключить первые два предложения и сохранить последние два с той целью, чтобы четко указать, что государства могут включать не все эти методы в свое национальное законодательство.

18. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) согласен с мнением г-на Мелена в отношении того, что в предпоследнем предложении сноски должны четко указываться причины, по которым государства могут принимать решения включать не все методы закупок в свое национальное законодательство.

19. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что следует оставить данную сноску с той целью, чтобы в самом тексте Типового закона была бы четкая ссылка на намерения Комиссии. Он считает, что простой отсылки к тексту Руководства, которое является отдельным документом и к которому будут обращаться не все пользователи Типового закона, не достаточно.

20. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) согласен с мнением предыдущего выступающего и добавляет, что было бы целесообразно, чтобы сама Комиссия рассмотрела бы на нынешнем заседании ту часть Руководства, которая касается обсуждаемого вопроса.

21. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ объявляет, что Секретариат сделает все возможное, чтобы распространить текст соответствующей части Руководства среди делегаций в ближайшее время.

22. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что ссылки на текст Руководства включать не следует, поскольку Комиссия не рассматривала этого текста.

23. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы сохранить ссылку на Руководство при условии, что текст соответствующей части этого документа будет распространен до конца заседания.

24. Предложение принимается.

25. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что статьи 17-20, текст которых был расширен с тем, чтобы охватить услуги, не создают каких-либо значительных проблем. Это же относится и к главе III "Процедуры торгов" (статьи 21-35), и к главе IV "Процедуры закупок иными методами, помимо торгов" (статьи 36-41), хотя нумерацию соответствующих разделов, возможно, придется изменить в результате выполнения решения Комиссии о включении дополнительной, уже согласованной главы. Если не имеется возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять первый доклад Редакционной группы (A/CN.9/XXVII/CRP.2).

26. Предложение принимается.

A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1

27. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что независимо от принятия доклада, содержащегося в документе A/CN.9/XXVII/CRP.2, название Типового закона, в котором говорится о "закупках товаров (работ) и услуг", следует, возможно, изменить, поскольку оно практически аналогично названию Типового закона о закупках товаров (работ), что может создать впечатление о том, что государства могут включить в свое национальное законодательство последний Типовой закон без учета первого. Он предлагает ограничить сферу действия рассматриваемого Комиссией проекта Типового закона закупками услуг, что позволит четко установить, что к закупкам товаров (работ) применяется первый Типовой закон. Такая процедура была бы аналогичной подходу, использованному в случае права международных договоров, когда вопросы договоров между государствами и договоров между международными организациями или между международными организациями и государствами регулировались в отдельных конвенциях. В этом случае соответствующие тексты были также весьма схожими, хотя и не идентичными.

28. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что это предложение может быть учтено в тексте сноски, и указывает, что принятие документа A/CN.9/XXVII/CRP.2 не означает, что тем самым принимается и название главы IV.

29. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ соглашается с представителем Соединенных Штатов Америки, что вопрос о новом названии главы IV следует рассмотреть отдельно.

30. Г-н ГО (Сингапур), которого поддерживает г-н ЛЕВИ (Канада), говорит, что, с тем чтобы избежать возможных недоразумений, на которые указывал представитель Таиланда, следует сделать ссылку на год принятия Типового закона. Таким образом, название Типового закона могло бы быть следующим: "Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, 1994 год".

31. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) указывает, что если в название Типового закона будет включено упоминанине о годе его принятия, то может быть сочтено, что этот закон заменяет Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) 1993 года.

32. Г-н ГО (Сингапур) считает, что следует сделать ссылку на год принятия и что для решения проблемы, поднятой Секретарем Комиссии, следует дать соответствующие разъяснения в сноске, которая содержится в документе A/CN.9/XXII/CRP.2/Add.1, указав, что новый Типовой закон не заменяет Типового закона 1993 года.

33. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что мнение, высказанное Секретарем Комиссии, является справедливым. Вместе с этим не менее верно утверждение, что всякий раз, когда будут делаться ссылки на Типовой закон, то неизбежны упоминания года его принятия, независимо от того, указан ли этот год на титульном листе или нет. Поэтому он предлагает добавить новое предложение перед последним предложением ссылки, которое звучало бы следующим образом: "Типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг 1994 года не изменяет Типовой закон 1993 года". Он также спрашивает, не было бы целесообразней внести в текст сноски следующие слова "принятый Генеральной Ассамблеей", вместо "принятый Комиссией".

34. Г-н ЛЕВИ (Канада) поддерживает мнение делегации Индии в отношении названия, однако считает, что заключительная часть предложенной формулировки должна звучать бы следующим образом: "не предназначен для замены этого Закона".

35. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что в сноске не следует делать ссылки на принятие Типового закона Генеральной Ассамблеей, поскольку обычно Ассамблея не принимает документы, разработанные Комиссией, а только поздравляет с завершением разработки документа и, если речь идет о проекте конвенции, рекомендует созывать конференцию полномочных представителей для подписания или, если речь идет о типовом законе, рекомендует государствам-членам принять его.

36. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что было бы предпочтительнее исключить слова "на данном этапе был дополнен закупками услуг", которые приводятся во втором предложении данной ссылки, и добавить новое предложение, которое звучало бы следующим образом: "Настоящий Типовой закон дополнен положениями о закупке услуг". Кроме того, данная формулировка помогла бы избежать возникновения проблемы, указанной Секретарем Комиссии.

37. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что следовало бы четко указать в сноске, что новый Типовой закон не заменяет Закона от 1993 года.

38. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) может поддержать предложение Соединенных Штатов или Канады при условии, что будут добавлены следующие слова: "однако не изменяет Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) 1993 года в отношении тех государств, которые хотели бы принять его".

39. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) предлагает изменить название следующим образом "Типовой закон, принятый ЮНСИТРАЛ после включения закупок услуг в Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) во исполнение решения, принятого Комиссией на ее двадцать шестой сессии".

40. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы передать текст сноски в Редакционную группу.

41. Предложение принимается.

Статья 11(i) тер

42. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять статью 11(i) тер.

43. Предложение принимается.

Глава III бис, статья 41 бис

44. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) в отношении текста пункта 3 статьи 41 бис указывает, что было бы целесообразно кратко объяснить в Руководстве, что такое прямое привлечение, поскольку Комиссия не рассматривала данный вопрос. Кроме того, в данной статье не конкретизируется, какие поставщики (подрядчики) должны исключаться, когда применяется метод прямого привлечения или уведомления, а также как должна действовать закупающая организация в том случае, если ей предлагают свои услуги поставщики (подрядчики), которые были проинформированы о прямом привлечении или уведомлении, но не дали ответа. Было бы целесообразно включить в Руководство положения по данному вопросу.

45. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) говорит, что заглавие главы III бис не дает четкого указания на цель статей, помещенных в ней, поскольку можно считать, что существует обычный метод закупок и какой-то другой, специальный, метод, применяемый всякий раз, когда невозможно использовать первый метод, вместо этого следует четко указать, что предпочтение следует отдавать применению метода, предусмотренного в этой главе.

46. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) также является сторонником того, чтобы в Руководстве разъяснялось бы, как следует понимать "прямое привлечение" предложений.

47. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что, согласно своему названию, глава III бис касается особого метода закупок услуг, который будет применяться только при особых обстоятельствах, в то время как обычным методом будут оставаться торги.

Статья 41 тер

48. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в подпункте (i) статьи 41 тер присутствует ссылка только на пункт 1(a) статьи 41 сексиес, при том когда следовало указать, отдавать ли предпочтение методу определения предложения с самой низкой ценой (пункт 2(a) статьи 41 сексиес бис) или методу определения предложения с оптимальной совокупной оценкой, определяемой на основе неценовых критериев (пункт 2(b) статьи 41 сексиес бис).

Статья 41 кватер

49. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) предлагает изменить текст пункта 1(d), добавив в него слово "местных" перед словами "управленческих, научных и производственных кадров".

50. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что слово "местные" имеет неоднозначное значение, поскольку неизвестно, касается ли оно какого-нибудь города, района, штата или страны.

51. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что, поскольку предложенное дополнение вызывает вопросы, можно использовать формулировку "местные эксперты".

52. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ напоминает, что Комиссия не должна вносить значительные изменения в текст Типового закона и говорит, что, поскольку нет возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять второй доклад Редакционной группы (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1).

53. Предложение принимается.

Документ A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2

Статья 41 сексиес

54. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что в пункте 3 перед словом "эксперты" было добавлено слово "независимые", что является изменением первоначально принятого текста.

55. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ поясняет, что Редакционная группа согласилась включить слово "независимые", чтобы решить проблему, которую вызвал этот текст у Всемирного банка.

56. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, согласно информации Всемирного банка, независимость экспертов касается процесса закупок, а не того факта, что они являются гражданами другой страны. Редакционной группе следует учесть данное замечание.

Статья 41 сексиес тер

57. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в третьей строке пункта 1 указывается, что предложения должны быть "приемлемыми", а он не помнит, чтобы данное слово было согласовано Комиссией. В других статьях делается ссылка на "минимальный уровень" — формулировку, которая, по его мнению, является намного более целесообразной.

58. Г-н ЛЕВИ (Канада) напоминает, что предложил внести слово "приемлемые", поскольку считает, что данное слово несет в себе сильную позитивную коннотацию, чем слова "которые не были отклонены". С другой стороны, формулировка "минимальный уровень" касается самих предложений, а не тех, кто их делает. Возможны случаи, когда, хотя соответствующее предложение и достигнет определенного уровня, лица, представившие его, не будут пользоваться доверием.

59. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, согласно тексту пункта 1 статьи 41 сексиес бис, закупающая организация устанавливает минимальный уровень требований в отношении качественных и технических аспектов предложений. С другой стороны, в подпункте (a) статьи 41 сексиес кватер говорится, что закупающая организация устанавливает минимальный уровень требований в соответствии с пунктом 1 статьи 41 сексиес бис, т.е., другими словами, минимальный уровень касается качественных и технических аспектов предложений. Поэтому, если данная концепция распространяется на статью 41 сексиес бис, то в этом случае она распространяется и на статью 41 сексиес кватер, и на статью 41 сексиес тер. В случае использования данной формулировки во всех этих статьях текст приобретет последовательность.

Заседание прерывается в 17 час. 10 мин. и возобновляется в 17 час. 40 мин.

60. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ, касаясь проблемы, связанной с тем фактом, что в тексте, подготовленном Редакционной группой, термин "пороговый уровень" был заменен на формулировку "минимальный уровень", говорит, что некоторые интерпретировали это так, словно речь идет об установлении очень низкого уровня. Он не разделяет этого мнения, поскольку считает, что минимальный уровень должен определяться закупающей организацией. Данный вопрос в определенной степени решается с помощью положения, устанавливающего условия, которым должны соответствовать предложения, представляемые закупающей организации.

61. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии), которого поддерживает г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), указывает на то, что если на данном этапе возникают трудности, препятствующие примирению позиций, то лучше оставить текст в его первоначальном виде.

62. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) готов поддержать мнение Австралии, однако указывает, что он касался пункта 1 статьи 41 сексиес тер, т.е. речь шла о вопросе существа. Он предлагает решить данную проблему, изменив редакцию этого пункта следующим образом: "Закупающая организация проводит переговоры с поставщиками (подряд-чиками), предоставившими предложения, которые удовлетворяют минимальному уровню в отношении качественных и технических аспектов".

63. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что формулировка, предложенная делегацией Соединенных Штатов, связана с вопросом существа, поскольку вводит концепцию порогового уровня в то положение, в котором она отсутствовала. По его мнению, в случае если возникают какие-либо разногласия, целесообразнее было бы придерживаться подготовленного Редакционной группой текста, который приводится в документе A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2.

64. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) поддерживает мнение Соединенных Штатов, которое он считает логичным, поскольку в пункте 1 статьи 41 сексиес бис уже используется термин "минимальный уровень".

65. Г-н ГО (Сингапур) также поддерживает мнение Соединенных Штатов и напоминает, что в статье 41 сексиес первоначально использовалась концепция порогового уровня в отношении уровня качественных и технических аспектов предложения.

66. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) также считает, что речь идет о вопросе существа. История подготовки пункта 1 статьи 41 сексиес тер показывает, что первоначально проект касался предложений, которые не были отклонены. Данная ситуация отличается от той, что сформулирована в статьях 41 сексиес бис и 41 сексиес кватер, в которых четко говорится, что должен устанавливаться минимальный уровень. Поэтому далее говорится, что закупающая организация, выбрав данный метод, должна установить минимальный уровень, что отсутствует в тексте статьи 41 сексиес тер. Таким образом, если менять нынешнюю редакцию, следует полностью изменить данный пункт и привести его в соответствие с этой процедурой.

67. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что данный текст должен касаться предложений, которые не были отклонены, поскольку не имело бы смысла вести переговоры по уже отклоненным предложениям.

68. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, что следует оставить первоначальный текст документа A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2 и включить статью, предоставляющую закупающей организации возможность устанавливать уровень качественных и технических аспектов предложения, достойных рассмотрения.

69. Г-н УОЛЛАС (Соединенные Штаты Америки) говорит, что выбор между ссылкой на минимальный уровень или ссылкой на приемлемые предложения или предложения, которые не были отклонены, является вопросом существа, который с полным правом был поднят его делегацией. Он также указывает, что слова "пороговый уровень", которые были использованы в первоначальном варианте, более точно определяют выражаемую ими концепцию.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 536-м заседании,

Пятница, 10 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.536]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 15 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение) (A/CN.9/XXVII/CRP.2 и Add.1–3)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает членам Комиссии продолжить рассмотрение доклада Редакционной группы и сообщить ему, поддерживают ли они предложение о замене в статьях 41 сексиес бис и 41 сексиес кватер (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add/2) слов "минимальный уровень" формулировкой "пороговый уровень".

2. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) заявляет, что его делегация весьма настроена принять это предложение и высказывается за сохранение, если не говорить об этом изменении, статей 41 сексиес бис, 41 сексиес тер и 41 сексиес кватер в том виде, в каком они представлены в документе A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2.

3. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что в отсутствие возражений, он будет считать, что Комиссия хотела бы принять документ A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2 с одним единственным изменением – заменой слов "минимальный уровень" словами "пороговый уровень".

4. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) предлагает заменить нынешнее промежуточное заглавие главы III бис "Особый метод закупок услуг" (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1) названием "Основной метод закупок услуг". Это изменение поможет лучше показать, что под словами "процедуры закупок иными методами, помимо торгов" (глава IV) следует понимать другие методы, нежели основной метод, то есть в случае закупки товаров (работ) - другие нежели торги (глава III), а в случае закупок услуг - другие нежели метод, предусмотренный в главе III бис.

5. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство), г-н ЛЕВИ (Канада), г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии), г-н ГО (Сингапур) и г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) заявляют о своей поддержке предложения Секретаря.

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает Комиссии перейти к рассмотрению документа A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3, в котором содержатся сноска к статье 16 о методах закупок и глава V, посвященная обжалованию.

7. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что его делегация полностью поддерживает этот документ. Он спрашивает, будут ли в варианте Типового закона, который будет опубликован в докладе Комиссии, статьи пронумерованы таким образом, чтобы избежать бис, тер, кватер, квинкиес... и т. д.

8. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) заверяет, что это будет именно так. Он пользуется случаем, чтобы сообщить делегациям о том, что окончательный вариант, который будет опубликован в докладе Комиссии, будет отредактированным вариантом для всех шести языков. Поэтому в будущем они должны ссылаться именно на этот вариант, а не на текст, который будет распространен среди них по окончании сессии.

9. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) напоминает о том, что его делегация высказала оговорки в отношении различных положений в ходе обсуждения главы V. Он надеется, что это будет учтено в докладе. Поскольку Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг еще не готово для публикации, он спрашивает, уместно ли ссылаться на него в сноске.

10. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) спрашивает о том, будет ли сохранена в окончательном варианте глава III бис таким образом, чтобы нумерация других глав соответствовала нумерации глав Типового закона о закупках товаров (работ) или начиная с главы III нумерация будет изменена. Со своей стороны, он предпочитает второе решение.

11. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ поддерживает идею об изменении нумерации глав. Если нет возражений, то он будет считать, что Комиссия хотела бы принять документ A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396/Add.1)

Глава III, раздел В (продолжение)

12. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), ссылаясь на раздел В аннотированного перечня возможных тем (A/CN.9/396/Add.1, глава III), говорит, что, хотя, разумеется, важно, чтобы все возражения, касающиеся юрисдикции или состава арбитражного суда, были представлены как можно скорее до начала разбирательства, настаивать на обсуждении этих двух вопросов во время подготовительных совещаний не следует в силу различных причин, из которых наиболее убедительной является несовместимость с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ и с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.

13. В связи с возражениями относительно состава арбитражного суда как в Регламенте, так и в Типовом законе предусматривается, что сторона, которая желает заявить отвод, должна сделать это в течение 15 дней после того, как она узнала об обстоятельствах, мотивирующих такой отвод. Если такие обстоятельства стали известны ей до подготовительного совещания, то она не может ожидать начала совещания, если только оно не проходит в 15-дневный период с этого момента, что, в принципе, может быть чистой случайностью. С другой стороны, сторона, которая отказывается на подготовительном совещании от своего права высказать возражения и которая впоследствии обнаруживает основание для отвода, не должна быть лишена права воспользоваться 15-дневным сроком, предоставляемым Регламентом или Типовым законом, как, впрочем, и любым другим сроком, предоставляемым любым другим регламентом или национальным законом.

14. В том, что касается возражений относительно подсудности дела арбитражному суду, то г-н Хольцманн напоминает о том, что в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ уже самого факта направления противной стороне уведомления об арбитраже достаточно для того, чтобы арбитражное разбирательство считалось начатым, а исковое заявление может быть направлено ответчику позднее в течение нескольких недель или даже нескольких месяцев - в срок, установленный арбитражным судом, который устанавливает также и срок, в течение которого ответчик должен представить возражения по иску. Впрочем, на практике весьма часто эти сроки устанавливаются после консультаций со сторонами во время проведения подготовительного совещания. Поэтому было бы совершенно неуместно спрашивать у стороны, имеет ли она возражения в отношении подсудности дела арбитражному суду еще в тот момент, когда в ее распоряжении не имеется ни самого искового заявления, ни полного досье по делу. Более того, в соответствии с Арбитражным регламентом и Типовым законом отвод арбитражного суда по неподсудности должен быть заявлен не позднее представления возражений по иску. Поэтому спрашивать у сторон на стадии подготовительного совещания о том, имеются ли у них возражения по подсудности, означало бы не только просить их высказаться еще до того, как они располагают необходимой информацией, но и по сути сократить арбитражные сроки, предусмотренные режимом, установленным самой ЮНСИТРАЛ.

15. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) полностью поддерживает замечания представителя Соединенных Штатов. Как и представитель Таиланда, он считает, что вопрос о подсудности спора арбитражному суду не должен подниматься в этом контексте, и напоминает о том, что в соответствии с пунктом 2 статьи 16 Типового закона "заявление о том, что арбитражный суд превышает пределы своей компетенции, должно быть сделано как только вопрос, который, по мнению стороны, выходит за эти пределы, будет поставлен в ходе арбитражного разбирательства". Таким образом, этот вопрос можно поставить как в начале разбирательства, так и позднее, в зависимости от конкретных обстоятельств дела. Не следует преувеличивать роль, которую может играть подготовительное совещание. В частности, оно не является подходящей инстанцией для обсуждения применимого закона или действительности арбитража ex aequo et bono.

16. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) поддерживает доводы представителя Италии и полагает, что в перечне следует предусмотреть случай, когда сторона оспаривает компетенцию арбитра и требует от него отказаться от принятия дела к рассмотрению. Готовясь к своей защите, сторона может высказать такое возражение, и поэтому этот вопрос должен быть включен в перечень вопросов, подлежащих рассмотрению. Чтобы это не привело к возникновению контрсписка, решение должно приниматься сторонами, а не членами арбитражного суда, пусть даже в консультации со сторонами.

17. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) также считает, что вопрос о подсудности не должен включаться в перечень. Он должен ставиться не арбитрами, а сторонами, которые могут это сделать в любой момент в течение разбирательства.

18. По мнению г-на ТУВАЙАНОНДА (Таиланд), Типовой закон предусматривает в своих статьях 12 и 13, что стороны могут дать отвод составу арбитражного суда в любой момент, а не только в течение 15-дневного периода.

Пятнадцатидневный срок начинается лишь в момент, когда стали известны обстоятельства, мотивирующие отвод. Как только сторонам становится известно о таких обстоятельствах, будь то в момент создания суда либо в ходе арбитражного разбирательства, стороны свободны сформулировать возражения. Нет никаких причин для того, чтобы отказывать им в возможности сделать это в рамках подготовительных совещаний. Хотя в руководящих принципах уточняется, что любая проблема, которая может возникнуть в этой связи, должна быть рассмотрена на начальной стадии разбирательства, вопрос о "мандате" арбитражного суда должен быть уточнен. Подготовительное совещание предлагает возможность для того, чтобы высказать возражения относительно такого толкования мандата арбитров, которое считается противоречащим пониманию этого мандата сторонами. Понятие компетенции излагается в руководящих принципах весьма нечетко. Компетенция арбитражного суда должна быть четко зафиксирована в соглашении о третейском разбирательстве. Этот вопрос не стоит затрагивать в рассматриваемой части текста.

19. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) считает, что различие, проведенное представителем Таиланда между "мандатом" и "компетенцией", в большей степени относится к терминологии, чем к существу. По смыслу Типового закона и Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ компетенция арбитров разрешать спор вытекает непосредственно из соглашения о третейском разбирательстве. Необходимо, чтобы такое соглашение применялось к спору, выносимому на рассмотрение арбитражного суда, и именно в этот момент возникает вопрос о "мандате", который охватывается понятием "компетенция". Как понимает г-н Херрманн, в разделе В речь идет лишь о том, чтобы узнать, являются ли арбитры в действительности арбитрами, а не просто тремя лицами, которые не имеют ничего общего с этим спором, то есть, были ли арбитры выбраны сторонами для урегулирования спора. Второй элемент понятия "мандат" был упомянут представителем Италии, когда он цитировал пункт 2 статьи 16 Типового закона. Если на какой-либо последующей стадии разбирательства одна из сторон полагает, что вопрос, поднятый в ходе обсуждений, не относится к сфере арбитражного соглашения и что, следовательно, арбитражный суд не является компетентным или уполномоченным для вынесения решения по этому вопросу, тогда эта сторона имеет полное право заявить отвод по неподсудности. Но обычно это происходит лишь на продвинутой стадии разбирательства, и таким образом можно пренебречь этим аспектом в рамках подготовительных совещаний. Ряд представителей, включая представителя Таиланда, подчеркнули, что не следует запрещать сторонам рассматривать некоторые вопросы в ходе предварительных совещаний. Но речь идет здесь о вопросах, которые арбитражный суд может поставить в силу своего положения, и трудно себе представить, чтобы арбитражный суд сам высказал возражения против своей собственной компетенции. Поэтому г-н Херрманн не считает, что необходимо включать этот вопрос в повестку дня, но это не мешает сторонам его рассмотреть. Представляется весьма формалистским подход, при котором сторонам запрещается рассматривать какой-либо вопрос лишь потому, что он не включен в повестку дня.

20. Понятие возражения против состава арбитражного суда не имеет ничего общего с понятием процедуры отвода. В разделе В рассматривается метод назначения и ни в коем случае не вопрос о беспристрастности или компетенции арбитра. В данном случае необходимо узнать, был ли назначен этот арбитр компетентным органом и были ли соблюдены при этом все формальности. Не было никакого намерения рассматривать вопросы, упоминаемые в статьях 12-14 Типового закона.

21. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что мандат или компетенция арбитражного суда обычно уточняется в соглашении о третейском разбирательстве. И не понятно, почему одна сторона захочет протестовать против положения, с которым она сама согласилась. Разумеется, весьма полезно затронуть все возможные вопросы относительно компетенции или мандата арбитражного суда, но только для целей разъяснения, а не в форме возражения. Разрешение одной стороне поставить на обсуждение вопрос, не включенный в повестку дня, будет несправедливым для другой стороны, которая, застигнутая врасплох, будет вынуждена импровизировать, в то время, как другая уже смогла подготовить свое выступление. В том, что касается назначения арбитров, то, если имели место какие-то нарушения, можно высказать возражение, но можно также и заявить отвод самим арбитрам в любой момент после их назначения при условии, что не прошло 15 дней с того момента, когда стали известны основания для возражения.

22. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что понятие мандата или компетенции и вопрос о средствах, которые позволяют установить состав арбитражного суда, часто рассматриваются в арбитражных правилах. Этот мандат определяется в соглашении о третейском разбирательстве. Делегация Марокко хотела бы, чтобы раздел В был составлен более нейтрально и чтобы в нем, например, указывалось, что любая из сторон может иметь все основания для обсуждения вопроса о составе арбитражного суда, если у нее есть сомнения или возражения по этому вопросу. Важно, чтобы не сложилось оценочное суждение, что заявление возражения может вызвать задержку или поставить под сомнение компетенцию арбитражного суда.

23. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) полагает, что он заметил в рассуждениях делегаций некоторое недопонимание, вызванное, скорее всего, не очень удачной редакцией. Первое предложение примечаний в разделе В ("... может быть не всегда целесообразно") относится к арбитражному суду. Он ни в коей мере не относится к поведению одной из сторон, относительно которого не выносится никаких оценочных решений. Речь идет лишь о том, чтобы обратить внимание на преимущества и недостатки того или иного метода, как это делается во всем тексте руководящих принципов.

24. Г-н ГО (Сингапур) разделяет мнение представителя Соединенных Штатов: вопрос о возражении не должен фигурировать в аннотированном перечне возможных тем. Арбитраж начинается в момент, когда стороны назначают арбитров. К моменту созыва подготовительного совещания разбирательство уже проходит какое-то время, и любое возражение относительно компетенции арбитра должно уже быть заявлено.

25. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) также считает, что следовало бы лучше исключить раздел В или составить его менее конкретным образом, указав, например, что арбитражный суд должен попытаться узнать, согласны ли обе стороны с его составом. Арбитражный регламент предусматривает процедуры для оспаривания состава суда, и не следует поощрять стороны к тому, чтобы они выдвигали по этому вопросу возражения.

26. Г-н ДЖОНКМАН (наблюдатель от Постоянной палаты Третейского суда) говорит, что следует уточнить направление дискуссии. Если встать на позицию перспектив руководящих принципов, цель которых подсказать сторонам, как им организовать арбитраж наиболее эффективным образом, тогда, действительно, лучше не включать этот вопрос в повестку дня и не рассматривать его в документе. Если, напротив, речь идет о простой памятке или о перечне

возможных вопросов, тогда было бы полезно сохранить этот вопрос.

27. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) полагает, что цель перечня состоит не в том, чтобы являться нейтральным изложением всех возможных случаев, а скорее в том, чтобы указать преимущества и недостатки той или иной линии поведения и связанные с этим риски. В этом смысле содержащиеся в нем аннотации являются руководящими положениями.

28. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что различие между "мандатом" и "компетенцией" является искусственным. Можно представить себе, например, что если оговорка о третейском суде предусматривает, что арбитражный суд должен урегулировать спор на основе внутреннего права какой-либо страны, любая ссылка на право другой стороны выходила бы за рамки его "мандата". С другой стороны, вполне можно было бы утверждать и то, что арбитражный суд не компетентен выносить решение на основе права какой-либо другой страны.

29. Говоря о возражении в отношении состава арбитражного суда, авторы проекта не намеревались включать в него понятие "отвод". Эту проблему можно было бы решить либо отказавшись использовать слово "состав", либо уточнив его смысл. Нет сомнения в том, что если арбитражный суд образован ненадлежащим образом, то есть если лица, действующие в качестве арбитров не были уполномочены на это соглашением о третейском разбирательстве, то возникает вопрос о компетенции суда. Однако возражения, касающиеся компетенции, следует обсуждать не в рамках раздела B, а в рамках раздела D, который касается определения возможных вопросов и порядка их решения. И наконец, тот факт, что вопрос не поставлен в момент, конкретно предусмотренный руководящими принципами, не должен помешать сделать это в любой другой момент в соответствии с арбитражным регламентом или применимым законом. Речь идет о том, чтобы оградить стороны от их собственных ошибок и избежать того, чтобы в дальнейшем возникли споры в отношении компетенции или состава суда.

30. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что он пытался узнать не о том, сможет ли сторона, не высказавшая возражения в ходе подготовительного совещания, сделать это позднее, а лишь о том, не запрещено ли стороне во время подготовительного совещания поднять вопрос, который не включен в повестку дня этого совещания.

Заседание прерывается в 11 час. 45 мин. и возобновляется в 12 час. 15 мин.

31. Г-н ДУХЕК (Австрия) считает, что следует исключить раздел B. Касаясь вопроса о том, может ли рассматриваться во время подготовительного совещания вопрос о праве, применимом к существу спора, г-н Духек отмечает, что это может случиться, когда этот вопрос будет поднят сторонами на этой стадии по случаю определения спорных вопросов (раздел D(i) перечня) или неоспариваемых фактов или вопросов (раздел E), поскольку в некоторых ситуациях факты могут быть относимыми с точки зрения законодательства одной страны, но не быть таковыми с точки зрения другой. Вопрос о применимом законе может возникнуть в момент планирования разбирательства, и, возможно, будет полезно, чтобы стороны согласовали этот вопрос на стадии подготовительного совещания. Такую возможность следует предусмотреть в руководящих принципах.

32. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) считает, что Комиссия должна подготовить руководящие принципы, а не просто ориентировочный перечень и что она должна проявить осмотрительность, когда она рассматривает какой-либо раздел или решает оставить его в перечне. В том, что касается раздела B перечня возможных тем, то стороны свободны затрагивать или не затрагивать вопрос о компетенции и о составе арбитражного суда и они могут делать это в любой момент. Они, тем не менее, заинтересованы обсудить этот вопрос как можно раньше с тем, чтобы сэкономить время и деньги. И напротив, арбитрам не надлежит решать, обсуждать или не обсуждать вопрос о компетенции и составе арбитражного суда. С тем чтобы избежать положения, при котором они выступят с такой инициативой, было бы предпочтительным исключить раздел B или изменить его.

33. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что раздел B весьма полезен и что возможным решением было бы изменение его формулировки и применение слов "принять" или "одобрить". Арбитражный суд должен иметь возможность запрашивать разъяснения в отношении своего мандата. В том, что касается, например, применимого закона, если предположить, что стороны выбрали какое-либо национальное право и что применимый закон, таким образом, не оспаривается, то арбитры со своей стороны могут нуждаться в уточнениях, рассматривается ли действующее право или законодательство, которое находилось в силе в какую-либо конкретную данную дату. Делегация Таиланда согласилась бы с исключением раздела B, но при условии, что вопрос о компетенции и о применимом законе будут содержаться в разделе D. Действительно важно, чтобы арбитражный суд мог запрашивать разъяснения во время подготовительных совещаний с тем, чтобы избежать впоследствии различных затяжек, которые являются обременительными для всех.

34. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) говорит, что, по мнению опрошенных Секретариатом специалистов, вопрос о применимом законе может быть поднят в рамках раздела D (i), но лишь для того, чтобы решить вопрос о целесообразности его дальнейшего рассмотрения. Определить применимый закон и констатировать наличие или отсутствие согласия в отношении подлежащего применению права — это два различных вопроса. Кроме того, речь идет о вопросе, по которому стороны могут пожелать представить письменные документы, что немыслимо на подготовительном совещании, на котором предполагается рассматривать вопросы процедуры.

35. Г-н ШИ ЧЖАОЮЙ (Китай) считает, что раздел B должен быть сохранен и при необходимости изменен с учетом мнений делегаций. Аннотированный перечень возможных тем подготовительного совещания должен быть как можно более полным, и арбитражный суд должен иметь возможность заслушать, в случае необходимости, все возражения сторон относительно его компетенции и состава, причем в самом начале разбирательства. Стороны же должны иметь возможность поставить на обсуждение этот вопрос, когда они сочтут это уместным.

36. Г-н ОЛИВЕНСИЯ (Испания) считает, что, несмотря на всю его важность, вопрос о компетенции и составе арбитражного суда не должен включаться в повестку дня подготовительного совещания. Как только составлена повестка дня, перечисляющая вопросы, подлежащие рассмотрению, нет никаких оснований для того, чтобы рассматривать вопросы, не включенные в эту повестку дня, и арбитражный суд не должен по своему усмотрению предлагать повестку дня, в которой он ставил бы вопрос о том, оспаривают ли стороны его компетенцию или его состав.

37. По мнению делегации Испании, подготовительное совещание, созванное в начале разбирательства, может помочь определить, оспаривают ли стороны компетенцию или состав

арбитражного суда, но инициатива должна быть оставлена на усмотрение сторон. Поскольку речь идет о первоочередных моментах, то было бы естественно в ходе подготовительного совещания, созванного в самой начальной стадии разбирательства, поставить вопрос о возможных возражениях и, в случае их отсутствия, занести этот факт в протокол; в то же время специально включать этот пункт в повестку дня предварительного совещания не следует. Соответственно, делегация Испании предлагает изменить раздел В с тем, чтобы избежать создания вечатления о том, что речь идет о вопросе, вносимом в повестку дня арбитражным судом.

38. В том, что касается характера рассматриваемых руководящих принципов, делегация Испании воспринимает их как руководство, которое похоже на другие руководства ЮНСИТРАЛ по правовым вопросам, и цель которого состоит в том, чтобы сообщать и анализировать информацию, описывать рассматриваемую область, отражать возможные трудности, взвешивать все "за" и "против" различных подходов, предлагать различные варианты и, наконец, рекомендовать взвешенные процедуры. В данных руководящих принципах следует видеть документ, который, не приобретая императивного характера и ни в чем не предвосхищая решения того или иного вопроса, предназначен для использования арбитрами.

39. Что касается их сферы применения, то руководящие принципы, не будучи предназначенными для использования исключительно в рамках Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, институционального арбитража или регламентов арбитражных учреждений, должны быть общими по своему характеру, что однако не должно исключать указания на то, что в случае применения Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ рассматриваемое разбирательство будет регулироваться теми или иными положениями этого документа.

40. Поэтому делегация Испании предлагает по завершении конференции Международного совета по торговому арбитражу создать рабочую группу, с тем, чтобы выделить более длительное время для более глубокого обмена мнениями по рассматриваемому вопросу.

41. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) высказывает пожелание, чтобы Председатель по мере хода обсуждения подводил его итоги.

42. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, что, поскольку задачей обсуждения является обмен мнениями по подготовленному Секретариатом документу, в целях изучения мнений делегаций, что позволило бы представить более полноценный документ рабочей группе, создание которой предусмотрено, Секретариат имел бы наилучшие возможности для синтеза обсуждения или выявления в случае необходимости вопросов, по которым он хотел бы запросить уточнения у делегаций.

Глава III, раздел С

43. Г-н ЛЕВИ (Канада), признавая полезность создания рабочей группы, спрашивает, не будет ли эта рабочая группа ограничена в своих возможностях в силу того факта, что Комиссия рассмотрела документ на своей двадцать седьмой сессии и высказала свою позицию по этому вопросу.

44. Что касается раздела С, то он вызывает ряд оговорок у делегации Канады в том смысле, что он предлагает недостаточно опытному арбитру выполнять роль посредника при связанном с этим риске привести стороны к процессу или к результату, на который они совершенно не рассчитывали. Арбитру не следует вмешиваться в дела мирового соглашения. В этом разделе следует, соответственно, указать, что арбитр должен быть в курсе всех действий, предпринимаемых в целях достижения мирового соглашения, но не участвовать в них. Поднимать вопрос о мировом соглашении на подготовительном совещании не представляется уместным. Однако, поскольку в этой области существуют различия в подходах, например, между государствами европейского континента и Соединенными Штатами, Соединенным Королевством, Канадой и странами Содружества, то в отсутствие решения об исключении всех положений, заключенных в квадратные скобки, лучшим решением было бы настоятельно предостеречь против подобной практики.

45. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика), поддерживая мнение, высказанное делегацией Канады, подчеркивает, что роль арбитра отличается от роли посредника. Функции арбитра состоят в том, чтобы установить истину, суть соглашения между сторонами, их поведение и, наконец, вынести решение, которое было бы обязательным для сторон. Что касается посредника, то его роль заключается в том, чтобы попытаться понять позиции обеих сторон и привести их к мировому соглашению по спору. Если арбитр превращается в посредника, то в процессе примирения он рискует утратить свою беспристрастность и выработать предвзятое отношение, что, тем самым, может поставить под угрозу возможное урегулирование.

46. Очевидно, что арбитр может в наибольшей степени способствовать примирению, если он будет выполнять свои функции арбитра таким образом, чтобы стороны, видя сколь разумно он изыскивает решение, последовали его примеру. В любом случае, хотя следует признать, что практика выполнения арбитрами функций посредников существует во многих странах, тем не менее необходимо предостеречь от неизбежной опасности, которая с этим связана.

Заседание закрывается в 13 час. 00 мин.

Краткий отчет о 537-м заседании,

Пятница, 10 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.537]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 10 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396/Add.1)

Глава III, раздел B (продолжение)

1. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) считает, что наступил момент, когда Комиссия должна принять ряд основополагающих решений, например, по вопросу о том, следует ли исключить раздел B. По-видимому, Комиссия в своем большинстве склоняется в пользу исключения данного раздела, хотя ряд делегаций поддержал предложение Австралии изменить название этого раздела, а также редакцию комментариев с целью придать им более позитивное содержание. В свою очередь он готов поддержать любой из этих двух вариантов, однако считает, что для эффективной работы конференции, которая будет проведена Международным советом по торговому арбитражу в ноябре, было бы целесообразней уточнить, пришла ли Комиссия к решению в отношении исключения данного раздела.

Глава III, раздел C (продолжение)

2. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) не поддерживает исключение раздела C; по его мнению, было бы достаточно внести в нее незначительные редакторские изменения, что можно было бы поручить Секретариату Комиссии. Необходимо четко установить, что не следует смешивать функции арбитражного суда с функциями посредника. Однако арбитражный суд должен знать о переговорах, проводимых вне рамок арбитража, а также быть проинформирован об их результатах.

3. Г-н АНДЕРСЕН (Дания) говорит, что Комиссии следует принять решение о перечне возможных вопросов для подготовительного совещания на нынешней сессии и что нет смысла создавать рабочую группу для этой цели.

4. По его мнению, следует оставить раздел C в его первоначальном виде. Представляется затруднительным определить, какая существует связь между постановкой арбитражным судом вопроса о том, является ли возможным мировое соглашение между сторонами, и приданием арбитражному суду функций посредника. Комментарии о возможной коллизии функций в действительности касаются совершенно иного вопроса, и поэтому должны быть исключены либо, по меньшей мере, помещены в отдельный раздел. Следует принимать во внимание тот факт, что не все страны имеют одинаковые юридические традиции, а также одинаковое количество адвокатов. Поскольку арбитражные процедуры являются дорогостоящими, стороны вполне могут пожелать урегулировать, по мере возможности, свой спор вне рамок арбитража.

5. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) говорит, что пункты 1 и 2 раздела C следует существенно изменить или полностью исключить. В частности, следует опустить второе предложение пункта 1 и полностью пункт 2. Он не согласен с мнением представителя Дании, поскольку в Италии проводится четкое различие между функциями арбитра и посредника. Поэтому было бы нецелесообразно смешивать эти функции. Данная ситуация отличается от той, при которой стороны просят арбитражный суд проконтролировать выполнение достигнутого ими соглашения, поскольку в этом случае суд действовал бы параллельно арбитражу и процедурам посредничества.

6. Г-н СИМИДЗУ (Япония) возражает против исключения пунктов 1 и 2, которые, как и другие руководящие принципы, содержат полезную информацию для юристов, которые участвуют в арбитражных разбирательствах и которые должны знать о существовании различных мнений по этому вопросу. Эти пункты следовало бы, однако, перенести в другое место текста.

7. Г-н АНДЕРСЕН (Дания) поясняет, что в Дании также существуют различия между функциями арбитра и посредника. Однако любые суды должны пытаться достичь мирового соглашения между сторонами на первом слушании дела. Аналогичным образом арбитражный суд, ознакомившись со всеми документами, предоставленными сторонами, мог бы обратиться к сторонам с вопросом о том, желают ли они урегулировать свой спор на основе мирового соглашения. Такие процедуры могут быть весьма полезными, особенно тогда, когда одной из сторон является правительственное учреждение, для которого иные пути достижения мирового соглашения были бы затруднены.

8. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) напоминает, что пункты 1 и 2 приводятся в квадратных скобках, что указывает на то, что их отмена не повлияет существенным образом на окончательный текст руководящих принципов. Данный вопрос был рассмотрен Комитетом по международному арбитражу, - группой экспертов Американской арбитражной ассоциации, - который принял решение о целесообразности исключения пунктов 1 и 2, поскольку, в том числе, они не связаны с рассматриваемой темой.

9. Следует также обратиться в Редакционную группу с тем, чтобы она изменила название раздела C. В ходе подготовительного совещания может быть только определено, существуют ли ситуации, которые могут повлиять на график арбитражного разбирательства, например, такие, когда стороны готовы к мировому соглашению или когда возможны переговоры с этой целью. С другой стороны, не следует рассматривать возможные условия мирового соглашения или начинать посреднический процесс, если стороны не обращаются с соответствующим ходатайством. Однако само название раздела C "Возможность урегулирования" подразумевает участие арбитражного суда.

10. Причина исключения пунктов 1 и 2 состоит в том, что существует много различных мнений в отношении, следует ли арбитру выступать также в роли посредника. Кроме того, юридическая практика в различных странах мира и даже внутри различных отраслей коммерческой деятельности в отдельной стране, например в Соединенных Штатах, существенно различается. Аналогичным образом различаются законодательное регулирование и юридическая практика в

вопросах о функциях арбитражных судов в различных странах, что было указано представителем Дании. Следует также учитывать установленные несколько лет назад Американской арбитражной ассоциацией и Американской ассоциацией адвокатов этические нормы, согласно которым, в принципе, арбитры не должны выступать в роли посредников, однако этические соображения допускают выполнение таких функций, если стороны просят об этом. Такой порядок ни в коей мере не подразумевает проявления инициативы и предложения подобных услуг.

11. Г-н ЛЕВИ (Канада) говорит, что, хотя он не возражает против создания рабочих групп всякий раз, когда они могут сыграть важную роль, он считает, что если такая группа будет учреждена после того, как сама Комиссия выразила свое мнение по данным различным пунктам, то ее возможности для работы будут в значительной степени ограничены.

12. Г-н ЧЖАН ЦИКУНЬ (Китай) считает, что следует оставить раздел С и что решение вопроса о его применении следует оставить на усмотрение арбитров в каждой конкретной стране из-за существующих различий в правовых системах различных стран. В Китае функции арбитра сочетаются с функциями посредника, и достигнутый опыт является удовлетворительным. В ходе арбитражного разбирательства арбитр запрашивает стороны, хотят ли они урегулировать дело на основе мирового соглашения, и в случае положительного ответа он может выступать в роли посредника. Однако, если после этого не найдено решения дела, тот же самый арбитр, который до этого выступал в роли посредника, может вновь взять на себя арбитражные функции. По его мнению, порядок, при котором арбитры могут выступать в роли посредников, а не приглашать третьих лиц участвовать в рассмотрении данного дела, что увеличит к тому же расходы, является целесообразным. Посредничество несет в себе многие преимущества, одним из которых является ускорение разбирательства.

13. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) также является сторонником сохранения раздела С, который является важным для избежания высоких затрат на арбитражное разбирательство. По его мнению, совсем не обязательно вдаваться в подробности и было бы достаточно, чтобы арбитражный суд запросил стороны о том, проводили ли они переговоры с целью урегулировать спор, и о результатах данных переговоров.

14. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что из проведенного обсуждения, вероятно, можно сделать некоторые выводы. Во-первых, следует оставить раздел С; во-вторых, следует доработать редакцию пункта 1, а пункт 2, который приводится в скобках, можно исключить; и, наконец, пункт 3, по-видимому, не вызывает никаких вопросов.

15. Г-н БУРМАН (Соединенные Штаты Америки) указывает на то, что на нынешнем заседании не было значительного большинства за сохранение раздела С и что, по крайней мере, половина выступающих высказалась за его исключение. Кроме того, Соединенные Штаты считают, что, если данный раздел будет оставлен, следует изменить его название таким образом, чтобы оно придавало этой теме иную направленность.

Глава III, раздел D, пункт (i)

16. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что данный вопрос является одним из самых сложных и важных в повестке дня, поскольку касается проблемы определения спорных вопросов, возможности исключения некоторых из них, чтобы сконцентрироваться на рассмотрении оставшихся, а также порядка рассмотрения спорных вопросов.

17. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что в названии пункта (i) повестки дня на английском языке было бы более правильно использовать слово "identify", чем "define", что соответствовало бы пункту 1 комментариев. В пункте (ii) было бы целесообразней сохранить слово "define".

18. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, принимая во внимание этап разбирательства, на котором поднимается данный вопрос, было бы целесообразнее оставить слово "define", использованное в рассматриваемом документе, и не заменять его на слово"identify".

19. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) предлагает исключить последнее предложение пункта 1. В частности, он обеспокоен тем фактом, что в нем говорится, "если же факты в целом неоспариваемы, а вопросы касаются правовой стороны дела, то, возможно, целесообразно просить, чтобы разбирательство велось только на основе документов". По его мнению, на начальном этапе арбитражного разбирательства, когда проводится подготовительное совещание, - до того, как представлены исковое заявление и возражения по иску, - арбитры не в состоянии узнать, какие факты в целом не оспариваются и являются ли спорные вопросы права более важными, чем спорные факты.

20. С другой стороны, арбитражному суду неуместно обращаться с запросом о проведении разбирательства исключительно на основе документов в тех случаях, в которых речь в первую очередь идет о вопросах права, поскольку прения сторон по вопросам права могут играть чрезвычайно важную роль. Комиссии не следует поддерживать мысль о том, что прения сторон по вопросам права должны проводиться на основе представления письменных заявлений, принимая во внимание, в частности, пункт 2 статьи 15 Арбитражного регламента, согласно которому "если какая-либо из сторон на любой стадии процесса заявит соответствующую просьбу, арбитражный суд проводит заседания для заслушивания показаний свидетелей, включая свидетелей-экспертов, или устных прений". Двадцать лет тому назад при обсуждении Регламента ЮНСИТРАЛ слова "устные прения" были включены в текст не случайно: суть дела состоит в том, что любая сторона должна иметь возможность ходатайствовать о проведении устных прений, что предполагает устные прения по вопросам права, а не только представление доказательств.

21. Г-н ЛЕВИ (Канада) поддерживает предложение Соединенных Штатов. Устные прения даже тогда, когда они касаются собственно вопросов права, иногда позволяют прояснить или выявить вопросы, которые не были упомянуты в письменных заявлениях ни одной из сторон, и суды всегда считают проведение таких прений весьма полезным. Устные прения также представляют арбитрам возможность задавать вопросы с целью прояснить неясные аспекты.

22. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) указывает на то, что, принимая во внимание значительные разногласия, которые существуют по данному вопросу между системами общего права и римского права, он мог бы поддержать следующее изменение редакции последнего предложения пункта 1: "Если, однако, факты в целом не оспариваются и спорные вопросы касаются права, то может быть сделан запрос о проведении разбирательства преимущественно или главным образом только на основе документов".

23. У г-на ХОЛЬЦМАННА (Соединенные Штаты Америки) создается впечатление, что он заново переживает обсуждение двадцатилетней давности, когда Комиссия консенсусом приняла решение, что никоим образом не следует высказывать какого-либо предубеждения против устных прений, будь то по вопросам фактов или права, в случаях, когда одна из сторон желает провести такие прения. Следует также учитывать, что

Комиссия уже заявила о своей позиции по данному вопросу как в Арбитражном регламенте, так и в Типовом законе. Таким образом, следует чрезвычайно осторожно вносить редакционные поправки, причем отнюдь не ясно, что такой подход обеспечивает наилучшее решение.

24. Г-н АНДЕРСЕН (Дания) не уверен в том, что представитель Соединенных Штатов правильно толкует данную статью в том смысле, что только арбитры могут делать запрос о том, чтобы разбирательство велось исключительно на основе документов. Он считает, что, возможно, именно стороны должны иметь право обратиться с подобной просьбой. По его мнению, раздел D не преследует цели установить преимущественного порядка по отношению к статье 15 Арбитражного регламента, согласно которой "арбитражный суд может вести арбитражное разбирательство таким образом, какой он считает надлежащим", а это является основополагающим правилом любого арбитража. Если же понимать последнее предложение пункта 1 в том смысле, что именно стороны могут ходатайствовать, чтобы разбирательство проводилось строго на основе документов, то он считает, что следует оставить данную формулировку.

25. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) считает, что следует указать, что, по просьбе сторон, разбирательство может вестись преимущественно на основе документов.

26. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пункт (i) служит для определения спорных вопросов между сторонами. Что касается ссылки на наилучшие процедуры решения этих вопросов, то он считает, что эта проблема носит процедурный характер и что эта ссылка является, таким образом, излишней. В этой связи в том случае, если будет оставлен первоначальный текст пункта 1, следует включить в текст какую-либо защитительную оговорку, препятствующую применению тактики затягивания процесса.

27. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) говорит, что данная формулировка заставляет стороны сконцентрировать свое внимание на спорных вопросах, с тем чтобы не терять времени на рассмотрение методов, которые не являются спорными или по которым может быть достигнуто согласие. Все это объясняется в первых двух предложениях пункта 1. Остальная же часть пункта имеет скорее иллюстративный характер и, строго говоря, не является необходимой.

28. Г-н АНДЕРСЕН (Дания) считает, что следовало бы уточнить смысл пункта 1. Согласно мнению представителей Италии и Дании, именно стороны должны ходатайствовать, чтобы разбирательство проводилось только на основе документов, в то время как Соединенные Штаты считают, что арбитражный суд должен спрашивать стороны, желают ли они этого или нет.

29. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что именно арбитражный суд должен обратиться к сторонам с вопросом, желают ли они, чтобы разбирательство проводилось только на основе документов.

30. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) говорит, что сами стороны должны решать вопрос, следует ли проводить слушания или же разбирательство должно проводиться только на основе документов. Однако пункт 1 допускает возможность того, чтобы арбитражный суд сам обратился к сторонам с вопросом о том, хотят ли они обойтись без процедуры слушаний.

31. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) не возражает против предложения Соединенных Штатов исключить последнее предложение пункта 1. Тем не менее было бы предпочтительно изменить его редакцию таким образом, чтобы указать, что арбитражный суд может запрашивать стороны, желают ли они, чтобы разбирательство проводилось только на основе документов.

32. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что предложение делегации Марокко может способствовать решению одной из проблем, поскольку оно снимает любые разграничения между вопросами фактов и вопросами права. Из последнего предложения пункта 1 в его нынешней редакции следует, что проведение слушаний дела более необходимо в случае вопросов фактов, а не вопросов права.

33. Однако остается нерешенной еще одна проблема: тот факт, что арбитражный суд может запросить стороны, хотят ли они обойтись без проведения слушаний, влечет за собой определенные негативные последствия. Такие последствия могут быть серьезными в том случае, если обе стороны откажутся от проведения слушаний, в то время как арбитры могут пожелать допросить свидетелей или задать вопросы права.

Заседание прерывается в 16 час. 35 мин. и возобновляется в 17 час. 05 мин.

Глава III, раздел D, пункт (ii)

34. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что следует исключить пункты 6 и 7, принимая во внимание как их незначительность для сторон, так и отсутствие связи между ними и всем содержанием подготовительного совещания.

35. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) говорит, что пункты 6 и 7 являются лишними и, кроме того, таят в себе определенную опасность.

36. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) предпочел бы, чтобы было сохранено последнее предложение пункта 6.

37. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) говорит, что пункт 6 имеет определенную важность с той точки зрения, что необходимо более четко определить средство удовлетворения иска или средство правовой защиты, на которые претендуют стороны.

38. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что применимость второго предложения пункта 6 зависит, вероятно, от того, когда проводится подготовительное совещание. Оно будет неприменимым, если совещание проводится до момента представления искового заявления и возражения по иску. Даже если совещание проводится на более поздней стадии, было бы некорректно утверждать, что истец может быть неосведомлен об объеме своих прав согласно применимому закону. Существует опасность того, что, согласно законодательству ряда стран, арбитражное решение может быть сочтено вынесенным ultra vires, если оно выходит за рамки испрашиваемого истцом удовлетворения.

39. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) не понимает, как могут быть определены спорные вопросы до момента представления искового заявления. Что касается концепции ultra vires, то истец должен осведомиться сначала относительно полного объема своих прав в соответствии с применимым законодательством и уже затем относительно возможных средств удовлетворения. В связи с этим выступающий считает очень важным данное положение пункта 6.

40. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) также выступает за исключение пунктов 6 и 7. В соответствии с законодательством его страны арбитражные суды уполномочены принимать решение только по тем вопросам, которые переданы на их рассмотрение, и в этой связи вполне нормально, что в исковом

заявлении должны определяться выдвигаемые требования. Наделять арбитров правом решать, что именно испрашивается, означало бы нарушить основные нормы права. Единственным выходом для того, чтобы стороны узнали, что и как они могут делать, является созыв подготовительного совещания.

41. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) не настаивает на сохранении в тексте проекта пунктов 6 и 7, поскольку пункт 8 является достаточно полным и содержательным.

Глава III, раздел D, пункт (iii)

42. Г-н ЛЕВИ (Канада) не согласен с настоящей редакцией пункта (iii). Прежде всего первое предложение пункта 9 поднимает очень сложный вопрос, поскольку, если арбитры определят порядок, в котором будут рассматриваться вопросы, то стороны могут сделать вывод, что у арбитражного суда уже сложилось мнение по соответствующим спорным вопросам. По этой причине возникает вопрос о том, нельзя ли внести соответствующие поправки, которые предотвращали бы возникновение данной ситуации.

43. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что не следует касаться в пунктах 10 и 11 "частичного", "промежуточного" и "временного" решения, поскольку эти пункты относятся только к установлению порядка, в котором будут рассматриваться спорные вопросы.

44. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) считает, что возможность арбитражного суда устанавливать порядок вынесения арбитражного решения является вполне обычной для подготовительных совещаний. Так, например, в том случае, если арбитражный суд согласится следовать определенному порядку и вынести на определенной стадии разбирательства решение о своей компетенции, то помимо того, что он может столкнуться с рядом проблем, у него может также не остаться времени на рассмотрение основного вопроса.

45. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выступает за сохранение в тексте пункта 9, за исключением последнего предложения, которое не связано с вопросом определения порядка рассмотрения спорных вопросов. Первое предложение ("После выяснения предмета спора ...") в действительности относится к пункту (i). По его мнению, совсем необязательно наличие отдельного пункта, поскольку, после определения спорных вопросов, суду следует принять решение о порядке, в котором он будет их рассматривать. Основной проблемой, вытекающей из пунктов 10 и 11, является то, что арбитражное решение должно быть единственным и окончательным, а все другие постановления являются частичными, промежуточными и временными. По этой причине он считает неправильным мнение установить ограничение в отношении арбитражных решений.

46. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) указывает на то, что, несмотря на важность установления порядка рассмотрения спорных вопросов, пункты 9 и 10 следует исключить, поскольку в них предусматривается предоставление арбитрам полномочий, с которыми может быть сопряжена определенная опасность.

47. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) выступает за сохранение пунктов 9, 10 и 11, хотя и допускает внесение некоторых изменений в их текст. По его мнению, одной из главных целей подготовительного совещания является установление порядка рассмотрения спорных вопросов в тех случаях, когда решать одновременно все эти вопросы не обязательно, а также информировать стороны о таком порядке, по крайней мере, в том объеме, в котором арбитражный суд сочтет это необходимым.

48. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что, по его мнению, определение порядка рассмотрения спорных вопросов непосредственно связано с проблемой того, должны ли некоторые вопросы рассматриваться как предварительные, например, такие, как компетенция арбитражного суда или применимое законодательство. Указание порядка рассмотрения непредварительных вопросов может быть сочтено указанием арбитражного суда на то, каким образом сторонам следует защищать свои позиции. Арбитражный суд обязан быть чрезвычайно осторожным и не должен влиять на мнение адвоката истца. Что касается текста пунктов 10 и 11, то он считает, что было бы неправильно давать арбитрам рекомендации или советы в отношении того, что они должны делать в случае, если какой-либо вопрос рассматривается в качестве предварительного. Что касается вопроса, существуют ли частичные, промежуточные или временные решения, он напоминает, что эти термины использованы в пункте 1 статьи 32 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ.

49. Г-н ТУВАЙАНОНД (Таиланд) поясняет, что следует не только попытаться определить, предваряет ли один вопрос другой, но целесообразно и установить порядок очередности в отношении других вопросов, отделив главные от второстепенных. В случае, если арбитражный суд выносит решение по главным вопросам, стороны могут снять другие вопросы с рассмотрения в целях экономии времени и средств. В этой связи следует предусмотреть право арбитражного суда определять, по согласованию со сторонами, порядок рассмотрения различных вопросов.

Глава III, раздел E

50. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии), которого поддерживает г-н БОНЕЛЛ (Италия), напоминает, что, согласно введению к проекту руководящих принципов (пункт 39), список, приведенный в разделах A—T, преследует цель наиболее полно охватить все вопросы, которые арбитражный суд мог бы включить в повестку дня подготовительного совещания. Поскольку нет необходимости проводить подготовительное совещание на конкретно определенной стадии арбитражного процесса (пункт 29) и поскольку содержание повестки дня будет зависеть от той стадии, на которой проводится это совещание (пункт 30), нельзя утверждать, что было бы преждевременно рассматривать те или иные вопросы на подготовительном совещании, равно как не следует сокращать или изменять содержание проекта руководящих принципов. Было бы достаточно указать со ссылкой на все вопросы, включенные в проект, что арбитражный суд должен сам определять в каждом случае, насколько целесообразно и полезно рассматривать на том этапе арбитражного разбирательства, на котором проводится подготовительное совещание, тот или иной конкретный вопрос.

51. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), которого поддерживает г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия), говорит, что следует исключить пункт 3 раздела E, поскольку можно счесть, что для сторон возникает угроза того, что арбитражный суд может заявить на подготовительном совещании, что безосновательный отказ одной из сторон согласиться с тем или иным фактом, представленным противоположной стороной, будет учитываться при распределении расходов на проведение арбитражного разбирательства. Хотя арбитражный суд и имеет право учесть в последующем этот факт, подобное преждевременное заявление было бы равносильно принуждению.

52. Что касается предложения Секретаря Комиссии, то высказанные им соображения могут быть сформулированы не только в общей части, но и также и в связи с конкретными вопросами.

53. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) согласен с мнением о необходимости исключения пункта 6 или, во всяком случае, изменения его редакции таким образом, чтобы напомнить сторонам о правах арбитражного суда в отношении распределения арбитражных расходов, а также указать, что эти права могут быть применены, если отказ согласиться с тем или иным фактом не будет обоснованным.

Заседание закрывается в 18 час. 05 мин.

Краткий отчет о 538-м заседании

Понедельник, 13 июня 1994 года, в 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.538]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 15 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396 и Add.1)

Глава III

Раздел E (продолжение)

1. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ в ответ на вопрос, заданный представителем Таиланда, говорит, что пункт 3, заключенный в квадратные скобки, вызывает множество спорных вопросов и будет, по всей видимости, исключен.

Раздел F

2. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что основополагающий принцип системы общего права предусматривает, что при судопроизводстве к документальным доказательствам, представленным сторонами в рамках процедуры "раскрытия", следует относиться в определенной мере как к конфиденциальным в том смысле, что их можно использовать лишь в связи с рассматриваемым делом и что они не подлежат разглашению. В то же время, согласно решению, вынесенному по делу, недавно рассматривавшемуся в Австралии, такая защита не распространяется на документы, представленные при арбитражном разбирательстве. В многочисленных арбитражных регламентах, в том числе в Регламенте ЮНСИТРАЛ, вопрос о конфиденциальном характере доказательств или свидетельских показаний не рассматривается. Поэтому было бы желательно, чтобы, учитывая, что именно конфиденциальность арбитража является нередко определяющим моментом при выборе этой процедуры, в Руководящих принципах - в разделе F контрольного перечня или в ином месте - был рассмотрен вопрос о конфиденциальности.

3. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) говорит, что Секретариат уже думал о том, чтобы рассмотреть этот вопрос. Проблема конфиденциальности вызывает растущий интерес, о чем свидетельствуют, в частности, выводы, сделанные в связи с разработкой нового арбитражного регламента Всемирной организации интеллектуальной собственности. Остается выяснить, каким образом его следует рассмотреть в руководящих принципах. Мы будем благодарны делегациям за предложения по этому вопросу, даже если они поступят после сессии.

4. Г-жа ВЕРДОН (Канада) говорит, что в ходе консультаций, которые проводились в Канаде по поводу руководящих принципов, было отмечено, что вопрос о разглашении конфиденциальных сведений всегда был непростым, тем более, что, согласно законодательству ряда стран, с момента раскрытия информации ссылки на конфиденциальность не допускаются. Поэтому следовало бы рассмотреть этот вопрос в руководящих принципах, желательно в разделе F.

5. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) также считает, что перечень должен включать пункт, предусматривающий, что стороны могут обращаться за уточнениями относительно того, насколько широко трактуется конфиденциальность. В связи с этим можно было бы опереться на статью 20 Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ. Представитель Соединенных Штатов отмечает, в частности, что в пунктах 4 и 5 было бы желательно использовать такое слово, как "меры", чтобы избежать необходимости рассмотрения вопросов об опровержимых и неопровержимых презумпциях.

6. Что касается пункта 11, то он считает, что было бы желательно опустить предпоследнее предложение, которое создает впечатление, что Комиссия выступает против раскрытия документов чисто внутреннего характера. По сути дела, такие документы для внутреннего пользования, как стенографический отчет о заседании административного совета, посвященном какому-либо контракту, или же регистрационные списки акционеров в случаях, когда оспаривается статус какого-либо лица как акционера, могут иметь большое значение. Сторона, которая не имеет доступа к таким документам, должна иметь возможность получить соответствующую информацию, чего во многих случаях не облегчает передача документов третьей стороне. Наконец, что касается пункта 13, то г-н Хольцманн считает, что надо было бы изменить последнюю часть предложения, где есть ссылка на риск, связанный с дачей невыгодных для себя показаний, т.е. на концепцию, относящуюся к уголовному, а не к гражданскому праву.

7. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) уточняет, что условия, перечисленные в пункте 11, в значительной мере основаны на правилах представления доказательств Международной ассоциации юристов, составленных с учетом практики, принятой в различных правовых системах. В этом документе условие, касающееся документов для внутреннего пользования, носит императивный характер, исключающий любую просьбу о передаче таких документов, тогда как пункт 11 предусматривает возможность передачи решения на усмотрение арбитражного суда.

8. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ считает, со своей стороны, что текст сформулирован удачно и учитывает правила, действующие в различных системах, когда речь идет о раскрытии информации.

Раздел G

9. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) хотел бы, чтобы Секретариат изменил редакцию последнего предложения пункта 3, так как не совсем понятно, означает ли оно, что сотрудники могут давать свидетельские показания при проведении осмотра.

Раздел H

10. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что последнее предложение пункта 3, которое, возможно, также основано на правилах представления доказательств Международной ассоциации юристов — впрочем, довольно гибких в том, что касается этого вопроса, если их рассматривать в целом, - очень похоже на рекомендацию. Однако решение о том, следует ли заслушивать свидетеля, должно быть оставлено полностью на усмотрение сторон. Комиссия должна сохранять по этому вопросу абсолютный нейтралитет, и лучше не упоминать об этом. Тем не менее этот вопрос можно было бы с полным основанием включить в будущие руководящие принципы представления доказательств. Иначе говоря, нужно либо более глубоко проработать вопрос, либо полностью отказаться от этого предложения.

11. Г-н РЕНГЕР (Германия) хотел бы услышать уточнения по пункту 6 и, в частности, по возможности принятия различных решений.

12. Г-н СЕКОПЕЦ (Сектор права международной торговли) поясняет, что решение, о котором упомянуто в пункте 6, является наиболее простым, поскольку позволяет не выходить за рамки арбитражной процедуры. Другие решения предполагали бы работу с заверенными письменными заявлениями и поэтому вынуждали бы прибегать к помощи внешних учреждений.

13. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) подчеркивает, что решение, указанное в последнем предложении пункта 6, во многих юридических системах неизвестно. В его стране, например, присяга является условием sine qua non дачи показаний, и это требование может сниматься только в совершенно исключительных случаях. Поэтому данное предложение необходимо переделать, заявив, например, что стороны договариваются о том, что свидетели подпишут письменное заявление, подтверждающее достоверность их показаний, или же, что арбитражный суд может предложить сторонам это решение.

14. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что представитель Марокко затронул проблему, которая должна быть отражена в руководящих принципах, т.е. проблему большого многообразия процедур установления подлинности письменных заявлений, удостоверения подписей и принесения присяги в различных странах. Поэтому важно, чтобы арбитры убедились в ходе подготовительного совещания, что стороны точно знают, какие формальности должны быть соблюдены в случае представления письменных заявлений. Было бы также полезно в случае представления устных свидетельских показаний уточнять порядок принесения присяги.

Раздел H

15. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что в пункте (ii) Секретариат предпринял похвальную попытку дать анализ существующих в мире правил представления доказательств. Однако в данном конкретном случае это слишком серьезная задача, что может привести не столько к решению, сколько к созданию проблем. Для закрытия вопросов, связанных с перечнем, достаточно попытаться определить, каким образом стороны и арбитры намерены проводить опрос свидетелей, вместо того, чтобы предлагать им шесть или семь различных вариантов. Поэтому можно было бы обойтись без пунктов 8—12.

16. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) отчасти разделяет мнение представителя Соединенных Штатов, но думает, что тот заходит слишком далеко. Со своей стороны он предлагает отказаться только от пунктов 8 и 9, поскольку в пунктах 10-12 рассматриваются вопросы, которые имеют значение с практической точки зрения.

17. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), касаясь первого предложения пункта 15, отмечает, что во многих правовых системах, в частности в Соединенных Штатах, для лиц, заинтересованных в урегулировании спора, предусматривается точно такой же порядок, как и для любого другого свидетеля. Поэтому он предлагает опустить слово "общепризнано" в случае, если не будет другой возможности восстановить желаемое равновесие в этом пункте.

Раздел I

18. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ, говорит, что в отсутствие замечаний по этому разделу он будет считать, что Комиссия хотела бы принять его.

Раздел J

19. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), касаясь пункта 2, относящегося к пункту (i) повестки дня, говорит, что, безусловно, следует узнать у сторон, какие документы они намерены представить и в какие сроки, но не вдаваться в содержание этих документов, как это делается в данном пункте. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ и практически все остальные арбитражные регламенты оставляют решение этого вопроса на усмотрение сторон. Единственный регламент, в котором этот вопрос трактуется несколько подробнее -регламент Международного центра по урегулированию инвестиционных споров, - намного лаконичнее, чем пункт 2.

20. Точно так же в руководящих принципах не должны, как это сделано в пункте 5, относящемся к пункту (iii) повестки дня, излагаться преимущества и недостатки одновременного или поэтапного представления документов. Все зависит от обстоятельств дела, и лучше предоставить право решать это самому арбитражному суду.

Раздел K

21. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что складывается впечатление, что содержащиеся в этом разделе примечания включены в текст пункта повестки дня. Собственно примечание не представляет интереса, и его следует исключить. В названии пункта повестки дня следует сохранить только следующее: "Рассмотрение некоторых практических требований, касающихся письменных заявлений и вещественных доказательств". Остальной текст нужно было бы включить в раздел "Примечания".

22. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) поясняет, что, если название пункта повестки дня и было значительно расширено, то потому, что было предложено отдельно опубликовать брошюру, содержащую только названия пунктов повестки дня. Поэтому краткого названия "Рассмотрение некоторых практических требований, касающихся письменных

заявлений и вещественных доказательств", будет недостаточно. Если предложение о публикации подобной брошюры не будет поддержано, то можно будет поступить так, как предложил наблюдатель от Австралии.

23. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) считает, что было бы, в сущности, разумно представить отдельно содержание руководящих принципов, т.е. сами вопросы и ряд непосредственно относящихся к ним замечаний, а также замечания более общего порядка, которые в настоящее время разбросаны по всему тексту.

24. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии) замечает, что то, о чем он говорил, не совсем совпадает с тем, что имеет в виду наблюдатель от Австралии. В первом случае речь шла бы о том, чтобы сохранить руководящие принципы в их нынешней форме и к тому же опубликовать брошюру объемом, содержащую краткое вступление и вопросы, перечисленные под рубрикой "Повестка дня". Это предложение и предложение представителя от Австралии следует рассмотреть более подробно.

25. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что оба предложения направлены, в сущности, на достижение одной цели: скомпоновать вопросы существа таким образом, чтобы их содержание было ясным. Его собственное предложение вынуждает его снять свое замечание по поводу раздела К. Нужно было бы, возможно, наоборот расширить разделы "Повестка дня", которые бы дали общее представление о содержании руководящих принципов.

Раздел L

26. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) обращает внимание Секретариата на то, что вопрос о конфиденциальности, поднятый в связи с представлением документов, возникает и в связи со слушаниями.

27. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика), ссылаясь на заключенный в скобки пункт 2, говорит, что его делегация считает этот пункт в целом приемлемым за исключением второго предложения, где арбитрам предлагается указать сторонам в ходе слушаний на сильные и слабые стороны их соответствующих позиций. Это довольно опасный совет, и от этого предложения следует отказаться.

28. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) также считает, что было бы совершенно преждевременным, если бы арбитры на этапе слушаний излагали свое мнение о сильных и слабых сторонах аргументации сторон, за исключением, возможно, случая, когда три арбитра договариваются считать, что представление какого-либо аргумента, не имеющего, по их мнению, отношения к делу, было бы потерей времени. Однако даже этот гипотетический случай маловероятен, поскольку у арбитров не будет возможности в ходе слушаний проконсультироваться друг с другом и поскольку им было бы совершенно неуместно консультироваться друг с другом до того, как они заслушают стороны. В любом случае это проблема, которая не должна рассматриваться в руководящих принципах, призванных носить характер рекомендаций о том, что следует делать во время подготовительного совещания, а не о том, что следует делать во время слушаний. Это замечание относится не только ко второму предложению, но и к пункту 2 в целом, от которого следует отказаться по тем же причинам, что и от пункта 5.

29. В пункте 7 руководящих принципов рекомендуется не устанавливать сроки слушаний до тех пор, пока не представлены письменные документы. В определенных случаях это, безусловно, оправдано, но в иных может быть важно установить сроки, чтобы стороны могли соответствующим образом подготовить свои действия. И в этом случае было бы желательно, чтобы руководящие принципы не выходили за рамки существа вопроса, не стремясь указывать арбитрам, каким образом вести арбитражное разбирательство. Чем меньше поднимается вопросов, которые могут вызвать споры у практиков, тем больше шансов на то, что руководящие принципы получат широкое признание.

Заседание прерывается в 11 час. 40 мин. и возобновляется в 12 час. 25 мин.

30. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) выражает согласие с представителем Соединенных Штатов в том, что вопросы, поднятые по пунктам (i), (ii) и (iii), преждевременны. По сути дела, ответить на два первых вопроса можно только в случае, если уже завершены соответствующие процедуры и если сочтено необходимым ввести подобные сроки. Что же касается вопроса о том, в каком порядке стороны будут представлять свои устные показания (пункт (iii)), то в пункте 11 справедливо указано, что сначала предлагается выступить истцу, а после него слово для ответа передается ответчику.

31. Индийская делегация также не согласна со сделанным во втором предложении пункта 2 замечанием, согласно которому процедура слушаний дает арбитражному суду возможность должным и беспристрастным образом указать сторонам, каковы, на его взгляд, сильные и слабые стороны их соответствующих позиций, так как это так же не входит в функции арбитражного суда, как и выраженная в последнем предложении пункта 5 мысль, согласно которой арбитражный суд может помогать снятию разногласий сторон путем доведения до их сведения своей оценки спорных вопросов.

32. Г-н КУВШИНОВ (Российская Федерация), не подвергая сомнению тот факт, что рассматриваемые руководящие принципы будут иметь большую практическую пользу, в частности при арбитражном разбирательстве особо запутанных дел, тем не менее считает, что при их прочтении складывается впечатление, что на них должна быть распространена процедура юридического характера. Однако торговый арбитраж должен быть гибкой процедурой, способной подстраиваться под решение различных споров. Не следует допускать, чтобы руководящие принципы были сведены к юридической формальности.

33. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) с удовлетворением отмечает, что в пункте 13 уточняется, что приведенные примеры ни в коей мере не носят императивного или исчерпывающего характера. Однако он сомневается в целесообразности пунктов 11 и 12, которые, на его взгляд, не обязательны и не очень точны. По сути дела, задача руководящих принципов заключается в том, чтобы дать сторонам понять, что желательно установить порядок осуществления различных этапов процедуры, а не инструктировать арбитров, каким образом им следовало бы осуществлять их дискреционные полномочия, так как при принятии подобных решений задействовано большое число факторов. Поэтому после консультации со сторонами нужно оставить на усмотрение арбитражного суда выбор процедур, которых он будет придерживаться, и не стремиться исчерпывающим образом указать различные шаги, которые арбитражный суд и стороны могли бы предпринять.

34. Сомнения, которые некоторые из приведенных в пунктах 11 и 12 примеров вызывают у делегации Соединенных Штатов, объясняются тем, что одним из оснований, на которое нередко ссылаются при отказе от приведения в исполнение арбитражных решений согласно Нью-Йоркской конвенции и различным внутренним законам, является то, что заинтересованной стороне не была предоставлена возможность изложить свою позицию. Поэтому нужно следить за тем,

чтобы, говоря о слушаниях и свидетелях, не создавать возможности ссылки на настоящие руководящие принципы в ходе процедуры приведения в исполнение для обоснования утверждения о том, что одной из сторон не была предоставлена возможность изложить свое дело.

35. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) высказывается в поддержку пункта 11, который считает уместным. Что касается целесообразности рассмотрения вопроса о слушаниях, что, как представляется, вытекает из вводной части этого раздела, то это положение является излишним, поскольку проведение слушаний практически неизбежно. Поэтому вводную часть этого раздела следует изменить.

36. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) полностью поддерживает мнение представителя Соединенных Штатов о том, что статьи 11 и 12 могут ввести в заблуждение и, как представляется, отражают подход, прямо противоположный предполагаемой гибкости арбитражной процедуры, не говоря уже о том, что они могут создать препятствия для приведения арбитражных решений в исполнение, поскольку создают впечатление, что той или иной стороне не было предоставлено возможности выступить в защиту своей позиции.

37. Г-н КУВШИНОВ (Российская Федерация), полностью соглашаясь с представителем Индии в том, что арбитражная процедура должна включать слушания, считает, что арбитражный суд может проявить гибкость и что не следует исключать возможность, что после начала арбитражного разбирательства стороны решат договориться полюбовно. Тогда надобность в слушаниях отпадет, поскольку арбитрам просто сообщат, что стороны пришли к согласию.

38. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) считает, что пункты 14 и 15 (пункт (iv)) вызывают определенные трудности, учитывая многообразие практики представления записок арбитражному суду. В сущности, хотя и верно, что в некоторых правовых системах сторонам желательно представлять в начале или в конце их устного выступления записку, где кратко изложена их аргументация и содержатся подробные ссылки на вопросы, о которых упоминала заинтересованная сторона, случается, что в этих записках делаются ссылки на вопросы, о которых не упоминалось и не говорилось в ходе слушания или о которых другая сторона слышит впервые.

39. И тогда есть основания спросить, имеют ли стороны право представлять подобные записки, и тем более, если они делают это в конце слушания, поскольку другая сторона из-за этого лишена возможности высказать замечания по их поводу, что, в частности, и приводит к возникновению проблемы неравного отношения к сторонам.

40. К тому же мысль о том, что эти записки могут быть представлены после слушания, похоже, противоречит статье 29 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, согласно которой арбитражный суд, убедившись в том, что стороны больше не будут представлять никаких заявлений, может объявить об окончании слушания. Однако возможное окончание слушания приведет в данном случае к возникновению вопроса о его возобновлении и целого ряда других связанных с этим вопросов.

41. И поэтому делегация Соединенных Штатов предлагает упростить формулировку примечаний, содержащихся в пунктах 14 и 15.

42. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) полностью принимает пункт 11, так как, по его мнению, представление записок призвано облегчить задачу арбитров, и в любом случае другая сторона, присутствующая на слушании, должна иметь возможность представить свой ответ. Что касается пункта 15, то следует заменить термин "выступления" более точным словом "аргументы".

43. Что касается предлагаемой в третьем предложении пункта 17 (пункт (vi)) формулировки, согласно которой председательствующий арбитр может также продиктовать машинистке резюме устных заявлений, то у индийской делегации есть сомнения в том, что поступать подобным образом целесообразно, поскольку на практике машинистки присутствуют на слушаниях и делают записи по их ходу.

44. Г-н КУВШИНОВ (Российская Федерация), напоминая, что речь пока идет о подготовительном совещании, выражает мнение, что пункт (vi) должен главным образом не столько отвечать на вопрос, можно ли представлять записки, сколько определять, можно ли проводить анализ аргументов и представленных стенографических отчетов. По его мнению, в данном случае следовало бы заняться рассмотрением вопроса о проверке стенографических отчетов.

Раздел М

45. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) намерен в первую очередь исправить серьезную ошибку, допущенную в переводе на испанский язык, когда делается ссылка на язык или языки в "vistas" (слушания), тогда как в английском варианте, например, справедливо указывается, что речь идет о языке или языках, подлежащих использованию при разбирательстве. Во-вторых, мексиканская делегация совершенно не согласна с высказанной в первом предложении пункта 2 мыслью о том, что может быть полезно рассмотреть на подготовительном совещании вопрос о том, в каком объеме применять договоренность сторон или практику определения языка и языков арбитражным судом. По сути дела, язык разбирательства определяется либо по общему согласию сторон, либо в ином случае по решению арбитражного суда, который имеет право вести арбитражное разбирательство таким образом, какой он считает надлежащим, при условии соблюдения принципа равенства сторон и предоставления им возможности изложить свои аргументы.

46. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) в свете выступления представителя Мексики задает вопрос, точно ли выражен смысл пункта 2 и в английском варианте. Ведь в этом пункте указывается, что помимо рассмотрения вопроса о том, каким образом производится выбор языка, упор должен быть сделан на объеме или сфере действия соглашения, иначе говоря на вопросе о том, все ли представляемые документы должны быть составлены на языке разбирательства и соглашения. Поэтому и английский вариант также нуждается в уточнении.

47. Г-н БОНЕЛЛ (Италия), рассуждая так же, как и представитель Соединенных Штатов, придерживается мнения, что нужно улучшить текст в целом, так как в данном случае речь идет об очень важном положении, с которым нередко связаны многочисленные трудности.

48. Г-н ИЛЬЕСКАС (Испания) выражает согласие с мексиканской делегацией в том, что в испанском переводе соглашение об используемом языке неверно сводится к слушаниям ("vistas"). В тексте необходимо уточнить, что речь идет, с одной стороны, о том, что решается вопрос, какой язык использовать в разбирательстве в целом, и, с другой стороны, о том, кто должен сделать этот выбор, чего нельзя однозначно понять из пунктов 1 и 2 испанского варианта и, тем более, английского варианта. Поэтому эту часть раздела М следует пересмотреть. Кроме того, пункты 1 и 2 составлены в чрезмерно поучительном тоне, что неуместно в тексте,

рассчитанном на специалистов. К тому же без них можно и обойтись.

49. Наконец, помимо соответствующего примера сопутствующей проблемы, приводимого в пункте 2, возникает основной вопрос о том, должен ли язык разбирательства определяться с самого начала и на кого следует возложить обязанность принятия этого решения.

50. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) отмечает, что вопрос о языке разбирательства тем более важен, что наиболее слабая сторона в случае спора может оказаться в невыгодном положении из-за недостаточного владения языком разбирательства. Делегация Саудовской Аравии предпочла бы, чтобы языком разбирательства считался язык спора, если только стороны не договорятся об ином. За основу следует взять язык сделки, которая является предметом спора, или, если это невозможно, язык, который выберут стороны.

51. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ просит представителя Саудовской Аравии уточнить, что он понимает под языком спора.

52. Г-н АЛЬ-НАССЕР (Саудовская Аравия) отвечает, что речь идет о языке, на котором составлен договор, являющийся предметом спора между двумя сторонами.

Заседание закрывается в 13 час. 05 мин.

Краткий отчет о 539-м заседании

Понедельник, 13 июня 1994 года, 15 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.539]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 15 час. 15 мин.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ: ПРОЕКТ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ В ХОДЕ АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА (продолжение) (A/CN.9/396/Add.1)

Глава III, раздел M

1. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки), которого поддерживает г-н ГО (Сингапур), напоминает, что в процессе подготовки Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ широко обсуждался вопрос о языке разбирательства и что соответствующие руководящие принципы, устанавливаются в статье 17 Регламента. Поэтому Секретариат, возможно, мог бы учесть содержание статьи 17 в процессе пересмотра данного раздела настоящего проекта.

2. Другим аспектом, вызывающим беспокойство у делегации Соединенных Штатов, является порядок перечисления некоторых вопросов в повестке дня. Как в Арбитражном регламенте ЮНСИТРАЛ, так и в Типовом законе порядок, в котором рассматриваются соответствующие вопросы, несколько отличается от того подхода, который использован в перечне возможных тем для подготовительного совещания. Так, например, язык разбирательства является тем вопросом, который рассматривается в Регламенте намного раньше, чем вопросы о свидетельских показаниях, слушаниях и представлении письменных заявлений. Поэтому Секретариат мог бы рассмотреть возможность сохранения того же общего порядка, которому следуют предыдущие документы ЮНСИТРАЛ, с целью обеспечения последовательности и содействия поиску соответствующих норм.

Глава III, раздел N

3. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) считает, что Секретариат при подготовке пересмотренного варианта проекта мог бы упомянуть о том факте, что административная поддержка зачастую предоставляется арбитражными учреждениями. По его мнению, всемирная сеть арбитражных учреждений имеет очень важное значение, и следует признать, что эти учреждения действуют не только независимо, но и в сотрудничестве друг с другом.

Глава III, раздел O

4. Г-н КУВШИНОВ (Российская Федерация) говорит, что в некоторых юридических системах помимо должности секретаря или регистратора арбитражного суда могут существовать другие должности, например, докладчика. Данное лицо активно участвует в процессе информирования судей о сущности рассматриваемых вопросов.

5. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает представителю делегации Российской Федерации указать Секретариату на более адекватный, по его мнению, термин и разъяснить те функции, которые могло бы выполнять лицо, занимающее упомянутую им должность.

Глава III, раздел P

6. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ указывает, что пункт 2 приводится в квадратных скобках, что указывает на то, что Секретариат оставил решение вопроса о целесообразности включения данного пункта в рассматриваемый документ на усмотрение Комиссии.

7. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что целью пункта 2 является предоставить инструкции арбитражным судам о тех факторах, которые следует принимать во внимание. Данный пункт необязательно должен включаться в повестку дня подготовительного совещания; его цель состоит в том, чтобы информировать арбитражные суды о том, что следует делать, или о тех факторах, которые должны учитываться после или в результате проведения подготовительного совещания. По его мнению, включение таких общих рекомендаций в рассматриваемый документ является необязательным. Кроме того, порядок, в котором перечисляются факторы от (a) до (g), создает впечатление, что некоторые из этих факторов являются более важными, чем другие. Так, например, вопрос, касающийся приведения

арбитражного решения в исполнение, упоминается последним, возможно, по причине того, что эти процедуры относятся к заключительному этапу арбитражного разбирательства, однако в любом случае создается впечатление того, что данные факторы перечислены по степени важности. Наиболее правильным решением было бы полностью исключить пункт 2.

Глава III, раздел Q

8. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) предлагает исключить данный вопрос из повестки дня. Во-первых, он не видит цели включения пунктов 1, 2 и 3, касающихся пункта (i) повестки дня. Если арбитражный суд запросит мнения сторон по этому вопросу - что было бы удивительно на столь раннем этапе разбирательства, - то они могут либо не ответить на него, что поставило бы арбитров в неловкое положение, либо начать обсуждение, переходящее в прения. Он задает вопрос о том, как будет проходить процесс, если одна из сторон представит неверную информацию или вообще откажется представить какую-либо информацию.

9. Что касается пункта (ii) повестки дня, то хотя он и не столь решительно возражает против его включения, однако считает, что именно арбитры должны решать данный вопрос или, в соответствии с правовыми системами ряда стран, его решение следовало бы оставить на усмотрение одной из сторон. Поэтому он предпочел бы, чтобы раздел Q не был включен в повестку дня.

10. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) считает, что следует исключить раздел Q из повестки дня. Именно в обязанности арбитров входят ознакомление с действующими императивными положениями и их правильное толкование. Что касается пункта (ii), то решение данного вопроса входит в обязанности сторон. Полномочия арбитров прекращаются после вынесения арбитражного решения, и регистрация этого решения в тех случаях, когда это требуется, обычно является обязанностью сторон. Если предусмотреть иной порядок, то это может способствовать тому, что недостаточно опытные арбитры выступят с подобной инициативой, хотя на практике такая обязанность возникает только после вынесения арбитражного решения.

11. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) также имеет замечания в отношении пунктов 1, 2 и 3, касающихся пункта (i) повестки дня, и считает, что было бы целесообразно исключить их, однако он предпочел бы, чтобы пункт (ii) был сохранен. В некоторых странах по закону требуется, чтобы сам арбитражный суд регистрировал принятые решения. Поэтому, если арбитры из других стран участвуют в арбитражном процессе в государстве, в котором действует такое требование, возникают вопросы о том, что произойдет, если никто их об этом не проинформирует; будут ли они иметь право обращаться к адвокатам для получения такой информации; и кто будет оплачивать издержки, связанные с регистрацией арбитражного решения или выполнением перевода решения в том случае, если он требуется. Эти вопросы будет очень трудно решить на заключительной стадии арбитражного разбирательства, и поэтому их было бы целесообразно уточнить с самого начала. В целом, его делегация выступает за сохранение пункта (ii) раздел Q, что потребует изменения названия этого раздела. Подготовку нового названия можно было бы поручить Секретариату.

Глава III, раздел R

12. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) считает, что, возможно, раздел R было бы лучше включить в отдельную главу проекта руководящих принципов - например, в главу IV - и что в этой новой главе должна приводиться информация, которая была бы аналогична содержанию раздела R в его нынешнем виде и которую следовало бы учитывать в случае многостороннего арбитража.

13. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что многосторонний арбитраж является чрезвычайно сложным вопросом и благодарит Секретариат за проделанную хорошую работу. Тем не менее он считает, что следует исключить ряд положений, в которых арбитрам указывается на определенный порядок рассмотрения дела, поскольку эти вопросы должны решаться в соответствии с обстоятельствами каждого конкретного дела и их рассмотрение следовало бы отложить до того момента, пока в арбитражных кругах не будет достигнуто более широкое согласие в отношении подхода.

14. Выступающий считает, что следует оставить первое предложение и исключить остальную часть пункта 4 начиная со слов: "Первая стадия...". В подпункте 6, помимо уже указанных вопросов, он считает, что в последнем предложении высказывается предположение о том, что сторонам необязательно присутствовать на всех слушаниях. В вопросах многостороннего арбитража ЮНСИТРАЛ следует избегать каких-либо формулировок, позволяющих предположить, что решение вопроса о присутствии на слушаниях не является исключительным правом соответствующих сторон. В целом, при условии исключения этих двух расположений, его делегация согласна с содержанием раздела R.

15. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что было бы целесообразней включить пункты 1, 2 и 3, которые полезны для определения основных функций многостороннего арбитража, во введение к проекту руководящих принципов. Он также считает, что Секретариату следует рассмотреть вопрос о тех последствиях, которые проведение многостороннего арбитража может иметь с точки зрения других частей документа, например, раздела F, касающегося документальных доказательств.

Глава III, раздел T

16. Г-н АБАСКАЛЬ САМОРА (Мексика) говорит, что в проекте руководящих принципов оставлены без внимания некоторые важные моменты; так, например, не упоминается о допустимости и доказательственной силе документов, переданных посредством электронного обмена данными (ЭДИ) или других аналогичных систем. Учитывая расширение использования ЭДИ, этот вопрос будет все чаще возникать в процессе международного арбитража. Секретариату следует учесть результаты работы, проведенной Рабочей группой по электронному обмену данными, с целью включения их надлежащим образом в проект руководящих принципов.

17. Г-н ХОЛЬЦМАНН (Соединенные Штаты Америки) выражает свое полное согласие с мнением делегации Мексики в отношении необходимости учитывать последствия ЭДИ. Другим вопросом, который, по его мнению, следовало бы включить в проект руководящих принципов, является вопрос о связи между сторонами и арбитражным судом, особенно в случае специального арбитража или отсутствия у арбитражного учреждения установленных процедур по этому вопросу, когда стороны могут испытывать затруднения в отношении выбора наиболее уместных средств связи с арбитражным судом. Он считает, что было бы целесообразно, чтобы в списке вопросов повестки дня подготовительного совещания упоминалось о возможности совместного обсуждения арбитрами и сторонами вопроса о наиболее уместных средствах связи между ними.

18. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) излагает вопрос, который возникает в связи с законодательством его страны, согласно которому арбитражное разбирательство прекращается

смертью, отставкой или болезнью арбитра, если иное не предусмотрено соглашением сторон или если эти стороны не дают своего согласия на продолжение арбитража.

19. Г-н СЕКОЛЕЦ (Сектор права международной торговли) говорит, что данный вопрос обычно решается в соответствии с применяемым регламентом; поэтому включать данный вопрос в проект руководящих принципов необязательно.

20. Г-н ДЖОНКМАН (наблюдатель от Постоянной палаты Третейского суда) говорит, что он будет рекомендовать своему учреждению и всем арбитрам использовать руководящие принципы сразу после их опубликования, поскольку он считает, что они могут быть очень важными не только в силу того, что положения, регулирующие арбитраж, обычно недостаточно хорошо разработаны, но и по той причине, что арбитры обычно не имеют достаточного опыта в области международного арбитража.

21. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что, перед тем как перейти к следующему вопросу повестки дня Комиссии, он хотел бы узнать ее мнение о тех шагах, которые следует предпринять в будущем в отношении проекта руководящих принципов. Как уже было решено, Секретариат обобщит результаты первого обсуждения и впоследствии объединит их с итогами работы Конгресса Международного совета по торговому арбитражу (МСТА), который будет проведен в Вене в ноябре 1994 года. Комиссия, возможно, пожелает принять на настоящем этапе решение о том, следует ли эти результаты рассмотреть рабочей группе или группе экспертов, которые могли бы собраться в первом квартале 1995 года, прежде чем они будут представлены двадцать восьмой сессии ЮНСИТРАЛ, которая, вероятно, состоится в Вене в мае 1995 года.

22. Г-н БУРМАН (Соединенные Штаты Америки) говорит, что с учетом хороших результатов нынешнего обсуждения, его делегация изменила свое мнение и считает, что было бы целесообразно создать рабочую группу для того, чтобы она рассмотрела проект руководящих принципов до двадцать восьмой сессии Комиссии в целях содействия завершению рассмотрению ЮНСИТРАЛ данного пункта повестки дня. Однако до принятия этого решения следует учесть, что на следующей сессии ЮНСИТРАЛ, возможно, будет представлено сразу два документа, которые следует рассмотреть в первую очередь и которые посвящены независимым гарантиям и электронному обмену данными. Поэтому было бы желательно, чтобы Секретариат объединил результаты настоящего обсуждения с результатами предстоящего Конгресса МСТА, возможно, с помощью группы экспертов и чтобы в 1995 году с учетом всей проделанной работы Комиссия приняла бы решение о том, является ли целесообразным создание рабочей группы с тем, чтобы ускорить рассмотрение проекта руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства.

23. Г-жа ВЕРРОЛЛ (Соединенное Королевство) поддерживает предложение Соединенных Штатов, поскольку считает, что создавать рабочую группу до двадцать восьмой сессии Комиссии нет необходимости. Секретариат мог бы созвать совещание рабочей группы сразу после завершения ноябрьского Конгресса Международного совета по торговому арбитражу и свести результаты работы в единый документ, который был бы заблаговременно представлен делегациям для тщательного рассмотрения до начала работы двадцать восьмой сессии.

24. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ предлагает, чтобы после рассмотрения документа, который будет подготовлен Секретариатом, делегации представили в письменном виде свои замечания в целях облегчения дальнейшей работы, особенно в том, что касается текста на различных языках.

25. Г-н БОНЕЛЛ (Италия) говорит, что вызывает сожаление тот факт, что только некоторые делегации, помимо делегации его страны, высказали пожелание, чтобы Комиссия приняла решение о процедуре, которой следует придерживаться в будущем в связи с работой над проектом руководящих принципов. Он не согласен с тем, что сейчас не время для принятия решения, а также с увязкой дальнейшей судьбы текста с результатами работы других форумов, таких, как МСТА; такие результаты можно было бы учесть, создав неофициальную рабочую группу. Он считает, что было бы намного более уместно, если Комиссия сама примет решение по данному вопросу.

26. Г-н РЕНГЕР (Германия) говорит, что, поскольку речь не идет о разработке нормативного акта, Комиссии не следует уделять много времени второму прочтению руководящих принципов, а также пытаться выполнять функции редакционной группы. Поскольку уже достигнуто соглашение по принципам, Комиссия должна попытаться завершить обсуждение этого пункта повестки дня на следующей сессии.

27. Г-н ШУКРИ СБАИ (Марокко) говорит, что он удовлетворен теми идеями и мнениями представителей различных правовых сисем, которые были высказаны в Комиссии. Комиссии, поскольку она является законодательным органом, следует попытаться найти компромиссы, что послужит на пользу тем, кто будет использовать процедуру арбитража.

28. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что решение вопроса о целесообразности созыва совещания группы экспертов с целью облегчить и ускорить работу Комиссии на ее следующей сессии передается на усмотрение Секретариата. Затем он закрывает обсуждение Комиссией пятого пункта ее повестки дня: "Международный торговый арбитраж: проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства".

Заседание закрывается в 16 час. 25 мин.

Краткий отчет о 540-м заседании

Среда, 15 июня 1994 года, 10 час. 00 мин.

[A/CN.9/SR.540]

Председатель: г-н МОРАН (Испания)

Заседание открывается в 10 час. 15 мин.

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК: ЗАКУПКИ (продолжение)
(A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4, CRP.3 и CRP.5)

Доклад Редакционной группы (продолжение)
(A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4)

1. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) говорит, что сноска на первой странице документа A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1 лучше отражает позицию его делегации, нежели сноска на первой страницедокумента A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4. Формулировка "который не заменяет ... Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ)" особенно неудачна, поскольку ни ЮНСИТРАЛ, ни Редакционная группа не уполномочены заменять Типовой закон, принятый на предыдущей сессии. Г-н Чатурведи выражает сожаление в связи с тем, что его предложение о включении формулировки, указывающей, что новый текст не затрагивает уже принятый Типовой закон, не прошло. Он также выражает удивление по поводу того, что в последнем предложении этой сноски упоминается Руководство, которое на данной стадии работы представляет собой лишь проект поправок к ранее принятому Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (A/CN.9/393).

2. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) говорит, что цель формулировки, процитированной представителем Индии, состоит как раз в уточнении взаимосвязи между двумя типовыми законами и что слова "который не заменяет" удачно подчеркивают, что новый Типовой закон, включающий услуги, не затрагивает текста Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), принятого на двадцать шестой сессии. Что касается Руководства, о котором говорится в последнем предложении, то речь идет о полном тексте, который Секретариат составит путем сведения воедино документов A/CN.9/393 и A/CN.9/394 с целью включения в ранее принятое Руководство проекта поправок, принятого на нынешней сессии. Таким образом, в этой сноске делается ссылка не только на проект поправок, а на новое Руководство, которое будет включать поправки к ранее принятому ЮНСИТРАЛ Руководству.

3. Г-н УОЛПАС (Соединенные Штаты Америки) поддерживает замечания представителя Секретариата и предлагает Секретариату составить таблицу соответствий между статьями ранее принятого и нового типовых законов. Поскольку нумерация этих статей была изменена и они были расставлены в совершенно другом порядке, это значительно облегчило бы задачу представителей и законодателей.

4. Г-н ГО (Сингапур) предлагает подчеркнуть слова "и услуг" в третьей строке этой сноски, чтобы четко провести различие между названиями двух типовых законов.

5. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) настаивает на своей позиции, состоящей в том, что следовало бы прямо указать, что прежний Типовой закон "не затрагивается", а не использовать слово "заменяет", поскольку речь о замене никогда не шла. Что касается ссылки на Руководство, то она не уместна, поскольку была достигнута договоренность ограничиться рассмотрением добавлений к ранее принятому Типовому закону, с тем чтобы он охватывал и услуги.

6. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) выражает согласие с предложенным текстом с учетом разъяснений представителя Секретариата. В нынешней редакции этот текст не имеет двусмысленностей и фактически снимает обеспокоенность, высказанную представителем Индии.

7. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что при отсутствии возражений он будет считать, что Комиссия хотела бы принять в его нынешнем виде текст сноски на первой странице документа A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4.

8. Предложение принимается.

9. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что сноска к названию статьи 16, название главы III бис, статья 41 тер и статья 41 кватер были изменены в соответствии с пожеланиями делегаций и что эти тексты не должны вызывать возражений.

10. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) хотел бы знать, по какой причине в изменениях, предложенных к статье 41 кватер на английском языке, слова "suppliers and contractors" заменены словами "suppliers or contractors".

11. Г-н ХУНЖА (Сектор права международной торговли) отвечает, что в данном случае Редакционная группа хотела увязать текст статьи 41 кватер с текстом положений, касающихся процедуры торгов и оценки тендерных заявок.

12. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что изменения в статьях 41 сексиес, 41 сексиес бис и 41 сексиес кватер являются чисто редакционными. При отсутствии возражений он будет считать, что Комиссия хотела бы принять документ A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4.

13. Предложение принимается.

Принятие Типового закона и рекомендация
(A/CN.9/XXVII/CRP.5)

14. Г-н БУРМАН (Соединенные Штаты Америки) предлагает заменить в пункте 2 проекта резолюции, содержащегося в документе A/CN.9/XXVII/CRP.5, упоминание о "заинтересованных органах" ссылкой на международные кредитные учреждения и региональные учреждения по финансированию развития. Эти две группы международных учреждений войдут в число основных пользователей Типового закона, и поэтому представляется полезным упомянуть их в этом контексте, если только это не противоречит обычной практике резолюций Организации Объединенных Наций.

15. Г-н ЧАТУРВЕДИ (Индия) спрашивает, является ли второй пункт преамбулы констатацией факта. На его взгляд, в четвертом пункте преамбулы было бы предпочтительно сказать "на нынешней сессии", с тем чтобы снять всякую двусмысленность.

16. Г-н ХЕРРМАНН (Секретарь Комиссии), отвечая представителю Индии, говорит, что формулировка второго пункта преамбулы содержалась в проекте резолюции, принятом на предыдущей сессии, и что Генеральная Ассамблея его приняла. Насколько он знает, соответствующие обстоятельства не изменились.

17. Что касается предложения представителя Соединенных Штатов, то он не считает, что существует какая-либо директива, запрещающая упоминать кредитные или финансовые учреждения в резолюциях Организации Объединенных Наций. Эта возможность оставлена на усмотрение ЮНСИТРАЛ, однако представляется предпочтительным оставить текст в его нынешней редакции и говорить о "правительствах и других заинтересованных органах" без дальнейшего уточнения.

18. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что при отсутствии возражений он будет считать, что Комиссия хотела бы принять проект резолюции, содержащийся в документе A/CN.9/XXVII/CRP.5.

19. Предложение принимается.

Проект пунктов для Руководства по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (A/CN.9/XXVII/CRP.3)

20. Г-н БУРМАН (Соединенные Штаты Америки) выражает свое удовлетворение Секретариату в связи с той оперативностью, с какой был подготовлен текст, призванный заменить сноску к Типовому закону, существо которого было полностью сохранено.

21. Г-н ДЖЕЙМС (Соединенное Королевство) присоединяется к высокой оценке, которую дал работе Секретариата представитель Соединенных Штатов Америки. В отношении этого текста у него лишь есть несущественные оговорки редакционного характера. Так, например, в конце пункта 13 выражение "является нецелесообразным или практически неосуществимым" воспроизводит выражение, использованное в отношении процедуры торгов в прежнем Руководстве. В том Типовом законе слово "нецелесообразным" было использовано именно применительно к закупкам услуг. В соответствии с положениями текста, составляющего отныне статью 16, государства могут избрать метод торгов, если он является более целесообразным, нежели основной метод. Что касается формулировки статьи 13 бис, то она могла бы носить несколько менее директивный характер по отношению к государствам, принимающим Типовой закон. В последнем предложении статьи 13 бис слова "во многих отношениях сходны" выиграли бы от уточнения. Возможно, было бы полезным разъяснить, при каких обстоятельствах государства могли бы пожелать сохранить другие методы, нежели предусматриваемые в статье 17, в частности потому, что основной метод закупки услуг содержит целый ряд обязательных этапов, которые подробно изложены в Типовом законе, в то время как другие методы являются гораздо более гибкими.

22. Г-н ГРИФФИТ (наблюдатель от Австралии) говорит, что слова "во многих отношениях сходны" не означают "идентичны" и что он не может поддержать заявление представителя Соединенного Королевства.

23. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ говорит, что при отсутствии возражений он будет считать, что Комиссия хотела бы принять документ A/CN.9/XXVII/CRP.3.

24. Предложение принимается.

Обсуждение, изложенное в кратком отчете, заканчивается в 11 час. 00 мин.

IV. БИБЛИОГРАФИЯ ПОСЛЕДНИХ РАБОТ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮНСИТРАЛ[1]: ЗАПИСКА СЕКРЕТАРИАТА (A/CN.9/417) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

I. РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА 559

II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ 561

III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА 565

IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ 567

V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ 568

VI. НЕЗАВИСИМЫЕ ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ 570

VII. ЗАКУПКИ 570

VIII. ТРАНСГРАНИЧНАЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ 571

Приложение: Перечень кратких названий правовых текстов ЮНСИТРАЛ, используемых в аннотациях к настоящей библиографии, и полных названий этих документов 571

I. РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

Abascal Zamora, J. M. Aspectos prácticos del derecho de los contratos del comercio internacional : la prensa y los contratos del comercio internacional. Financiero : [sección] guía legal (México, D.F.).

В четырех частях:
I в 14:5A, martes, 1 de marzo de 1994;
II в 14:8A, miércoles, 9 de marzo de 1994
III в 14:7A, miércoles, 16 de marzo de 1994;
IV в 14:6A, miércoles, 23 de marzo de 1994.
Названия отдельных частей: El derecho del comercio internacional. -- Inconvenientes de aplicar las soluciones domésticas a los problemas del comercio internacional. -- La libertad de contratación y el principio de legalidad. -- Qué es eso del arbitraje?
Колонтитул газеты: Financiero, análisis.

Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL. International journal of legal information : International Association of Law Libraries (Washington, D.C.) 23:1:66-98, spring 1995.

Воспроизводится документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/402 от 11 апреля 1994 года.

Bischoff, J. Allgemeine Erfahrungen bei der Rechtsvereinheitlichung in der UNCITRAL. Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht : Schweizerische Vereinigung für internationales Recht (Zürich, Швейцария) 3:5:623-638, 1993.

Название журнала на французском, английском и итальянском языках: Revue suisse de droit international et de droit européen = Swiss review of international and European law = Rivista svizzera di diritto internazionale e di diritto europeo.

Booysen, H. Völkerrecht als Vertragsstatut internationaler privatrechtlicher Verträge. Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht : Max-Planck-Institut (Tübingen, Германия) 59:2:244-257, 1995.

Congreso conmemorativo de la UNCITRAL. Anuario de derecho marítimo : Gobierno Vasco, Departamento de Transportes y Obras Públicas, Escuela de Administración Marítima (Barcelona, Испания) 11:1116-1117, 1993.

Fisher, G. UNCITRAL gives international trade law CLOUT; case-law on UNCITRAL texts. Australian business law review (North Ryde, Австралия) 21:362-367, October 1993.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht.

---

[1] Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ) и соответствующие библиографические ссылки содержатся в документах серии A/CN.9/SER.C/... .

Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Zürich, Швейцария) 66:5:251-256, 1994.

Название журнала на английском и французском языках: Swiss review of business law = Revue suisse de droit des affaires.

В этой статье наряду с другими темами рассматривается деятельность ЮНСИТРАЛ в области независимых гарантий, закупок и электронного обмена данными.

Herrmann, G. United Nations Commission on International Trade Law : text of the statement of Dr. G. Herrmann, Secretary of the Commission, on the work of its twenty-sixth session, Vienna, 1993. В Asian-African Consultative Committee : report of the thirty-third session, held in Tokyo (Japan) from 17 to 21 January 1994 / prepared by the Secretariat. New Delhi : Secretariat, 1994. p. 57-72.

Klein, H. Komisija ujedinjenih naroda za medjunarodno trgovačko pravo. Slobodno poduzetništvo : časopis za poduzetništva i tržišnog gospodarstva (Zagreb, Хорватия) 12/13:387-389, prosinac 1994.

На хорватском языке.

Перевод названия: Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли.

Rechtsprechung zu UNCITRAL-Texten : (Case-law on UNCITRAL-texts; CLOUT). Zeitschrift für europäisches Privatrecht (München, Германия).

В двух частях:

I в 2:2:319-321, 1994;

II в 2:4:694-695, 1994.

Приводится перечень дел на основе документов ППТЮ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1 и A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/2. Будет обновляться в отношении тех дел, которые связаны с текстами ЮНСИТРАЛ, принятыми Германией.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20-21 October 1993 : Buenos Aires, Argentina)

UNCITRAL y el futuro derecho comercial : el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, координатор. Buenos Aires : Depalma, 1994. xiv, 253 p.

Доклады, касающиеся правовых текстов ЮНСИТРАЛ:

I. Торговый арбитраж: UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration : background and salient features / J. Sekolec, p. 3-29. (В приложении воспроизводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год) на испанском языке), p. 31-48). -- Justicia, arbitraje y las reglas UNCITRAL 1985 en la Argentina / S. Le Pera, p. 49-55. -- Otra vez sobre la conveniencia de adoptar la Ley Modelo de 1985 sobre Arbitraje Comercial Internacional de UNCITRAL / A. I. Piaggi, p. 61-67.

II. Международные платежи: UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers / E. E. Bergsten, p. 117-131. -- UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters / E. E. Bergsten, p. 133-145.

III. Государственные закупки: UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods and Construction : background and salient features / J. Sekolec, p. 167-183. -- La Ley Modelo sobre Contratación Pública de la CNUDMI : conveniencia de su adopción por la República Argentina / M. G. Reiriz, p. 185-191. -- El proyecto de Ley Modelo sobre Adjudicación de Trabajos Públicos : conveniencia de su adopción / J.A. Sánchez, p. 197-204. -- La regulación de la contratación pública / T. Hutchinson, p. 205-210. (В приложении воспроизводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (1993 год) на испанском языке),pp. 211-253).

Snijders, H. J. UNCITRAL 25 jaar, een jubileum met een congres over Uniform Commercial Law in the twenty-first century / H.J. Snijders. Tijdschrift voor arbitrage (Zwolle, Нидерланды) 4:122-125, 1992.

Spanogle, J. A., Jr. The arrival of international private law. George Washington journal of international law and economics : National Law Center, George Washington University (Washington, D.C.) 25:2:477-522, 1991.

Особенно полезным при подготовке данной статьи оказался опыт работы автора в качестве главы делегации Соединенных Штатов на сессиях рабочих групп ЮНСИТРАЛ. -- Footnote.

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. ППТЮ; прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ. [Вена: Организация Объединенных Наций], 1993 - .... годы. (A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1-)

По состоянию на декабрь 1994 года изданы следующие номера:

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1 от 17 мая 1993 года;
A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/2 от 4 ноября 1993 года;
A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/3 от 24 мая 1994 года;
A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/4 от 30 авг. 1994 года;
A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/5 от 14 окт. 1994 года.

Документы серии ППТЮ издаются на всех шести официальных языках Организации Объединенных Наций: на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках.

В каждом номере приводятся выдержки из судебных или арбитражных решений, подготовленные национальными корреспондентами; включены библиографические ссылки на первоисточники, а также комментарии правоведов по соответствующим делам.

В настоящее время ППТЮ охватывает следующие тексты: Конвенцию об исковой давности (1974/1980 годы), Конвенцию Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год) и Гамбургские правила (1978 год).

Копии постановлений и арбитражных решений могут быть предоставлены для ознакомления и направлены заинтересованным лицам, если они обратятся с просьбой в секретариат ЮНСИТРАЛ, после уплаты сбора, покрывающего расходы на копирование и почтовое отправление.

В другой серии опубликовано "Руководство для пользователей [ППТЮ]" (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1 от 19 мая 1993 года).

United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) [and its work products]. В B. Colas, ред. Global economic co-operation : a guide to agreements and organizations. Didcot : Management Books 2000, c1994. (ICC Publication ; no. 932)

Статьи, посвященные ЮНСИТРАЛ и результатам ее работы: United Nations Commission on International Trade Law, p. 366-367, 370. -- Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, p. 374-375. -- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, p. 375-376. -- Provisions Concerning a Unit of Account, p. 389. -- Uniform Rules on Contract Clauses for an Agreed Sum Due Upon Failure of Performance, p. 389-390. -- United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes,

p. 396-397. -- UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers, p. 397-398. -- UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, p. 412-413. -- UNCITRAL Arbitration Rules, p. 421-422. -- UNCITRAL Conciliation Rules, p. 422.

II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Abascal Zamora, J. M. La compraventa internacional de mercaderías. Financiero : [sección] guía legal (México, D.F.) 14:5A, miércoles, 11 de mayo de 1994.
Колонтитул газеты: Financiero, análisis.

Adarne Godard, J. Las obligaciones del comprador en la compraventa internacional. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 3:9:471-504, septiembre-diciembre 1992.

Aguiar Júnior, R. R. de. A Convenção de Viena e a resolução do contrato por incumprimento. Revista de informação legislativa : Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas (Brasília, Бразилия) 31:121:211-225, 1994.
В приложениях на португальском языке воспроизводятся соответствующие статьи: I. Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), p. 219-224; II. Бразильского гражданского и торгового кодексов, p. 224-225.

Amato, P. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [CISG] : the open price term and uniform application : an early interpretation by the Hungarian courts. Journal of law and commerce : University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 13:1:1-78, 1993.
Содержание приложения: Interpretive decisions applying CISG, p. 31-78.

Antweiler, C. Beweislastverteilung im UN-Kaufrecht, insbesondere bei Vertragsverletzungen des Verkäufers. Frankfurt am Main : Lang, 1995. 218 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe II, Rechtswissenschaft ; Bd. 1689 = Publications universitaires européennes. Serie II, Droit ; vol. 1689 = European university studies. Series II, Law ; vol. 1689)
Диссертация (докторская) -- Майнцский университет, Германия, 1994 год.
Включена библиография, стр. 201-218.

Barona Vilar, S., C. Esplugues Mota и J. Hernández Martí. La Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. В Contratación internacional / C. Esplugues [Mota] координатор. Valencia : Tirant lo Blanch, 1994. p. 228-294.

Behr, V. Commentary to Journal of Law & Commerce Case I : Oberlandesgericht, Frankfurt am Main [court decision of 17 September 1991 -- 5U 164/90]. Journal of law and commerce : University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 12:271-275, 1993.

Beraudo, J. P. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and arbitration. ICC International Court of Arbitration bulletin : International Chamber of Commerce (Paris, Франция) 5:1:60-64, May 1994.

Bitter, W. и G. Bitter. Wandelungsmöglichkeit des professionellen Käufers und Nachlieferungsrecht des Verkäufers bei aliud-Lieferung : eine Untersuchung zum deutschen und UN-Kaufrecht. Betriebs-Berater : Zeitschrift für Recht und Wirtschaft: Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (Heidelberg, Германия) 35:2315-2326, 1993.

Bonell, M. J. Rassegna giurisprudenziale in tema di vendita internazionale. Diritto del commercio internazionale : pratica internazionale e diritto interno (Milano, Италия) 8:3/4:843-860, luglio-dicembre 1994. (Giurisprudenza commerciale)
В работе приводится обновленная информация к серии докладов о судебных решениях, связанных с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год); предыдущие публикации в этом журнале:
I в 6:2:631-637, luglio-dicembre 1992;
II в 7:3:651-659, luglio-settembre 1993.

Brand, R. A. и H. M. Flechtner. Arbitration and contract formation in international trade : first interpretations of the United Nations Sales Convention. Journal of law and commerce : University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 12:239-260, 1993.
В этой статье рассматривается первое дело в Соединенных Штатах, в ходе которого было уделено существенное внимание Конвенции [Организации Объединенных Наций о купле-продаже], Filanto, S.p.A. v. Chilewich International Corp., [789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992), appeal dismissed, 984 F.2d 58 (2d Cir. 1993)], p. 240 and fn. 6.
См. также ниже Perales Viscasillas, Ma. del P.

Brussel, G. S. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods : a legislative study of the North-South debates. New York international law review : New York State Bar Association (Albany, N.Y.) 6:1:53-74, winter 1993.

Dannemann, G. The United Nations Convention on [Contracts for] the International Sale of Goods. В ero An introduction to German civil and commercial law : with a chapter on company law by Th. Meyding. London : British Institute of International and Comparative Law, 1993. p. 46-54.

Del Duca, L. F. и P. Del Duca. Practice under the Convention on the International Sale of Goods (CISG) : a primer for attorneys and international traders (Part I). Uniform Commercial Code law journal (New York, N.Y.) 27:4: 331-370, spring 1994.
В этой части (I) указываются и анализируются последние судебные решения, а также уделяется особое внимание рассмотрению значения Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) для международной торговли Соединенных Штатов, p. 331; в части II наряду с другими темами будут рассматриваться вопросы заключения договоров, отдельные вопросы, связанные с исполнением договоров, а также новые концепции в отношении средств правовой защиты, p. 362.

Diedrich, F. Voraussetzungen einer Vertragsaufhebung wegen Sachmängeln nach dem Wiener Kaufrecht : Anmerkung zu OLG Frankfurt a.M., Teilurteil vom 18.1.1994 - 5 U 15/93, RIW 1994 S.240. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater international (Heidelberg, Германия) 41:1:11-16, Januar 1995.
См. также ниже Koch, R.

Donner, L. A. Impact of the Vienna Sales Convention on Canada. Emory international law review : Emory University School of Law (Atlanta, Ga.) 6:2:743-751, 1992.

Enderlein, F. и D. Maskow. International sales law : United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods : commentary. New York : Oceana, c1992. xv, 480 p.

Включена библиография и справочный указатель.

В работе дается постатейный комментарий к Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) и к Конвенции об исковой давности (1974/1980 годы).

Ferrari, F. Estudios comparativos en materia de conclusión del contrato en los países de América del Sur con referencias a la Convención de Viena sobre la venta internacional / tr. M. Pastorino de Solari Yrigoyen. Revista del derecho comercial y de las obligaciones (Buenos Aires, Аргентина) 25:145/150:51-84, 1992.

___ L'ambito di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Италия) 893-934, 1994.

___ La rilevanza degli usi nella Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili. Contratto e impresa : dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale (Padova, Италия) 10:239-258, 1994.

___ Prevedibilità del danno e contemplation rule. Contratto e impresa : dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale (Padova, Италия) 9:760-769, 1993.

___ Vendita internazionale di beni mobili. Tomo I, Art. 1-13, Ambito di applicazione - disposizioni generali. Bologna : Zanichelli, 1994. xviii, 242 p. (Commentario del codice civile Scialoja-Branca / a cura di F. Galgano.)

Другое название: Libro Quarto, Delle obbligazioni : Titolo III, Capo I, Della Vendita - Supplemento : Legge II Dicembre 1985 N. 765.

Включена библиография, перечень статей и тематический указатель.

Flesch, K. Der Irrtum über die Kreditwürdigkeit des Vertragspartners und die Verschlechterungseinrede : Anwendbarkeit des BGB neben dem UN-Kaufrecht (CISG) : Auslegung des Paragraphen 321 BGB. Betriebs-Berater : Zeitschrift für Recht und Wirtschaft : Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (Heidelberg, Германия) 49:13:873-876, 1994.

___ Der Irrtum über eine Eigenschaft der gekauften Ware und die Gewährleistung nach dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG). В ее Mängelhaftung und Beschaffenheitsirrtum beim Kauf. 1. Aufl. Baden-Baden : Nomos, c1994. p. 125-158. (Arbeiten zur Rechtsvergleichung ; Bd. 162)

Gabriel, H. D. Practitioner's guide to the [United Nations] Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and the Uniform Commercial Code (UCC). New York: Oceana, 1994. 276 p.

В работе дается постатейный комментарий.

Включены отдельные библиографические ссылки и приложение, содержащее указатель по темам ЕКК с перекрестными ссылками на соответствующие разделы Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

___ The battle of the forms : a comparison of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code : the common law and the Uniform Commercial Law. Business lawyer : American Bar Association, Section of Business Law (Chicago, Ill.) 49:3:1053-1064, May 1994.

Gössler, D. Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen 1980 : CISG; [United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods]. В ее International [sic] : Kaufrecht - Gewährleistung. Köln : Bundesstelle für Aussenhandlesinformation, 1994. p. 88-99, 121-123.

Heilmann, J. Mängelgewährleistung im UN-Kaufrecht : Voraussetzungen und Rechtsfolgen im Vergleich zum deutschen internen Kaufrecht und zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen. Berlin : Duncker und Humblot, 1994. 708 p. (Schriften zum internationalen Recht ; Bd. 67)

Диссертация (докторская) -- Гамбургский университет, Германия, 1992 год (по состоянию на декабрь 1990 года).

Включена библиография.

Höss, S. Der gegenständliche Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts = Contracts to which the CISG is applicable. Augsburg : [s.n.], 1995. vi, 214 p.

На немецком и частично английском языках.

Диссертация (докторская) --Аугсбургский университет, Германия, 1995 год.

Включена библиография.

Huber, P. UN-Kaufrecht und Irrtumsanfechtung : die Anwendung nationalen Rechts bei einem Eigenschaftsirrtum des Käufers. Zeitschrift für europäisches Privatrecht (München, Германия) 2:4:585-602, 1994.

Kassis, A. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne, 11 avril 1980). В его Le nouveau droit européen des contrats internationaux. Paris : Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1993. p. 533-549.

Keil, A. Die Haftungsbefreiung des Schuldners im UN-Kaufrecht im Vergleich mit dem deutschen und US-amerikanischen Recht. Frankfurt am Main : Lang, 1993. xxxviii, 202 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe II, Rechtswissenschaft ; Bd. 1413 = Publications universitaires européennes. Serie II, Droit ; vol. 1413 = European university studies. Series II, Law ; vol. 1413)

Диссертация (докторская) --Бохумский университет, Германия, 1991 год.

Включена библиография, p. vi-xxix.

Koch, R. Zur Bestimmung des Begriffs der wesentlichen Vertragsverletzung im UN-Kaufrecht im Falle der Lieferung nicht vertragsgemässer Ware : zugleich Anmerkung zum Urteil des OLG Frankfurt a.M., RIW 1994 S.240 f. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater international (Heidelberg, Германия) 41:2:98-100, Februar 1995.

Комментарий к решению суда Oberlandesgericht Frankfurt a.M., в котором затрагиваются вопросы, связанные с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), и выдержки из которого были опубликованы в этом журнале; 40:3:240-241, März 1994.

См. также выше Diedrich, F.

Ludwig, K. S. Der Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhältnis von Common Law und Civil Law : dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands. Wien: Lang, 1994. xxiv, 445 p. (Studien zum vergleichenden und internationalen Recht = Comparative and international law studies ; Bd. 24)

Диссертация (докторская) --Хайдельбергский университет, Германия, 1994 год.
Включен перечень дел и библиография.

Luzzatto, R. Vendita : diritto internazionale privato : la Convenzione di Vienna del 1980. В Enciclopedia del diritto / F. Santoro-Passarelli, директор. Milano : Giuffrè, 1993. p. 507-514.

Marchand S. Les limites de l'uniformisation materielle du droit de la vente internationale : mise en oeuvre de la Convention des Nations Unies du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises dans le contexte juridique suisse. Bâle : Helbing & Lichtenhahn, 1994. 329 p. (Collection Genèvoise)
В нижней части титульного листа: Faculté de droit de Genève.
Диссертация (докторская), no. 696 -- Женевский университет, Швейцария, [1994 год?].
Включена библиография и тематический указатель.

Marzorati, O. J. Venta internacional de mercaderías : Convención de Viena de 1980. В его Derecho de los negocios internacionales. Buenos Aires : Astrea, 1993. p. 45-159.

Memmo, D. La "sede di affari" secondo la disciplina uniforme sulla vendita internazionale nella più recente giurisprudenza della Corte federale tedesca. Rivista trimestrale di diritto e procedura civile (Milano, Италия) 2:755-761, 1983.

Merkt, H. Internationaler Unternehmenskauf und Einheitskaufrecht. Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft : Archiv für internationales Wirtschaftsrecht (Heidelberg, Германия) 93:2:353-378, November 1994.

Müller, H. и H.-H. Otto. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge (UN-Kaufrecht/CISG). В их Allgemeine Geschäftsbedingungen im internationalen Wirtschaftsverkehr. Neuwied : Luchterhand, c1994. p. 27-43.

Muguillo, R. A. Contrato de compraventa, contratos "a precio abierto" y "a fijar precio" en nuestro derecho y en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CCVIM) de Vienna 1980. Estudios de derecho comercial : Instituto de Derecho Comercial, Económico y Empresarial, Colegio de Abogados de San Isidro (Buenos Aires, Аргентина) 7:93-109, 1991.

Murray, J. E. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods : a primer. В его Murray on contracts. 3rd ed. Charlottesville, Va.: Michie Company, c1990. p. 871-903.

Nachrichten aus dem Bundesministerium der Justiz : Nichtgeltung des UN-Verjährungsabkommens im Bundesgebiet .... Jahrbuch für italienisches Recht : Vereinigung für den Gedankenaustausch zwischen Deutschen und Italienischen Juristen e. V. (Heidelberg, Германия) 211:1993.

Nebot Monne, G. L'adhesion de l'Espagne à la Convention de Vienne : le contrat de vente internationale de marchandises et les divers modes de paiement. Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation : Centre français du commerce extérieur (Paris, Франция) 5:1021-1027, 1994.

Nicholas, B. The United Kingdom and the Vienna Sales Convention : another case of splendid isolation? Roma : Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1993. 9 p. (Saggi, conferenze e seminari / Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero ; 9)

Nicoll, C. C. и W. Mapp. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods : the Vienna Sales Convention 1980. New Zealand law journal (Wellington, Новая Зеландия).
В двух частях:
I в 8:305-308, August 1993;
II в 9: 316-320, September 1993.
Названия отдельных частей: The Vienna Sales Convention 1980 / C. C. Nicoll. -- Obligations under the contract and remedies for breach / W. Mapp и C. C. Nicoll.

Niggemann, F. Erreur sur une qualité substantielle de la chose et application de la Convention sur la vente internationale de marchandises (C.V.I.M.) = Error about a substantial quality of the goods and application of the Convention on the International Sale of Goods (CISG). Revue de droit des affaires internationales : Forum Européen de la communication (Paris, Франция) 4:397-415, 1994.
Название журнала на английском языке: International business law journal.
На английском и французском языках.

Patti, S. Silenzio, inerzia e comportamento concludente nella Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili. В Il contratto : silloge in onore di Giorgio Oppo. Volume I, Profili generali. Padova : CEDAM, 1992. p. 227-238.
Эта статья была ранее опубликована в Rivista del diritto commerciale e del diritto generale delle obbligazioni (Roma, Италия) 89:135-147, marzo-aprile, 1991.

Perales Viscasillas, Ma. del P. La perfección por silencio de la compraventa internacional en la Convención de Viena de 1980. Derecho de los negocios (Madrid, Испания) 6:52: 9-14, enero 1995.
В этой статье рассматривается первое дело в Соединенных Штатах, в ходе которого было уделено существенное внимание Конвенции [Организации Объединенных Наций о купле-продаже], Filanto, S.p.A. v. Chilewich International Corp., 789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992), appeal dismissed, 984 F.2d 58 (2d Cir. 1993).
См. также выше Brand, R. A.

Piltz, B. Anwendbares Recht in grenzüberschreitenden Kaufverträgen : (zu OLG Köln, 16.10.1992 -- 19 U 118/92, ... und OLG Köln, 2.10.1992 -- 19 U 28/92, ...). IPRax : Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts (Bielefeld, Германия) 14:3:191-193, Mai/Juni 1994.
Комментарии к двум судебным решениям, в которых затрагиваются вопросы, связанные с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год); резюме этих решений, p. 210-213 and 213-216.

Puget, F. Le navire et la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises (C.V.I.M.) : quelques reflexions. В Études en hommage au professeur Mircea Mateesco-Matte. Annuaire de droit maritime et aéro-spatial : Université de Nantes, Centre de droit maritime et aérien (Paris, Франция) 12:299-305, 1993.

Recent developments : CISG; Convention on the International Sale of Goods. Journal of law and commerce : University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 13:2:371-379, spring 1994.

В этой работе приводится "список государств - участников КМКПТ и их заявлений", в предисловии к которому указывается на намерение ежегодно посвящать часть одного номера переводу иностранных судебных решений, содержащих толкования Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), а также комментариям к таким решениям.

Rechtsprechung zum Wiener Kaufrecht / Bericht des national correspondent für die Schweiz (Bundesamt für Justiz). Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht : Schweizerische Vereinigung für internationales Recht (Zürich,Швейцария) 3:653-668, 1993.

Название журнала на французском, английском и итальянском языках: Revue suisse de droit international et de droit européen = Swiss review of international and European law = Rivista svizzera di diritto internazionale e di diritto europeo.

Rosenberg, M. N. The Vienna Convention : uniformity in interpretation for gap-filling : an analysis and application. Australian business law review (North Ryde, Австралия) 20:442-460, 1992, 1993 printing.

Scintillae iuris : studi in memoria di Gino Gorla. Tomo II, Dialogo tra ordinamenti, diritto dei commerci e diritto europeo, iura naturalia e diritti fondamentali. Milano : Giuffrè, 1994. 3 vols.

Доклады, посвященные Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год): Il diritto uniforme sulla vendita e lo Uniform Commercial Code nord-americano : due modelli a confronto / M. J. Bonell, p. 1189-1213. -- Lettera di credito e compravendita internazionale / S. M. Carbone и A. D'Angelo, p. 1215-1248. -- Wiener Kaufrechtsübereinkommen und Anfechtung wegen Eigenschaftsirrtums / K. H. Neumayer, p. 1267-1277. -- Vizi della cosa venduta, Convenzione di Vienna e comparazione giuridica / F. Ziccardi, p. 1373-1395.

Shinn, A. M., Jr. Liabilities under article 42 of the United Nations Convention on the International Sale of Goods. Minnesota journal of global trade : University of Minnesota Law School (Minneapolis, Minn.) 2:115-142, 1993.

Smart, C. P. Formation of contracts in Louisiana under the United Nations Convention for the International Sale of Goods. Louisiana law review : Louisiana University Law School (Baton Rouge, La.) 53:1339-1355, 1993.

Vékás, L. UN-Kaufrechtsübereinkommen und Vertragsgerichtsstand des EuGVÜ. В Ein internationales Zivilverfahrensrecht für Gesamteuropa : EuGVÜ, Lugano-Übereinkommen und die Rechtsentwicklungen in Mittel- und Osteuropa : Länderberichte, Modellvergleich, Erfahrungen : Beiträge und Diskussionen des Symposiums 1991 in Heidelberg mit einschlägigen Materialien im Anhang / E. Jayme, ред. Heidelberg : Müller, 1992. p. 221-232.

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: комментарий/редактор: В.Т. Кулешова; авторский коллектив: М.М. Богуславский и др., Москва, "Юридическая литература", 1994 год. 316 страниц.

В работе дается постатейный комментарий к Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

В приложении воспроизводится текст Конвенции на английском, испанском, русском и французском языках.

Включены библиографические ссылки.

Vida, A. Garantie du vendeur et propriété industrielle : les "vices juridiques" dans la vente internationale de marchandises (Convention de Vienne). Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique (Paris, Франция) 47:1:21-36, janvier-mars 1994.

Vilus, J. Quality and quantity control of goods : inspection contracts in the international sale of goods = Contrôle quantitatif et qualitatif des marchandises : les contrats d'inspection dans la vente internationale de marchandises. Uniform law review : UNIDROIT (Roma, Италия) I:70-183, 1992, 1994 printing.

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme.

На английском и французском языках на развороте.

Will, M. R. International sales law under CISG; the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) : the first hundred decisions. Genève : Université de droit allemand, Faculté de droit, 1994. 44 p. (Schriftenreihe deutscher Jura-Studenten in Genf ; 10 = Cahiers des étudiants allemands en droit à Genève ; 10 = Quaderni degli studenti tedeschi di giurisprudenza a Ginevra ; 10)

В работе приводится аннотированная библиография судебных решений из различных правовых систем, в которых затрагиваются вопросы, связанные с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

Winship, P. The United Nations Sales Convention : a bibliography of English-language publications. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 28:2:401-423, summer 1994.

___ The Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods : the United States adopts UNCITRAL's first-born. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 28:4:1071-1081, winter 1994.

Zhang, X. Die Rechtsmängelhaftung des Verkäufers nach UN-Kaufrecht im Vergleich mit deutschem, englischem, US-amerikanischem und Haager Einheitlichem Kaufrecht. Starnberg : Druckerei U. Novotny, 1994. xxvi, 235 p.

Диссертация (докторская) --Тюбингенский университет, Германия, 1994 год.

Включена библиография и перечень дел.

Zhong wei touzi fa bijiao / Y. B. Zheng, гл. ред. Shanghai : Tongji daxue chubanshe, 1993. 613 p.

Перевод названия: "Законы Китая об иностранных инвестициях: сравнение с законами других стран".

Глава 8. Управление внешней торговлей/С.К. Фу, p. 269-272 (Раздел 5. Законы, применимые к международным экономическим договорам; в частности: Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год)).

В приложении дается обзор законов об иностранных инвестициях 81 страны и территории.

На китайском языке.

III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА

Abascal Zamora, J. M. ¿Qué es eso del arbitraje? Aspectos prácticos del derecho de los contratos del comercio internacional : la prensa y los contratos del comercio internacional. Financiero : [sección] guía legal (México, D.F.) 14:6A, miércoles, 23 de marzo de 1994.
Колонтитул газеты: Financiero, análisis.

Aboul-Enein, M. An outline of the principles of the new Egyptian law on arbitration. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:6:129-131, June 1994.
Название по расширенному содержанию: Egypt enacted its long-awaited new arbitration law based on the UNCITRAL Model Arbitration Law (1985).

Anderson III, H. E. Applicable arbitration rules for maritime disputes in Australia and Hong Kong. University of San Francisco maritime law journal : Admiralty and Maritime Law Society (San Francisco, Calif.) 6:2:387-421, spring 1994.
Дополнения включают: A. UNCITRAL Model Arbitration Law (1985), art. 1, p. 405-406. -- B. Main features of SMART; Sydney Maritime Arbitration Rules and Terms (1991), p. 421.

Bahrain adopts UNCITRAL Model Law. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:12:280, December 1994.
Название по расширенному содержанию: Bahrain adopted a new arbitration law based on the UNCITRAL Model Law.

Berger, K. P. UNCITRAL Modell-Gesetz. UNCITRAL- Schiedsgerichtsordnung. В его Internationale Wirtschaftsschiedsgerichtsbarkeit : verfahrens- und materiellrechtliche Grundprobleme im Spiegel moderner Schiedsgesetze und Schiedspraxis. Berlin : de Gruyter, 1992. p. 33-41, 45-47. (Recht des internationalen Wirtschaftsverkehrs ; Bd. 10)

Blessing, M. Draft UNCITRAL Guidelines for Preparatory Conferences : Bericht des Präsidenten [der Schweizerischen Vereinigung für Schiedsgerichtsbarkeit]. Bulletin ASA: Association suisse de l'arbitrage (Bâle, Швейцария) 12:2:176-178, 1994.
В докладе делается ссылка на документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/396 и Add.1, в котором излагается "Проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства" (1994 год).

Boo, L. Singapore adopts modified UNCITRAL Model Law. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:12:279-280, December 1994.
Название по расширенному содержанию: Singapore adopted a slightly modified version of the UNCITRAL Model Arbitration Law.

Butler, D. South African arbitration legislation : the need for reform. Comparative and international law journal of Southern Africa (Pretoria, South Africa) 27:2:118-163, July 1994.
Название журнала на африканс, испанском, французском и немецком языках: Tydskrif vir regsvergelyking en internasionale reg van Suidelike Afrika = Jornal de direito comparativo e internacional para os países do Sul da África = Journal de droit comparé et international des pays de l'Afrique Australe = Zeitschrift für Rechtsvergleichung und internationales Recht des südlichen Afrika.

Christie, R. H. Arbitration : party autonomy or curial intervention. South African law journal (Cape Town, South Africa).
В трех частях:
I в 111:1:143-151, February 1994;
II в 111:2:360-372, May 1994;
III в 111:3, August 1994.
Названия отдельных частей: The historical background. -- International commercial arbitrations. -- Domestic arbitrations.

Ehrat, F. R. Diskussion über das UNCITRAL-Projekt betreffend Guidelines for Preparatory Conferences in Arbitral Proceedings : ICCA International Arbitration Congress (12th : 3-6 November 1994 : Vienna, Austria), Working Group I : Planning Efficient Arbitration Proceedings. Bulletin ASA: Association suisse de l'arbitrage (Bâle, Швейцария) 12:3/4:467-471 and 473, 1994.
В докладе делается ссылка на документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/396 и Add.1, в котором излагается "Проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства" (1994 год).

Fillion-Dufouleur, B. и P. Leboulanger. Le nouveau droit égyptien de l'arbitrage. Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris, Франция) 4:665-682, 763-781, octobre-décembre 1994.
В приложении воспроизводится текст нового египетского закона об арбитраже в переводе на французский язык под следующим названием: Loi no. 27 du 21 avril 1994 portant promulgation de la loi relative à l'arbitrage en matière civile et commerciale, p. 763-781.

Fouchard, P. Bahreïn se dote d'une législation sur l'arbitrage : information. Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris, Франция) 4:790-791, 782, octobre-décembre 1994.
В приложении воспроизводится текст нового закона об арбитраже Бахрейна в переводе на французский язык под следующим названием: Décret-loi no. 9/1994 portant promulgation de la loi sur l'arbitrage commercial international / A. Hamid El Ahdab, p. 782.

___ Une initiative contestable de la CNUDCI : à propos du projet de "Directives pour les conférences préparatoires dans le cadre des procédures arbitrales". Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris, Франция) 3:461-477, juillet-septembre 1994.
В статье делается ссылка на документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/396 и Add.1, в котором излагается "Проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства" (1994 год). Выдержки из этой статьи воспроизводятся в Bulletin ASA: Association suisse de l'arbitrage (Bâle, Швейцария) 12:3/4:369-382, 1994.

Germany looking to adopt UNCITRAL Model Law : arbitration note. International arbitration report (Wayne, Pa.) 9:5:15, May 1994.

Goleva, P. Bulgarien. Änderungen und Ergänzungen des Gesetzes über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit : Textdokumentation mit Einführung. Wirtschaft und Recht in Osteuropa (München, Германия) 53-54, 1994.

Hachem, M. L. L'arbitrage international dans le nouveau Code de l'arbitrage tunisien. Rivista dell'arbitrato : Associazione italiana per l'arbitrato (Milano, Италия) 4:3:599-607, 625-644, 1994.

В приложении воспроизводится текст нового закона об арбитраже под следующим названием: Loi no. 93-42 du 26 avril 1993, portant promulgation du Code de l'arbitrage, p. 625-644.

Herrmann, G. An international view of Quebec's new arbitration law. В Conference New Legislation on Arbitration and Professional Perspectives = Colloque le nouveau droit de l'arbitrage et les perspectives professionelles. Québec : Quebec National and International Commercial Arbitration Centre, 1987. p. 11-15.

___ The arbitration agreement as the foundation of arbitration and its recognition by the courts. В International Arbitration Congress (11th : 1993 : Bahrain). International arbitration in a changing world / общ. ред. A. van den Berg with the cooperation of the T.M.C. Asser Instituut. Deventer : Kluwer International Law and Taxation Publishers, c1994. p. 41-50. (International Council for Commercial Arbitration congress series ; no. 6)

Hoagland, A. C., Jr. Mexico enacts arbitration law based on UNCITRAL Model. Revue de droit des affaires internationales : Forum Européen de la communication (Paris, Франция) 3:360-361, 1994.

Название журнала на английском языке: International business law journal.

Hobér, K. The new Draft Swedish Arbitration Act : commentary. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:8:180-181, 194-202, August 1994.

Название по расширенному содержанию: Sweden is considering a new draft arbitration law, including important provisions on arbitrability, procedures, awards, and judicial review.

В приложении воспроизводится текст нового шведского законопроекта об арбитраже, p. 194-202. Как указывается в проекте, существует весьма небольшое количество существенных или значительных различий между этим проектом и Типовым законом ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год), p. 180.

Hrvatsko arbitražno savjetovanje (1st : 9-10 December 1993 : Zagreb, Хорватия) M. Dika, M. Giunio и A. Uzelac, ред. Medjunarodna trgovačka arbitraža u Hrvatskoj i Sloveniji. Zagreb : Hrvatska gospodarska komora, 1993. 160 p. (Zbornik radova)

Перевод названия по резюме: Международный торговый арбитраж в Хорватии и Словении, p. 28.

Перед названием: Stalno izbrano sudište pri Hrvatskoj gospodarskoj komori = Постоянный арбитражный суд при Экономической палате Хорватии.

Состоит из докладов для семинара на хорватском языке с резюме на английском языке.

Hungary and Kenya move towards adoption of the Model Law. World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:11:259, November 1994.

Название по расширенному содержанию.

Названия кратких примечаний: Hungarian Parliament considering new arbitration law. -- Model Law urged at Kenyan Conference [on International Trade Law (12-15 September 1994, Nairobi)].

Hungary finalizes adoption of UNCITRAL Law. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 6:2:31, February 1995.

Название по расширенному содержанию: Hungary adopted a new arbitration law based on the UNCITRAL Model Arbitration Law (1985).

Kaplan, N. Hong Kong arbitration : a model for arbitration : Hong Kong four years experience in arbitration under the Model Law .... Asia law : the journal for Asia regional counsel (Hong Kong) 1:23-27, January/February 1995.

Kaplan, N., J. Spruce и M. J. Moser. Hong Kong and China arbitration : cases and materials. Hong Kong : Butterworths, 1994. lxv, 843 p.

Включена библиография, перечни (дел, правил и конвенций, законодательства), 37 дополнений и тематический указатель. В некоторых дополнениях воспроизводятся правовые тексты/документы ЮНСИТРАЛ в этой области.

Kurki-Suonio, R. L'influence sur la nouvelle loi finlandaise de la loi-type CNUDCI. Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris, Франция) 3:499-504, juillet-septembre 1994.

Lalive, P. De la fureur réglementaire. Bulletin ASA; Association suisse de l'arbitrage (Bâle, Швейцария) 12:2:213-219, 1994.

В докладе делается ссылка на документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/396 и Add.1, в котором излагается "Проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства" (1994 год).

Lebedev, S. Russia. New laws on international arbitration. Rivista dell'arbitrato : Associazione italiana per l'arbitrato (Milano, Италия) 3:4:589-595, 1993.

Включает резюме на итальянском языке, p. 594-595.

Lim, C. C. Singapore arbitration : remodelling the Model Law. Asia law : the journal for Asia regional counsel (Hong Kong) 1:28-31, January/February 1995.

Locknie, H. The adoption of the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration in Singapore. Singapore journal of legal studies : Faculty of Law, National University of Singapore (Singapore) 387-416, December 1994.

Passer-Muslin, J. Ukrainian law on arbitration. Parker School journal of East European law : Parker School of Foreign and Comparative Law (New York, N.Y.) 1:3:433-436, 1994.

Potter, R. B. The coming age of the UNCITRAL Model Law [on International Commercial Arbitration] in Canada. Canadian business law journal (Agincourt, Ont.) 24:3:429-434, February 1995.

Название журнала на французском языке: Revue canadienne du droit de commerce.

Rawding, N. ADR; alternative dispute resolution : Bermuda's International Conciliation and Arbitration Act 1993. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, Соединенное Королевство) 10:1:179-184, November 1994.

В акте 1993 года Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год) принимается в качестве закона, а Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (1980 год) указывается лишь в качестве исходного текста, но не в качестве закона. В дополнении воспроизводятся выдержки из этого акта, касающиеся

согласительной процедуры, т.е. Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ (1980 год), p. 104-109.

Rosen, J. A. Arbitration under private international law : the doctrines of separability and compétence de la compétence. Fordham international law journal : Fordham University School of Law (New York, N.Y.) 17:3:599-666, 1994.

Schlosser, P. Bald neues Recht der Schiedsgerichtsbarkeit in Deutschland? Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater international (Heidelberg, Германия) 40:9:723-728, September 1994.

Sekolec, J. The need for modern and harmonized regime for international arbitration. Croatian arbitration yearbook : Croatian Chamber of Commerce, Permanent Arbitration Court (Zagreb, Хорватия) 1:27-49, 1994.

___ Update on UNCITRAL Guidelines on Preparatory Conferences in Arbitration. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:11:256-257, 1994.

В этой краткой заметке рассказывается о ходе работы над первым проектом руководящих принципов ЮНСИТРАЛ для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства, A/CN.9/396 и Add.1, от 30 марта 1994 года.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20-21 October 1993 : Buenos Aires, Argentina)
UNCITRAL y el futuro derecho comercial : el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, координатор. Buenos Aires : Depalma, 1994. xiv, 253 p.

Доклады, посвященные правовым текстам ЮНСИТРАЛ в области торгового арбитража: UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: background and salient features / J. Sekolec, p. 3-29. (В приложении воспроизводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год) на испанском языке, p. 31-48). -- Justicia, arbitraje y las reglas UNCITRAL 1985 en la Argentina S. Le Pera, p. 49-55. -- Otra vez sobre la conveniencia de adoptar la Ley Modelo de 1985 sobre Arbitraje Comercial Internacional de UNCITRAL / A. I. Piaggi, p. 61-67.

Semple, W. G. The UNCITRAL Model Law and provisional measures in international commercial arbitration. Arbitration and dispute resolution law journal (London, Соединенное Королевство) 4:269-289, December 1994.

Эта статья была ранее опубликована в Revue de droit des affaires internationales : Forum Européen de la communication (Paris, Франция) 6:765-781, 1993.

Steyn, Sir J. England's response to the Model Law of Arbitration : 1993 Freshfields arbitration lecture. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London, Соединенное Королевство) 60:3:184-193, August 1994.

Tenenbaum, M. International arbitration of trade disputes in Mexico : the arrival of the NAFTA and the new reforms to the commercial code. Journal of international arbitration (Geneva, Швейцария) 12:1:53-78, March 1995.

Treviño, J. C. The new Mexican legislation on commercial arbitration. Journal of international arbitration (Geneva, Швейцария) 11:4:5-39, December 1994.

В приложении воспроизводится неофициальный перевод нового закона на английский язык, подготовленный министерством торговли и развития Мексики, p. 30-39.

Uff, J. и D. Keating. Should England reconsider the UNCITRAL Model Law or not? Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, Соединенное Королевство) 10:2:179-184, 1994.

Ukraine adopts UNCITRAL Model Law. World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:6:131, June 1994.

Название по расширенному содержанию: Ukraine enacted a new arbitration law based on the Model Law and resembling Russia's recent arbitration law.

Wetter, G. The draft new Swedish Arbitration Act : the 'presentation' of June 1994. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London, Соединенное Королевство) 10:4:407-442, 1994.

Комитет, которому было поручено разработать новый закон об арбитраже, уделил особое внимание конкретным положениям Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год); в проекте закона указывается, что по существу имеется лишь ограниченное число значительных или существенных различий между этим законом и типовым законом ЮНСИТРАЛ.
В дополнении воспроизводится проекта закона на английском языке, p. 429-443.

Zhong wei touzi fa bijiao / Y. B. Zheng, гл. ред. Shanghai : Tongji daxue chubanshe, 1993. 613 p.

Перевод названия: "Законы Китая об иностранных инвестициях: сравнение с законами других стран". Глава 13. "Урегулирование споров в области международных инвестиций/С.Ц. Лю, p. 401-430; в частности, сопоставление с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ (1976 год).
В дополнении дается обзор законов об иностранных инвестициях 81 страны и территории.
На китайском языке.

Zivy, I. La nouvelle loi sur l'arbitrage au Mexique. Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris, Франция) 2:295-319, 405-420, 1994.

В приложении воспроизводится новый закон Мексики об арбитраже в переводе на французский язык под следующим названием: Loi sur l'arbitrage du 22 juillet 1993 / I. Zivy и A. Perrot, p. 405-420.

IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Achard, R. Les Règles de Hambourg à nouveau mises en examen. Droit maritime français : Société du journal de la Marine marchande (Paris, Франция) 46:254-258, 1994.

Ansieta Núñez, A. Las Reglas de Hamburgo y las modificaciones al libro III del Código de comercio chileno. Anuario de derecho marítimo : Gobierno Vasco, Departamento de Transportes y Obras Públicas, Escuela de Administración Marítima (Barcelona, Испания) 11:471-479, 1993.

Beelen, A. van и M. A. van de Laarschot. Van Den Haag naar Hamburg : van oude verdragen, de dingen die voorbijgaan. Weekblad voor privaatrecht, notariaat en registratie : Koninklijke Notariele Broederschap ('S-Gravenhagen, Нидерланды) 124:6113:819-826, 1993.

Bonassies, P. Rapport sur les Règles de Hambourg présenté au Conseil supérieur de la Marine marchande [par l'Association française du droit maritime]. Droit maritime français : Société du journal de la Marine marchande (Paris, Франция) 46:243-253, 1994.

В работе дается постатейный анализ Гамбургских правил (1978 год); текст Правил не воспроизводится.

Camarda, G. La Convenzione sulla responsabilità dei gestori di terminali di trasporti : una verifica preventiva di costituzionalità. Diritto del commercio internazionale, pratica internazionale e diritto interno (Milano, Италия) 8:2:269-314, aprile-giugno 1994. (Giurisprudenza commerciale)

Включена библиография, p. 270-271 (fn. 1).

Carbone, S. M. Il ruolo e la normativa uniforme dell'operatore terminalista. Rivista di diritto internazionale privato e processuale (Padova, Италия) 29:265-282, 1993.

Delwaide, L. The Hamburg Rules : a choice for the EEC? Diritto marittimo : Rivista trimestrale di dottrina, giurisprudenza, legislazione italiana e straniera (Genova, Италия) 96:74-94, 1994.

В этой работе приводится резюме выступлений на международном коллоквиуме, организованном Европейским институтом морского и транспортного права 18 и 19 ноября в Антверпенском университете.

См. ниже Hamburg Rules : a choice for the EEC?

Hamburg Rules: a choice for the EEC? International Colloquium held on 18 and 19 November 1993 / F. Berlingiere и др. Antwerpen : MAKLU Uitgevers, 1994. 239 p.

В верхней части обложки: European Institute of Maritime and Transport Law.

Включена библиография.

Резюме выступлений см. выше L. Delwaide.

Hamburg Rules (1978) United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg Rules). [Vienna, Austria] : United Nations, 1994. iv, 30 p.

Сопровождается подготовленными секретариатом ЮНСИТРАЛ пояснительными примечаниями к Конвенции Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург), p. 21-30, которые были ранее изданы в документе A/CN.9/306.

Эта брошюра имеется также на французском и испанском языках.

Аутентичные тексты Конвенции (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках) см. в приложении к документу A/CONF.89/13.

Harten, D. J. Das internationale Übereinkommen über die Haftung der Terminal Operators im internationalen Handelsverkehr und seine Anwendbarkeit auf die deutschen Güterumschlagsbetriebe. Hamburg : Luchterhand, 1993. xli, 271 p. (Schriften zum Transportrecht. Kommentator Verkehrsrecht)

Диссертация (докторская) --Гамбургский университет, Германия, 1993 год.

Включена библиография, p. xv-xxxi, и приложение, содержащее отдельные соответствующие правовые тексты; в приложениях I и II воспроизводится Конвенция об операторах транспортных терминалов (1991 год) на английском и немецком языках, p. 209-222 и 223-237, соответственно.

Honnold, J. O. Porteadores transoceánicos y carga : claridad y equidad : La Haya o Hamburgo? / пер. P. J. Baena, Derecho de los negocios (Madrid, Испания) 7:53:1-15, febrero 1995.

Перевод его же работы: Ocean carriers and cargo : clarity and fairness : Hague or Hamburg? Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 24:1: 75-109, January 1993.

Illescas Ortiz, R. Régimen jurídico de la responsabilidad en el ámbito del transporte marítimo : derechos nacionales y convenios internacionales. В Estudios sobre el aseguramiento de la responsabilidad en la gran empresa : [XXV aniversario de MUSINI; Mutua de Seguros del Instituto Nacional de Industria] / dirigidos por F. Sánchez Calero. Madrid : MUSINI, 1994. p. 701-722.

Joko-Smart, H. M. From the Hague to Freetown via Hamburg, towards modern uniform rules for international sea transport. Sierra Leone law journal : University of Sierra Leone (Freetown, Сьерра-Леоне) 1:1:7-25, November 1994.

Morán Bovio, D. Los límites del período de la responsabilidad del porteador en las Reglas de Hamburgo. В Estudios Homenaje al Profesor Aurelio Menéndez Menéndez (в печати), 28 p.

В этой статье, подготовленной для сборника, посвященного памяти проф. А. Менендеса Менендеса, рассматриваются вопросы, связанные со статьей 4 Гамбургских правил (1978 год).

Перепечатано.

Ramberg, J. и E. Vincenzini. La Convenzione sulla responsabilità degli operatori di "transport terminals" nel commercio internazionale (Vienna, giugno 1989). Diritto dei trasporti (Padova, Италия) 2:121-126, 1990. (Collana di diritto dei trasporti / Istituto di diritto della navigazione (Roma, Италия). Sezione attualita ; 6)

The Treaty on Terminal Operator Liability in International Trade / P. B. Larsen и др. Journal of maritime law and commerce (Cincinnati, Ohio) 25:3:339-392, July 1994.

United Nations Convention on the Liability of Operators of Transport Terminals in International Trade. Multimodal transport newsletter : UNCTAD Services Development Division (Geneva, Швейцария) 6:6-7, August 1993.

Vincenzini, E. Una realtà portuale e una figura giuridica nascente : il terminal operator. Diritto dei trasporti (Padova, Италия) 2:61-69, 1989. (Collana di diritto dei trasporti / Istituto di diritto della navigazione (Roma, Италия). Sezione attualità ; 4)

V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Abascal Zamora, J. M. Breve resumen de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 3:10:67-75, enero-abril 1993.

В приложении воспроизводится текст закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год) на испанском языке, p. 77-92.

___ El comercio electrónico. Financiero : [sección] guía legal (México, D.F.).

В трех частях:

I в 7A, martes 5 de abril de 1994;

II в 8A, miércoles 13 de abril de 1994;

III в 5A, miércoles 27 de abril de 1994.

Названия отдельных частей: Las funciones jurídicas de los documentos.

-- EDI en el comercio. -- Qué valor legal tiene un fax. Колонтитул газеты: Financiero, análisis.

___ La Ley Modelo de la CNUDMI - UNCITRAL - sobre Transferencias Internacionales de Crédito. Derecho de los negocios (Madrid, Испания) 4:39:14-17, diciembre 1993.

Bergsten, E. E. A payments law for the world : UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers. В Payment systems of the world / R.C. Effros, ред. New York : Oceana, c1994. p. 407-499.

В приложении С воспроизводится текст закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год), p. 561-576.

Cerenza, L. La legge-tipo sui trasferimenti internazionali di fondi predisposta dall'UNCITRAL. Quaderni di ricerca giuridica della Consulenza Legale : Banca d'Italia (Roma, Италия) 29:159-169, settembre 1993.

Доклад для семинара по правовым аспектам платежных систем: Convegno giuridico "Il sistema dei pagamenti", Perugia, 23-24 ottobre 1992.

Checa Martínez, M. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito, de 15 de mayo de 1992. Revista española de derecho internacional : Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Madrid, Испания) 45:2:626-629, julio-diciembre 1993.

___ Las transferencias de crédito en el derecho del comercio internacional. Sección III, Labor de la CNUDMI en materia de transferencias internacionales de crédito : Ley modelo. Revista de derecho bancario y bursátil : Centro de Documentación Bancaria y Bursátil (Madrid, Испания) 13:53:109-136, enero-marzo 1994.

Effros, R. C. UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers compared with Uniform Commercial Code article 4A. В Payment systems of the world / R. C. Effros, ред. New York : Oceana, c1994. p. xxxiii-xxxvii.

В приложении С воспроизводится текст закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год), p. 561-576.

Genner, J. Das UNCITRAL Modeligesetz über den internationalen Überweisungsverkehr : ein Vorbild für Europa? Zeitschrift für europäisches Privatrecht (München, Германия) 3:1:60-66, 1995.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Zürich, Швейцария) 66:5:251-256, 1994.

Название журнала на английском и французском языках: Swiss review of business law = Revue suisse de droit des affaires.

В этой статье наряду с другими темами рассматривается деятельность ЮНСИТРАЛ в области независимых гарантий, закупок и электронного обмена данными.

Heinrich, G. C. Funds transfers, payments, and payment systems : international initiatives towards legal harmonization. International lawyer : American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 28:3:787-824, fall 1994.

Издано также в: Cross-border electronic banking : challenges and opportunities / J. J. Norton, C. Reed и I. Walden, ред. London : Lloyd's of London Press, 1995. p. 233-270.

Karagorgiou, S. Developments on the law of international credit transfers. International banking and financial law (London, Соединенное Королевство) 12:12:119-120, May 1994.

Madrid Parra, A. Anteproyecto de Ley Modelo sobre aspectos jurídicos del intercambio electrónico de datos (EDI) y medios afines a la comunicación de datos. В Estudios Homenaje al Profesor Manuel Broseta Pont (в печати), 30 p.

В этой статье, подготовленной для сборника, посвященного памяти проф. М. Брозета Понта, дается постатейный комментарий к проекту унифицированных правил ЮНСИТРАЛ по правовым аспектам ЭДИ (1994 год).

Murray, D. E. The United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes with some comparisons with the former and revised article three of the Uniform Commercial Code. University of Miami inter-American law review : University of Miami School of Law (Coral Gables, Fla.) 25:2:189-225, winter 1993-94.

New UNCITRAL Model Law on Procurement accommodates electronic data interchanges. Data law report (Deerfield, Ill.) 1:2:22, September 1993.

Nicoll, C. E.D.I. [electronic data interchange] evidence and the Vienna Convention. Journal of business law (London, Соединенное Королевство) 21-35, January 1995.

Note by the UNCITRAL secretariat on the UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers = Note du secretariat de la CNUDCI sur la Loi type de la CNUDCI sur les virements internationaux. Uniform law review : UNIDROIT (Rome, Италия) 2:2-27, 30-59, 1992, November 1994 printing.

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme.

В этой записке, которая была подготовлена секретариатом только для информационных целей, воспроизводится документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/384 от 19 ноября 1993 года. Воспроизводится также текст закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год), принятый Комиссией на ее двадцать пятой сессии, 4-22 мая 1992 года (A/47/17).

Оба текста воспроизводятся на английском и французском языках на развороте.

Porfirio Carpio, L. J. La Convención de la ONU sobre letras y pagarés internacionales y la Ley cambiaria española : algunos aspectos del pagaré. Derecho de los negocios (Madrid, Испания) 3:25:29-35, octubre 1992.

Rennpferdt, P. Die internationalen Regelungsmodelle zu Leistungsort und -zeit von Geldschulden : das UNCITRAL-Modellgesetz über den internationalen Überweisungsverkehr. В его Die internationale Harmonisierung des Erfüllungsrechts für Geldschulden : ein Gegenvorschlag auf der Basis des Versendungsschuldmodells. 1. Aufl. Baden-Baden : Nomos, 1993. p. 55-60, 109-114.

Диссертация (докторская) --Геттингенский университет, Германия, 1992/93 годы.

Включены приложения, содержащие правовые тексты, p. 229-279, и библиография, p. 281-301.

Включено также резюме результатов и предложение, касающееся типовых правил в отношении права, регулирующего исполнение платежных обязательств, p. 223-228.

На немецком и частично английском языках.

Roever, J.-H. M. Unification work by UNCITRAL on assignment of claims. Law in transition : a newsletter on legal

cooperation and training : European Bank for Reconstruction and Development (London, Соединенное Королевство) 28-29, winter/spring 1994.

Schneider, U. H. The uniform rules for international credit transfers under the UNCITRAL Model Law. В Legal issues in international credit transfers / W. Hadding и U. H. Schneider, ред. Berlin : Duncker & Humblot, c1993. p. 451-474. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen. Abteilung B, Rechtswissenschaft ; Bd. 82/2)

Перевод на английский язык работы, озаглавленной: Die einheitliche Regelung des internationalen Überweisungsverkehr durch das UNCITRAL-Modellgesetz, 1993.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20-21 October 1993 : Buenos Aires, Argentina)
UNCITRAL y el futuro derecho comercial : el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, координатор. Buenos Aires : Depalma, 1994. xiv, 253 p.

Доклады, касающиеся правовых текстов ЮНСИТРАЛ в области международных платежей: UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers / E. E. Bergsten, p. 117-131. -- UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters / E. E. Bergsten, p. 133-145.

Sorieul, R. Update on the work of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) in the field of EDI. EDI law review : legal aspects of paperless communication (Dordrecht, Нидерланды) 1:3:223-232, 1994.

Vasseur, M. Les transferts internationaux de fonds : la loi type des Nations Unies sur les virements internationaux. Les cartes de débit. Recueil des cours : Academie de droit international (The Hague, Нидерланды) 2:239:117-405, 1993.

Название журнала на английском языке: Collected courses : Hague Academy of International Law.
Включена библиография, p. 402-405.
В приложении воспроизводится текст закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год) на французском языке, p. 389-401.

VI. НЕЗАВИСИМЫЕ ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ

Affaki, B. G. L'unification internationale du droit des garanties indépendantes. Paris: [s.n.], 1995. iii, 783 p.

Диссертация (докторская) -- Университет Пантеон-Асса (Париж II), Париж, Франция, 1995 год.
Включена библиография и тематический указатель.
Основная тема - проект конвенции ЮНСИТРАЛ о международных гарантийных письмах (1993 год).

Fayers, R. What impact will the work at UNCITRAL have on the UCP [Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993)]? Documentary credits insight : International Chamber of Commerce (Paris, Франция) 1:1:17,23, winter 1995.

Колонтитул журнала: Insight.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Zürich, Швейцария) 66:5:251-256, 1994.

Название журнала на английском и французском языках: Swiss review of business law = Revue suisse de droit des affaires.
В этой статье наряду с другими темами рассматривается деятельность ЮНСИТРАЛ в области независимых гарантий, закупок и электронного обмена данными.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20-21 October 1993 : Buenos Aires, Argentina)
UNCITRAL y el futuro derecho comercial : el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, координатор. Buenos Aires : Depalma, 1994. xiv, 253 p.

Доклад, посвященный проекту ЮНСИТРАЛ в области независимых гарантий: UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters / E. E. Bergsten, p. 133-145.

VII. ЗАКУПКИ

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Zürich, Швейцария) 66:5:251-256, 1994.

Название журнала на английском и французском языках: Swiss review of business law = Revue suisse de droit des affaires.
В этой статье наряду с другими темами рассматривается деятельность ЮНСИТРАЛ в области независимых гарантий, закупок и электронного обмена данными.

Morán Bovio, D. La contratación pública de obras y bienes se abre al mercado mundial : nueva Ley Modelo de UNCITRAL. Derecho de los negocios (Madrid, Испания) 50:5:10-17, noviembre 1994.

New UNCITRAL Model Law on Procurement accommodates electronic data interchanges. Data law report (Deerfield, Ill.) 1:2:22, September 1993.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20-21 October 1993 : Buenos Aires, Argentina)
UNCITRAL y el futuro derecho comercial : el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, координатор. Buenos Aires : Depalma, 1994. xiv, 253 p.

Доклады, посвященные правовым текстам ЮНСИТРАЛ в области государственных закупок: UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods and Construction : background and salient features / J. Sekolec, p. 167-183. -- La Ley Modelo sobre Contratación Pública de la CNUDMI : conveniencia de su adopción por la República Argentina / Ma. Graciela Reiriz, p. 185-191. -- El Proyecto de Ley Modelo sobre Adjudicación de Trabajos Públicos : conveniencia de su adopción / J. A. Sánchez, p. 197-204. -- La regulación de la contratación pública / T. Hutchinson, p. 205-210. (В приложении к этому разделу приводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) (1993 год) на испанском языке, p. 211-253).

United Nations Commission on International Trade Law : Model Law on Procurement of Goods and Construction, [adopted by UNCITRAL on 16 July 1993]. International legal

materials : American Society of International Law (Washington, D.C.) 33:2:445-455, March 1994.
Воспроизводится введение к Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ), документ ЮНСИТРАЛ A/CN.9/393 от 1 декабря 1993 года.
Воспроизводится также текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках из доклада Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать шестой сессии, 5-23 июля 1993 года (A/48/17).

Wallace, D., Jr. UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services : the addition of services. Public procurement law review (London, Соединенное Королевство) 6: CS 218-219, 1994.
В работе дается краткий обзор нового Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках (1994 год).

___ The changing world of national procurement systems : global reformation. Public procurement law review (London, Соединенное Королевство) 2:57-62, 1995.
Перепечатано.

Westring, G. Multilateral and unilateral procurement regimes - to which camp does the UNCITRAL Model Law on Procurement belong? Public procurement law review (London, Соединенное Королевство) 4:142-151, 1994.

VIII. ТРАНСГРАНИЧНАЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

Colloquium on Cross-Border Insolvency (17-19 April 1994, Vienna, Austria)
Colloquium on Cross-Border Insolvency / J. F. Fletcher, ред. International insolvency review : International Association of Insolvency Practitioners; INSOL (London, Соединенное Королевство) 4:1-115, 1995.
Специальный выпуск для коллоквиума.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕННЫХ НАЗВАНИЙ ПРАВОВЫХ ТЕКСТОВ ЮНСИТРАЛ, ССЫЛКИ НА КОТОРЫЕ СОДЕРЖАТСЯ В НАСТОЯЩЕЙ БИБЛИОГРАФИИ, А ТАКЖЕ ПОЛНЫХ НАЗВАНИЙ ЭТИХ ДОКУМЕНТОВ

Сокращенное название	Полное название
Гамбургские правила (1978 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург)
Конвенция об исковой давности (1974/1980 годы)	Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 год, с поправками, внесенными Венским протоколом 1980 года)
Конвенция об операторах транспортных терминалов (1991 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (Вена, 1991 год)
____	Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976 год)
____	Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (1980 год)
Закон ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (1992 год)
Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год)
Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках (1994 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (1994 год)
Конвенция Организации Объединенных о купле-продаже (1980 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о Наций договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год)

V. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе

А. Перечень документов, представленных Комиссии на ее двадцать седьмой сессии

1. Документы общего распространения

A/CN.9/383	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/384	Международные платежи: Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах	Часть вторая, VI, A
A/CN.9/385	Ответственность операторов транспортных терминалов: Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле	Часть вторая, VII
A/CN.9/386	Международные платежи: Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях	Часть вторая, VI, B
A/CN.9/387	Электронный обмен данными: доклад Рабочей группы по электронному обмену данными о работе ее двадцать шестой сессии	Часть вторая, III, A
A/CN.9/388	Международная договорная практика: доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцатой сессии	Часть вторая, II, A
A/CN.9/389	Закупки: доклад Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее шестнадцатой сессии	Часть вторая, I, A
A/CN.9/390	Электронный обмен данными: доклад Рабочей группы по электронному обмену данными о работе ее двадцать седьмой сессии	Часть вторая, III, C
A/CN.9/391	Международная договорная практика: доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать первой сессии	Часть вторая, II, C
A/CN.9/392	Закупки: доклад Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее семнадцатой сессии	Часть вторая, I, C
A/CN.9/394	Закупки: проект поправок к Руководству по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ)	Часть вторая, I, E
A/CN.9/395	Координация работы: Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов	Часть вторая, VIII
A/CN.9/396 и Add.1	Международный торговый арбитраж: проект руководящих принципов для подготовительных совещаний в ходе арбитражного разбирательства	Часть вторая, IV

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
A/CN.9/397	Возможная будущая работа: правовые аспекты финансирования дебиторской задолженности	Часть вторая, V, A
A/CN.9/398	Возможная будущая работа: трансграничная неплатежеспособность: доклад о работе Коллоквиума ЮНСИТРАЛ/ИНСОЛ	Часть вторая, V, B
A/CN.9/399	Возможная будущая работа: проекты "строительство-эксплуатация-передача"	Часть вторая, V, C
A/CN.9/400	Подготовка кадров и оказание помощи: подготовка кадров и оказание технической помощи	Часть вторая, X
A/CN.9/401	Статус текстов ЮНСИТРАЛ: статус конвенций	Часть вторая, IX, A
A/CN.9/401/Add.1	Статус текстов ЮНСИТРАЛ: статус Гамбургских правил	Часть вторая, IX, B
A/CN.9/403	Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг	Часть третья, II
A/CN.9/419	Библиография последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ	Часть третья, IV
	2. Документы ограниченного распространения	
A/CN.9/XXVII/CRP.1 и Add.1-13	Проект доклада Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать седьмой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/XXVII/CRP.2	Доклад редакционной группы	Не воспроизводится
A/CN.9/XXVII/CRP.3	Проект пунктов для Руководства по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг	Не воспроизводится
A/CN.9/XXVII/CRP.4	Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов (УПО 500)	Не воспроизводится
A/CN.9/XXVII/CRP.5	Принятие Типового закона и рекомендация: проект резолюции	Не воспроизводится
	3. Документы для информации	
A/CN.9/XXVII/INF.1/ Rev.1	Список участников	Не воспроизводится

B. Перечень документов, представленных Рабочей группе по новому международному экономическому порядку на ее шестнадцатой сессии

	1. Рабочие документы	
A/CN.9/WG.V/WP.37	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.V/WP.38	Проект типовых законодательных положений о закупках услуг	Часть вторая, I, B
	2. Документы ограниченного распространения	
A/CN.9/WG.V/XVI/ CRP.1 и Add.1-6	Проект доклада Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее шестнадцатой сессии	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
	3. Документы для информации	
A/CN.9/WG.V/XVI/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

C. Перечень документов, представленных Рабочей группе по новому международному экономическому порядку на ее семнадцатой сессии

	1. Рабочие документы	
A/CN.9/WG.V/WP.39	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.V/WP.40	Проекты поправок к Типовому закону ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) с целью охвата закупок услуг	Часть вторая, I, D
	2. Документы ограниченного распространения	
A/CN.9/WG.V/XVII/ CRP.1 и Add.1-7	Проект доклада Рабочей группы по новому международному экономическому порядку о работе ее семнадцатой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.V/XVII/ CRP.2 и Add.1-4	Доклад редакционной группы по Типовому закону ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг	Не воспроизводится
	3. Документы для информации	
A/CN.9/WG.V/XVII/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

D. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцатой сессии

	1. Рабочие документы	
A/CN.9/WG.II/WP.79	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.80	Дальнейшее рассмотрение проекта Конвенции: статьи 1-17	Часть вторая, II, B
	2. Документы ограниченного распространения	
A/CN.9/WG.II/XX/ CRP.1 и Add.1-6	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцатой сессии	Не воспроизводится
	3. Документы для информации	
A/CN.9/WG.II/XX/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе

E. Перечень документов, представленных Рабочей группе по электронному обмену данными на ее двадцать шестой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.56	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/WP.57	Проект унифицированных правил по правовым аспектам электронного обмена данными (ЭДИ) и соответствующим средствам передачи торговых данных	Часть вторая, III, B, 1
A/CN.9/WG.IV/WP.58	Предложение Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии	Часть вторая, III, B, 2

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XXVI/ CRP.1 и Add.1-11	Проект доклада Рабочей группы по электронному обмену данными о работе ее двадцать шестой сессии	Не воспроизводится

3. Документы для информации

A/CN.9/WG.IV/XXVI/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

F. Перечень документов, представленных Рабочей группе по электронному обмену данными на ее двадцать седьмой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.59	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/WP.60	Пересмотренные статьи проекта унифицированных правил по правовым аспектам электронного обмена данными (ЭДИ) и соответствующим средствам передачи данных	Часть вторая, III, D

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XXVII/ CRP.1 и Add.1-10	Проект доклада Рабочей группы по электронному обмену данными о работе ее двадцать седьмой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/XXVII/ CRP.2	Предложение делегации Франции	Не воспроизводится

3. Документы для информации

A/CN.9/WG.II/XXVII/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

VI. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ, ВОСПРОИЗВЕДЕННЫХ В ПРЕДЫДУЩИХ ТОМАХ ЕЖЕГОДНИКА

В настоящем перечне конкретно указываются том, год, часть, глава и страница, где воспроизведены документы, касающиеся работы Комиссии, в предыдущих томах Ежегодника; не указанные в перечне документы в Ежегоднике не воспроизводились. Все документы распределены по следующим категориям:

1. Доклады ежегодных сессий Комиссии

2. Резолюции Генеральной Ассамблеи

3. Доклады Шестого комитета

4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)

6. Документы, представленные рабочим группам:

   a) Рабочая группа I: временные пределы и исковая давность (погасительные сроки);

   b) Рабочая группа II: международная купля-продажа товаров (1968-1978 годы: 1-11-я сессии); международная договорная практика (1981-1989 годы: 14-я и последующие сессии);

   c) Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок;

   d) Рабочая группа IV: международные оборотные документы (1974-1987 годы: 7-20-я сессии); международные платежи (1988-1992 годы: 21-24-я сессии); электронный обмен данными (1993-... годы: 25-я и последующие сессии);

   e) Рабочая группа V: новый международный экономический порядок

7. Краткие отчеты об обсуждениях в Комиссии

8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей

9. Библиография работ, касающихся деятельности Комиссии.

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
1. Доклады ежегодных сессий Комиссии			
A/7216 (первая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, A	81
A/7618 (вторая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, A	106
A/8017 (третья сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, III, A	147
A/8417 (четвертая сессия)	Том II: 1971	Часть первая, II, A	11
A/8717 (пятая сессия)	Том III: 1972	Часть первая, II, A	9
A/9017 (шестая сессия)	Том IV: 1973	Часть первая, II, A	11
A/9617 (седьмая сессия)	Том V: 1974	Часть первая, II, A	15
A/10017 (восьмая сессия)	Том VI: 1975	Часть первая, II, A	9
A/31/17 (девятая сессия)	Том VII: 1976	Часть первая, II, A	11
A/32/17 (десятая сессия)	Том VIII: 1977	Часть первая, II, A	13
A/33/17 (одиннадцатая сессия)	Том IX: 1978	Часть первая, II, A	13
A/34/17 (двенадцатая сессия)	Том X: 1979	Часть первая, II, A	13
A/35/17 (тринадцатая сессия)	Том XI: 1980	Часть первая, II, A	14

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/36/17 (четырнадцатая сессия)	Том XII: 1981	Часть первая, A	2
A/37/17 и Corr.1 (пятнадцатая сессия)	Том XIII: 1982	Часть первая, A	2
A/38/17 (шестнадцатая сессия)	Том XIV: 1983	Часть первая, A	2
A/39/17 (семнадцатая сессия)	Том XV: 1984	Часть первая, A	2
A/40/17 (восемнадцатая сессия)	Том XVI: 1985	Часть первая, A	2
A/41/17 (девятнадцатая сессия)	Том XVII: 1986	Часть первая, A	8
A/42/17 (двадцатая сессия)	Том XVIII: 1987	Часть первая, A	8
A/43/17 (двадцать первая сессия)	Том XIX: 1988	Часть первая, A	8
A/44/17 (двадцать вторая сессия)	Том XX: 1989	Часть первая, A	8
A/45/17 (двадцать третья сессия)	Том XXI: 1990	Часть первая, A	8
A/46/17 (двадцать четвертая сессия)	Том XXII: 1991	Часть первая, A	8
A/47/17 (двадцать пятая сессия)	Том XXIII: 1992	Часть первая, A	9
A/48/17 (двадцать шестая сессия)	Том XXIV: 1993	Часть первая, A	3

2. Резолюции Генеральной Ассамблеи

2102 (XX)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, A	20
2205 (XXI)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, E	75
2421 (XXIII)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 3	104
2502 (XXIV)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 3	143
2635 (XXV)	Том II: 1971	Часть первая, I, C	8
2766 (XXVI)	Том III: 1972	Часть первая, I, C	8
2928 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, C	9
2929 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, C	10
3104 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, C	11
3108 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, C	12
3316 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть первая, I, C	7
3317 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть третья, I, B	357
3494 (XXX)	Том VII: 1976	Часть первая, I, C	8
31/98	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	9
31/99	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	9
31/100	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	11
32/145	Том IX: 1978	Часть первая, I, C	10
32/438	Том IX: 1978	Часть первая, I, C	11
33/92	Том X: 1979	Часть первая, I, C	9
33/93	Том X: 1979	Часть первая, I, C	10
34/142	Том XI: 1980	Часть первая, I, C	10
34/143	Том XI: 1980	Часть первая, I, C	11
34/150	Том XI: 1980	Часть третья, III	361
35/166	Том XI: 1980	Часть третья, III	362
35/51	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	71
35/52	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	74
36/32	Том XII: 1981	Часть первая, D	41
36/107	Том XII: 1981	Часть третья, I	591
36/111	Том XII: 1981	Часть третья, II	593
37/103	Том XIII: 1982	Часть третья, III	973
37/106	Том XIII: 1982	Часть первая, D	44
37/107	Том XIII: 1982	Часть первая, D	48
38/128	Том XIV: 1983	Часть третья, III	702
38/134	Том XIV: 1983	Часть первая, D	47
38/135	Том XIV: 1983	Часть первая, D	52
39/82	Том XV: 1984	Часть первая, D	40
40/71	Том XVI: 1985	Часть первая, D	75
40/72	Том XVI: 1985	Часть первая, D	77
41/77	Том XVII: 1986	Часть первая, D	62
42/152	Том XVIII: 1987	Часть первая, D	77
42/153	Том XVIII: 1987	Часть первая, E	80
43/165 и приложение	Том XIX: 1988	Часть первая, D	41
43/166	Том XIX: 1988	Часть первая, E	44
44/33	Том XX: 1989	Часть первая, E	62
45/42	Том XXI: 1990	Часть первая, D	38
46/56	Том XXII: 1991	Часть первая, D	38
47/34	Том XXIII: 1992	Часть первая, D	53
48/32	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	56
48/33	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	57
48/34	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	58

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница

3. Доклады Шестого комитета

A/5728	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, A	5
A/6396	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, B	20
A/6594	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, D	67
A/7408	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 2	99
A/7747	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 2	137
A/8146	Том II: 1971	Часть первая, I, B	3
A/8506	Том III: 1972	Часть первая, I, B	3
A/8896	Том IV: 1973	Часть первая, I, B	3
A/9408	Том V: 1974	Часть первая, I, B	4
A/9920	Том VI: 1975	Часть первая, I, B	3
A/9711	Том VI: 1975	Часть третья, I, A	357
A/10420	Том VII: 1976	Часть первая, I, B	3
A/31/390	Том VIII: 1977	Часть первая, I, B	3
A/32/402	Том IX: 1978	Часть первая, I, B	3
A/33/349	Том X: 1979	Часть первая, I, B	3
A/34/780	Том XI: 1980	Часть первая, I, B	9
A/35/627	Том XI: 1980	Часть первая, II, C	69
A/36/669	Том XII: 1981	Часть первая, C	39
A/37/620	Том XIII: 1982	Часть первая, C	42
A/38/667	Том XIV: 1983	Часть первая, C	45
A/39/698	Том XV: 1984	Часть первая, C	39
A/40/935	Том XVI: 1985	Часть первая, C	74
A/41/861	Том XVII: 1986	Часть первая, C	60
A/42/836	Том XVIII: 1987	Часть первая, C	74
A/43/820	Том XIX: 1988	Часть первая, C	39
A/C.6/43/L.2	Том XIX: 1988	Часть третья, II, A	332
A/43/405 и Add.1-3	Том XIX: 1988	Часть третья, II, B	335
A/44/453 и Add.1	Том XX: 1989	Часть первая, C	56
A/44/723	Том XX: 1989	Часть первая, D	61
A/45/736	Том XXI: 1990	Часть первая, C	37
A/46/688	Том XXII: 1991	Часть первая, C	75
A/47/586	Том XXIII: 1992	Часть первая, C	52
A/48/613	Том XXIV: 1993	Часть первая, C	55

4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

A/7214	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 1	97
A/7616	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 1	136
A/8015/Rev.1	Том II: 1971	Часть первая, I, A	3
TD/B/C.4/86, приложение I	Том II: 1971	Часть вторая, III	151
A/8415/Rev.1	Том III: 1972	Часть первая, I, A	3
A/8715/Rev.1	Том IV: 1973	Часть первая, I, A	3
A/9015/Rev.1	Том V: 1974	Часть первая, I, A	3
A/9615/Rev.1	Том VI: 1975	Часть первая, I, A	3
A/10015/Rev.1	Том VII: 1976	Часть первая, I, A	3
TD/B/617	Том VIII: 1977	Часть первая, I, A	3
TD/B/664	Том IX: 1978	Часть первая, I, A	3
A/33/15/Vol.II	Том X: 1979	Часть первая, I, A	3
A/34/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, I, A	8
A/35/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, II, B	68
A/36/15/Vol.II	Том XII: 1981	Часть первая, B	39
TD/B/930	Том XIII: 1982	Часть первая, B	42
TD/B/973	Том XIV: 1983	Часть первая, B	44
TD/B/1026	Том XV: 1984	Часть первая, B	38
TD/B/1077	Том XVI: 1985	Часть первая, B	73
TD/B/L.810/Add.9	Том XVII: 1986	Часть первая, B	60
A/42/15	Том XVIII: 1987	Часть первая, B	73
TD/B/1193	Том XIX: 1988	Часть первая, B	38
TD/B/1234/Vol.II	Том XX: 1989	Часть первая, B	55
TD/B/1277/Vol.II	Том XXI: 1990	Часть первая, B	36
TD/B/1309/Vol.II	Том XXII: 1991	Часть первая, B	74
TD/B/39(1)/15	Том XXIII: 1992	Часть первая, B	51
TD/B/40(1)/14(Vol.I)	Том XXIV: 1993	Часть первая, B	54

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница

5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)

A/C.6/L.571	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, B	6
A/C.6/L.572	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, C	14
A/CN.9/15 и Add.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, B	294
A/CN.9/18	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 1	237
A/CN.9/19	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, A, 1	275
A/CN.9/21 и Corr.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, IV, A	299
A/CN.9/30	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, D	248
A/CN.9/31	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 1	181
A/CN.9/33	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, B	231
A/CN.9/34	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 2	246
A/CN.9/35	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 2	201
A/CN.9/38	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, A, 2	279
A/CN.9/L.19	Том I: 1968-1970	Часть третья, V, A	329
A/CN.9/38/Add.1	Том II: 1971	Часть вторая, II, 1	129
A/CN.9/41	Том I: 1968-1970	Часть третья, II, A	268
A/CN.9/48	Том II: 1971	Часть вторая, II, 2	130
A/CN.9/50 и приложения I-IV	Том II: 1971	Часть вторая, I, C, 2	101
A/CN.9/52	Том II: 1971	Часть вторая, I, A, 2	58
A/CN.9/54	Том II: 1971	Часть вторая, I, B, 1	77
A/CN.9/55	Том II: 1971	Часть вторая, III	151
A/CN.9/60	Том II: 1971	Часть вторая, IV	157
A/CN.9/62 и Add.1 и 2	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 5	91
A/CN.9/63 и Add.1	Том III: 1972	Часть вторая, IV	301
A/CN.9/64	Том III: 1972	Часть вторая, III	225
A/CN.9/67	Том III: 1972	Часть вторая, II, 1	169
A/CN.9/70 и Add.2	Том III: 1972	Часть вторая, I, B, 1	111
A/CN.9/73	Том III: 1972	Часть вторая, I, B, 3	134
A/CN.9/74 и приложение I	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 1	161
A/CN.9/75	Том IV: 1973	Часть вторая, I, A, 3	71
A/CN.9/76 и Add.1	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 4 и 5	187, 237
A/CN.9/77	Том IV: 1973	Часть вторая, II, 1	119
A/CN.9/78	Том IV: 1973	Часть вторая, I, B	93
A/CN.9/79	Том IV: 1973	Часть вторая, III, 1	153
A/CN.9/82	Том IV: 1973	Часть вторая, V	257
A/CN.9/86	Том V: 1974	Часть вторая, II, 1	109
A/CN.9/87	Том V: 1974	Часть вторая, I, 1	33
A/CN.9/87, приложения I-IV	Том V: 1974	Часть вторая, I, 2-5	58
A/CN.9/88 и Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, III, 1 и 2	127
A/CN.9/91	Том V: 1974	Часть вторая, IV	217
A/CN.9/94 и Add.1 и 2	Том V: 1974	Часть вторая, V	223
A/CN.9/96 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 1 и 2	223
A/CN.9/97 и Add.1-4	Том VI: 1975	Часть вторая, III	193
A/CN.9/98	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 6	134
A/CN.9/99	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 1	141
A/CN.9/100, приложения I-IV	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 1-5	53
A/CN.9/101 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 3 и 4	161
A/CN.9/102	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 5	188
A/CN.9/103	Том VI: 1975	Часть вторая, V	305
A/CN.9/104	Том VI: 1975	Часть вторая, VI	329
A/CN.9/105 и приложение	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 3 и 4	265
A/CN.9/106	Том VI: 1975	Часть вторая, VIII	341
A/CN.9/107	Том VI: 1975	Часть вторая, VII	337
A/CN.9/109 и Add. 1 и 2	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 1-3	225
A/CN.9/110	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 4	313
A/CN.9/112 и Add.1	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 1 и 2	181
A/CN.9/113	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 3	211
A/CN.9/114	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 4	222
A/CN.9/115	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 5	358
A/CN.9/116 и приложения I и II	Том VII: 1976	Часть вторая, I, 1-3	93
A/CN.9/117	Том VII: 1976	Часть вторая, II, 1	165
A/CN.9/119	Том VII: 1976	Часть вторая, VI	365
A/CN.9/121	Том VII: 1976	Часть вторая, V	363

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/125 и Add.1-3	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, D	130
A/CN.9/126	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, E	174
A/CN.9/127	Том VIII: 1977	Часть вторая, III	267
A/CN.9/128 и приложения I и II	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, A-C	85
A/CN.9/129 и Add.1	Том VIII: 1977	Часть вторая, VI, A и B	369
A/CN.9/131	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, A	211
A/CN.9/132	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, B	272
A/CN.9/133	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, A	289
A/CN.9/135	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, F	203
A/CN.9/137	Том VIII: 1977	Часть вторая, V	365
A/CN.9/139	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, B	339
A/CN.9/141	Том IX: 1978	Часть вторая, II, A	185
A/CN.9/142	Том IX: 1978	Часть вторая, I, A	73
A/CN.9/143	Том IX: 1978	Часть вторая, I, C	130
A/CN.9/144	Том IX: 1978	Часть вторая, I, D	132
A/CN.9/145	Том IX: 1978	Часть вторая, I, E	150
A/CN.9/146 и Add.1-4	Том IX: 1978	Часть вторая, I, F	157
A/CN.9/147	Том IX: 1978	Часть вторая, II, B	202
A/CN.9/148	Том IX: 1978	Часть вторая, III	225
A/CN.9/149 и Corr.1 и 2	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, A	227
A/CN.9/151	Том IX: 1978	Часть вторая, V	247
A/CN.9/155	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, B	245
A/CN.9/156	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, C	246
A/CN.9/157	Том X: 1979	Часть вторая, II, A	75
A/CN.9/159	Том X: 1979	Часть вторая, I, A	43
A/CN.9/160	Том X: 1979	Часть вторая, I, B	45
A/CN.9/161	Том X: 1979	Часть вторая, I, C	46
A/CN.9/163	Том X: 1979	Часть вторая, II, B	96
A/CN.9/164	Том X: 1979	Часть вторая, I, D	58
A/CN.9/165	Том X: 1979	Часть вторая, II, C	100
A/CN.9/166	Том X: 1979	Часть вторая, III, A	109
A/CN.9/167	Том X: 1979	Часть вторая, III, B	113
A/CN.9/168	Том X: 1979	Часть вторая, III, C	123
A/CN.9/169	Том X: 1979	Часть вторая, III, D	133
A/CN.9/170	Том X: 1979	Часть вторая, III, E	135
A/CN.9/171	Том X: 1979	Часть вторая, IV	139
A/CN.9/172	Том X: 1979	Часть вторая, V, A	151
A/CN.9/175	Том X: 1979	Часть вторая, VI	161
A/CN.9/176	Том XI: 1980	Часть вторая, V, A	252
A/CN.9/177	Том XI: 1980	Часть вторая, II	78
A/CN.9/178	Том XI: 1980	Часть вторая, III, A	88
A/CN.9/179	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, A	210
A/CN.9/180	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, B	216
A/CN.9/181 и приложение	Том XI: 1980	Часть вторая, III, B, C	113
A/CN.9/183	Том XI: 1980	Часть вторая, I	77
A/CN.9/186	Том XI: 1980	Часть вторая, III, D	194
A/CN.9/187 и Add.1-3	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, C	235
A/CN.9/189	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, D	246
A/CN.9/191	Том XI: 1980	Часть вторая, V, B	262
A/CN.9/192 и Add.1 и 2	Том XI: 1980	Часть вторая, VI	297
A/CN.9/193	Том XI: 1980	Часть вторая, V, C	292
A/CN.9/194	Том XI: 1980	Часть вторая, V, D	296
A/CN.9/196	Том XII: 1981	Часть вторая, II, A	105
A/CN.9/197	Том XII: 1981	Часть вторая, I, A	47
A/CN.9/198	Том XII: 1981	Часть вторая, IV, A	205
A/CN.9/199	Том XII: 1981	Часть вторая, II, B	151
A/CN.9/200	Том XII: 1981	Часть вторая, II, C	154
A/CN.9/201	Том XII: 1981	Часть вторая, I, C	102
A/CN.9/202 и Add.1-4	Том XII: 1981	Часть вторая, V, A	427
A/CN.9/203	Том XII: 1981	Часть вторая, V, B	533
A/CN.9/204	Том XII: 1981	Часть вторая, VIII	585
A/CN.9/205/Rev.1	Том XII: 1981	Часть вторая, VI	575
A/CN.9/206	Том XII: 1981	Часть вторая, VII	579
A/CN.9/207	Том XII: 1981	Часть вторая, III	163
A/CN.9/208	Том XII: 1981	Часть вторая, V, C	573
A/CN.9/210	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 1	85
A/CN.9/211	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 3	242

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/212	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 5	425
A/CN.9/213	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 4	274
A/CN.9/214	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 6	450
A/CN.9/215	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, B, 1	577
A/CN.9/216	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, A	657
A/CN.9/217	Том XIII: 1982	Часть вторая, IV, A	726
A/CN.9/218	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A	51
A/CN.9/219 и Add.1	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, B	68
A/CN.9/220	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, B, 3	621
A/CN.9/221	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, C	624
A/CN.9/222	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, C	714
A/CN.9/223	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 7	574
A/CN.9/224	Том XIII: 1982	Часть вторая, V	908
A/CN.9/225	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, B	924
A/CN.9/226	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, A	920
A/CN.9/227	Том XIII: 1982	Часть вторая, VII	955
A/CN.9/228	Том XIII: 1982	Часть вторая, VIII	959
A/CN.9/229	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, C	949
A/CN.9/232	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, A	71
A/CN.9/233	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, C	140
A/CN.9/234	Том XIV: 1983	Часть вторая, IV, A	229
A/CN.9/235	Том XIV: 1983	Часть вторая, I	55
A/CN.9/236	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, C	431
A/CN.9/237 и Add.1-3	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, B	350
A/CN.9/238	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, D	446
A/CN.9/239	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, A	345
A/CN.9/240	Том XIV: 1983	Часть вторая, VII	493
A/CN.9/241	Том XIV: 1983	Часть вторая, VI	489
A/CN.9/242	Том XIV: 1983	Часть вторая, II	68
A/CN.9/245	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 1	260
A/CN.9/246 и приложение	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 1 и 2	327
A/CN.9/247	Том XV: 1984	Часть вторая, III, A	409
A/CN.9/248	Том XV: 1984	Часть вторая, I, A, 1	43
A/CN.9/249 и Add.1	Том XV: 1984	Часть вторая, I, A, 2	175
A/CN.9/250 и Add.1-4	Том XV: 1984	Часть вторая, I, B	193
A/CN.9/251	Том XV: 1984	Часть вторая, V, B	563
A/CN.9/252 и приложения I и II	Том XV: 1984	Часть вторая, IV, A и B	513
A/CN.9/253	Том XV: 1984	Часть вторая, V, C	587
A/CN.9/254	Том XV: 1984	Часть вторая, V, D	596
A/CN.9/255	Том XV: 1984	Часть вторая, V, A	560
A/CN.9/256	Том XV: 1984	Часть вторая, VII	606
A/CN.9/257	Том XV: 1984	Часть вторая, VI	602
A/CN.9/259	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, A, 1	304
A/CN.9/260	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, A	506
A/CN.9/261	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, A	219
A/CN.9/262	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, B, 1	381
A/CN.9/263 и Add.1-3	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, A	79
A/CN.9/264	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, B	158
A/CN.9/265	Том XVI: 1985	Часть вторая, V	543
A/CN.9/266 и Add.1 и 2	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, B	233
A/CN.9/267	Том XVI: 1985	Часть вторая, IX	594
A/CN.9/268	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, C	505
A/CN.9/269	Том XVI: 1985	Часть вторая, VI	567
A/CN.9/270	Том XVI: 1985	Часть вторая, VIII	591
A/CN.9/271	Том XVI: 1985	Часть вторая, VII	587
A/CN.9/273	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 1	66
A/CN.9/274	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 2	94
A/CN.9/275	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, A	285
A/CN.9/276	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, A	139
A/CN.9/277	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, C	266
A/CN.9/278	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, B	132
A/CN.9/279	Том XVII: 1986	Часть вторая, V	365
A/CN.9/280	Том XVII: 1986	Часть вторая, IV	343
A/CN.9/281	Том XVII: 1986	Часть вторая, VI	386
A/CN.9/282	Том XVII: 1986	Часть вторая, VIII	443
A/CN.9/283	Том XVII: 1986	Часть вторая, VII	437
A/CN.9/285	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 4	127
A/CN.9/287	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, A	204

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/288	Том XVIII: 1987	Часть вторая, I, 1	288
A/CN.9/289	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, A, 1	189
A/CN.9/290	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, A, 4	201
A/CN.9/291	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, B	202
A/CN.9/292	Том XVIII: 1987	Часть вторая, IV	243
A/CN.9/293	Том XVIII: 1987	Часть вторая, VI	257
A/CN.9/294	Том XVIII: 1987	Часть вторая, V	250
A/CN.9/297	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, A, 1	50
A/CN.9/298	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, A	117
A/CN.9/299	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, B	291
A/CN.9/300	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, A	286
A/CN.9/301	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, B	89
A/CN.9/302	Том XIX: 1988	Часть вторая, III	164
A/CN.9/303	Том XIX: 1988	Часть вторая, IX	263
A/CN.9/304	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, A	223
A/CN.9/305	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, B	231
A/CN.9/306	Том XIX: 1988	Часть вторая, IV	189
A/CN.9/307	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, A	198
A/CN.9/308	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, B	205
A/CN.9/309	Том XIX: 1988	Часть вторая, VI	211
A/CN.9/310	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, D	250
A/CN.9/311	Том XIX: 1988	Часть вторая, VIII	254
A/CN.9/312	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, C	242
A/CN.9/315	Том XX: 1989	Часть вторая, II, A	162
A/CN.9/316	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, A	316
A/CN.9/317	Том XX: 1989	Часть вторая, I, A	66
A/CN.9/318	Том XX: 1989	Часть вторая, I, C	109
A/CN.9/319 и Add.1-5	Том XX: 1989	Часть вторая, III, A	227
A/CN.9/320	Том XX: 1989	Часть вторая, III, B	269
A/CN.9/321	Том XX: 1989	Часть вторая, III, C	277
A/CN.9/322	Том XX: 1989	Часть вторая, V	315
A/CN.9/323	Том XX: 1989	Часть вторая, VIII	369
A/CN.9/324	Том XX: 1989	Часть вторая, VI	328
A/CN.9/325	Том XX: 1989	Часть вторая, VII	362
A/CN.9/328	Том XXI: 1990	Часть вторая, I, A	41
A/CN.9/329	Том XXI: 1990	Часть вторая, I, D	111
A/CN.9/330	Том XXI: 1990	Часть вторая, IV, A	339
A/CN.9/331	Том XXI: 1990	Часть вторая, II, A	182
A/CN.9/332 и Add.1-7	Том XXI: 1990	Часть вторая, III	280
A/CN.9/333	Том XXI: 1990	Часть вторая, V	378
A/CN.9/334	Том XXI: 1990	Часть вторая, VI	398
A/CN.9/335	Том XXI: 1990	Часть вторая, IX	436
A/CN.9/336	Том XXI: 1990	Часть вторая, VII	399
A/CN.9/337	Том XXI: 1990	Часть вторая, VIII	429
A/CN.9/338	Том XXI: 1990	Часть вторая, X	441
A/CN.9/341	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, C	230
A/CN.9/342	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, A	493
A/CN.9/343	Том XXII: 1991	Часть вторая, II, A	410
A/CN.9/344	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, E	310
A/CN.9/345	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, C	538
A/CN.9/346	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, A	81
A/CN.9/347 и Add.1	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, B	154
A/CN.9/348	Том XXII: 1991	Часть вторая, V, B	630
A/CN.9/349	Том XXII: 1991	Часть вторая, VIII	679
A/CN.9/350	Том XXII: 1991	Часть вторая, IV	602
A/CN.9/351	Том XXII: 1991	Часть вторая, VII	674
A/CN.9/352	Том XXII: 1991	Часть вторая, V, A	629
A/CN.9/353	Том XXII: 1991	Часть вторая, VI	666
A/CN.9/356	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, A	324
A/CN.9/357	Том XXIII: 1992	Часть вторая, II, A	68
A/CN.9/358	Том XXIII: 1992	Часть вторая, IV, A	481
A/CN.9/359	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, C	408
A/CN.9/360	Том XXIII: 1992	Часть вторая, V, A	571
A/CN.9/361	Том XXIII: 1992	Часть вторая, IV, C	538
A/CN.9/362 и Add.1-17	Том XXIII: 1992	Часть вторая, II, C	156
A/CN.9/363	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VIII	639

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/364	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VI, A	626
A/CN.9/367	Том XXIII: 1992	Часть вторая, I, A	57
A/CN.9/368	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VII	631
A/CN.9/371	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, A	61
A/CN.9/372	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, A	227
A/CN.9/373	Том XXIV: 1993	Часть вторая, III, A	307
A/CN.9/374 и Corr.1	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, C	283
A/CN.9/375	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, C	162
A/CN.9/376 и Add.1-2	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, D	196
A/CN.9/377	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, E	222
A/CN.9/378 и Add.1-5	Том XXIV: 1993	Часть вторая, IV, A-F	359
A/CN.9/379	Том XXIV: 1993	Часть вторая, VII	455
A/CN.9/380	Том XXIV: 1993	Часть вторая, V	413
A/CN.9/381	Том XXIV: 1993	Часть вторая, VI	445
A/CN.9/393	Том XXIV: 1993	Часть третья, II	493

6. Документы, представленные рабочим группам

a) Рабочая группа I: временные пределы и исковая давность (погасительные сроки)

A/CN.9/WG.1/WP.9	Том II: 1971	Часть вторая, I, C, 1	85

b) Рабочая группа II

i) Международная купля-продажа товаров

A/CN.9/WG.2/WP.1	Том I: 1968-1979	Часть третья, I, A, 2	201
A/CN.9/WG.2/WP.6	Том II: 1971	Часть вторая, I, A, 1	43
A/CN.9/WG.2/WP.8	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.9	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 2	47
A/CN.9/WG.2/WP.10	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 3	64
A/CN.9/WG.2/WP.11	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 4	82
A/CN.9/WG.2/WP.15	Том IV: 1973	Часть вторая, I, A, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.16	Том IV: 1973	Часть вторая, I, A, 2	40
A/CN.9/WG.2/WP.15/Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, I, 3	68
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, I, 4	74
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.2	Том V: 1974	Часть вторая, I, 4	89
A/CN.9/WG.2/WP.20	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 4	101
A/CN.9/WG.2/WP.21 и Add.1-2	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 3	79
A/CN.9/WG.2/WP.26 и Add.1 и добавление I	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, C	108
A/CN.9/WG.2/WP.27	Том IX: 1978	Часть вторая, I, B	104
A/CN.9/WG.2/WP.28	Том IX: 1978	Часть вторая, I, B	117

ii) Международная договорная практика

A/CN.9/WG.II/WP.33 и Add.1	Том XII: 1981	Часть вторая, I, B, 1 и 2	61
A/CN.9/WG.II/WP.35	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, B	693
A/CN.9/WG.II/WP.37	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, B, 1	116
A/CN.9/WG.II/WP.38	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, B, 2	130
A/CN.9/WG.II/WP.40	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 1	184
A/CN.9/WG.II/WP.41	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 2	201
A/CN.9/WG.II/WP.42	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, D, 3	218
A/CN.9/WG.II/WP.44	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, (a)	303
A/CN.9/WG.II/WP.45	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, (b)	313
A/CN.9/WG.II/WP.46	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 2, (c)	321
A/CN.9/WG.II/WP.48	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 3, (a)	379
A/CN.9/WG.II/WP.49	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 3, (b)	395
A/CN.9/WG.II/WP.50	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 3, (c)	403
A/CN.9/WG.II/WP.52 и Add.1	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, B, 1	525
A/CN.9/WG.II/WP.53	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, B, 3	539
A/CN.9/WG.II/WP.55	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, B	306
A/CN.9/WG.II/WP.56	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, C	325
A/CN.9/WG.II/WP.58	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, B	229
A/CN.9/WG.II/WP.60	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, B	149
A/CN.9/WG.II/WP.62	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, B, 1	305
A/CN.9/WG.II/WP.63	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, B, 2	311