

2. Должно иметься положение о том, что, если бенефициар не оплачивает комиссионные авизирующего и подтверждающего банка или банка, осуществляющего платежи, эти комиссионные взимаются с приказодателя (Венгрия).

3. Унифицированные правила должны предусматривать, что, если представлены какие-либо другие документы, помимо тех, которые требуются аккредитивом, они принимаются банками в том виде, как представлены, без какой-либо ответственности с их стороны (Мексика), или что банки могут отказать в приеме и пересылке таких документов (Федеративная Республика Германии).

4. Должно иметься правило о том, что, если аккредитив налагает некоторые обязанности на бенефициара, но не требует особого документа, подтверждающего выполнение этих обязанностей, банки, осуществляющие неограниченную, могут основываться на заявлении бенефициара, которое они затем направят банку-эмитенту (Ливан).

5. Добавить в качестве рекомендации следующее:

а) избегать терминов сиф, фоб (Коста-Рика);

б) если банк выписывает аккредитив в валюте третьей страны, он должен в аккредитиве уполномочить банк оплаты или неограниченную получить автоматически и непосредственно возмещение через названный банк в такой третьей стране (Коста-Рика).

6. Добавить положения, освобождающие банк оплаты от ответственности контролировать то, чтобы экспортные товары, определяемые сложными техническими спецификациями, в действительности соответствовали им; оплачивающий банк должен лишь требовать заявление экспортера о том, что товары удовлетворяют этим спецификациям (Румыния).

7. Следует ввести положение о том, что, если в аккредитивах не указано место их выпуска, таким местом считается банк, который должен осуществлять платежи, акцепт или неограниченную в соответствии с аккредитивом (Национальный банк Чехословакии).

5. ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ: ГАРАНТИЙНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОВАРАМИ (A/CN.9/102) *

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
Введение	1—2
I. Краткое изложение исследования о гарантийном обеспечении	3—14
A. Сфера исследования	3
B. Не связанное с владением договорное гарантийное обеспечение	4—7
C. Не связанное с владением гарантийное обеспечение, предоставляемое продавцам, не получившим платежа, в силу закона	8—9
D. Использование в международной торговле не связанного с владением гарантийного обеспечения в настоящее время	10—12
E. Использование в международной торговле не связанного с владением гарантийного обеспечения в будущем	13
F. Выводы	14
II. Выводы и будущая работа	15—19

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей третьей сессии Комиссия просила Генерального секретаря провести исследование норм основных систем права, касающихся гарантийного обеспечения товарами, и представить информацию Комиссии¹. Во исполнение просьбы Комиссии Секретариат предложил профессору Ульриху Дробнигу из Института зарубежного и международного частного права имени Макса Планка, Гамбург, подготовить «Исследование гарантийного обеспечения», которое было опубликовано в документе ST/LEG/11.

* 18 марта 1975 года.

¹ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее третьей сессии (1970 год), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/8017)* (Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том I: 1968—1970 годы, часть вторая, III, A).

2. Данный доклад состоит из двух частей. В части I кратко излагается исследование профессора Дробнига. Часть II содержит выводы Секретариата в отношении возможной унификации или согласования норм права, касающихся гарантийного обеспечения в рамках международной торговли, и содержит предложения о будущей работе в этой области.

I. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ О ГАРАНТИЙНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ

A. Сфера исследования

3. Исследование о гарантийном обеспечении, содержащееся в документе ST/LEG/11, касается почти исключительно не связанного с владением гарантийного обеспечения. Такое ограничение объясняется тем фактом, что в современных условиях такой вид обеспечения является наиболее

важным, в особенности в отношениях, возникающих в связи с международной торговлей². Основным источником информации являлись правовые нормы. Однако, когда это было осуществимым, было проверено практическое применение этих норм³.

В. Не связанное с владением договорное гарантийное обеспечение

4. В ходе исследования был обнаружен широкий круг положений, касающихся не связанного с владением договорного гарантийного обеспечения. Наиболее либеральный подход, принятый некоторыми странами, облегчает использование всех товаров в целях предоставления обеспечения. При наиболее ограничительном подходе сохраняется тот принцип, что гарантийное обеспечение должно быть, по своему характеру, связано с владением. Однако необходимость в кредитах для финансирования закупок конкретных видов товаров привела к возникновению особых режимов не связанного с владением гарантийного обеспечения. В общем эти особые режимы предусматривают ограничения в отношении видов товаров, которые могут использоваться для обеспечения, видов сделок, лиц, которым может предоставляться обеспечение, и тех пределов, в которых соглашение между сторонами о предоставлении обеспечения может покрывать авансовые платежи в будущем или может распространяться на товары, которые будут предоставлены в будущем в качестве гарантийного обеспечения. Они, очевидно, предусматривают также больше формальностей для предоставления гарантийного обеспечения и для его принудительного исполнения, чем это имеет место в странах, принявших более либеральный подход.

5. Возникновение этих двух подходов объясняется тем, что «в общем правила какой-либо страны, касающиеся обеспечения, обычно тем больше либеральны, чем позднее были приняты законы в этой области, и наоборот. Такое замечание означает, что включение большого количества или, потенциально, всех товаров в число подходящих для предоставления обеспечения является в значительной мере делом профессионального усовершенствования этой отрасли права»⁴.

6. Исследование показывает, что имеются две главные причины, по которым в некоторых странах целесообразность предоставления не связанного с владением гарантийного обеспечения вызывает сомнения. «Одна из них вызвана новизной этого явления и, следовательно, отсутствием правового опыта в решении этих проблем. Это, конечно, лишь предварительная стадия развития, которая сегодня в основном завершена, но некоторые черты которой еще сохраняются»⁵. В исследовании далее указывается, что «нынешний

уровень наших знаний, в особенности сравнение и оценка практического опыта, накопленного во многих странах, позволяет подготовить такие правовые нормы, которые могут удовлетворительно решить все связанные с существом и специфические проблемы, возникающие в области не связанного с владением гарантийного обеспечения»⁶.

7. Второй причиной, по которой не связанное с владением гарантийное обеспечение вызывает сомнения в некоторых странах, является «желание предоставить защиту кредиторам, не имеющим гарантии от кредиторов, имеющих какую-то гарантию»⁷. Это, указывается в исследовании, является вполне законным стремлением, но данная проблема не должна решаться путем ограничений на предоставление гарантийного обеспечения товарами⁸.

С. Не связанное с владением гарантийное обеспечение, предоставляемое продавцам, не получившим платежа, в силу закона

8. В ходе исследования было установлено, что, помимо договорного не связанного с владением гарантийного обеспечения, многие страны ввели гарантийное обеспечение, предоставляемое продавцам, не получившим платежа, в силу закона. Поскольку такое гарантийное обеспечение предоставляется на основании имеющегося у продавца права, то при этом, как правило, не требуется каких-либо договорных соглашений или других формальностей.

«Где бы законодатель ни предусмотрел такое средство защиты для продавцов, это, очевидно, основывается на том соображении, что добровольное расширение торгового кредита продавцами становится частным и желательным явлением и что продавец, расширяющий кредит, заслуживает особой защиты. Такая защита в особенности важна в тех странах, которые не желают, или, по крайней мере, не желали предоставлять продавцам договорное гарантийное обеспечение, как, например, Франция и многие другие страны романской группы. Существование защиты продавца в силу закона представляется не столь необходимым в тех странах, где продавцы могут легко получить договорное гарантийное обеспечение, в особенности путем сохранения за собой права собственности»⁹.

9. В исследовании делается вывод о том, что нет особых причин, которые оправдывали бы общее преимущественное право продавца, не получившего платежа, перед другими кредиторами, которое предоставляется ему гарантийным обеспечением в силу закона.

«Это приводит нас к выводу о необходимости отмены любого гарантийного обеспечения,

² International Payments, Study on Security Interests: Note by the Secretariat, ST/LEG/II (Только на английском языке), p. 1.

³ Ibid., p. 2.

⁴ Ibid., p. 29.

⁵ Ibid., p. 34.

⁶ Ibid., p. 35.

⁷ Ibid., p. 34.

⁸ Ibid., p. 35—36.

⁹ Ibid., p. 123.

предоставляемого продавцу в силу закона. Доступ к договорному гарантийному обеспечению должен быть облегчен, в частности путем отмены каких-либо ограничений в отношении сторон и товаров, предоставляемых в качестве обеспечения, или путем ликвидации обременительных формальных требований. Продавцу, расширяющему кредит, необходимо предоставить возможность самому легко обеспечивать свою защиту»¹⁰.

D. Использование в международной торговле не связанного с владением гарантийного обеспечения в настоящее время

10. В исследовании делается вывод о том, что в настоящее время сознательное использование в международной торговле не связанного с владением гарантийного обеспечения встречается не очень часто. Главной причиной является то, что экспортер «сталкивается с огромным разнообразием значительно отличающихся друг от друга национальных норм права о гарантийном обеспечении, которые могут не иметь или почти не иметь сходства с нормами, которые ему известны»¹¹. С другой стороны, использование кредитов в международной торговле существенно и постоянно расширяется.

11. В результате получили развитие другие институты, которые предоставляют продавцу обеспечение или устраняют необходимость в нем. Три наиболее важными среди них являются следующие:

a) продажа против документов, включая использование аккредитива. Этот метод гарантирует уплату цены продавцу. При таком подходе покупателю не предоставляется кредит, если с банком или другим финансовым учреждением не было заключено дополнительного соглашения;

b) гарантии, в особенности банковские, для обеспечения уплаты покупателем своей задолженности;

c) гарантирование или страхование специализированными учреждениями в стране продавца обязательства покупателя уплатить цену. Такие гарантии, как правило, предоставляются в рамках общего содействия экспорту.

12. Все три метода не содержат в себе решения вопроса о предоставлении обеспечения финансовому учреждению в связи с гарантией кредита или платежа, которую он предоставил. Очевидно, что эти финансовые учреждения, независимо от того, расположены ли они в стране покупателя или в стране продавца, все в большей степени обращаются к гарантийному обеспечению товарами как к средству защиты своих интересов. Второй группой, часто использующей в настоящее время гарантийное обеспечение в международной торговле, являются экспортеры заводов и оборудования, поскольку размеры и продолжи-

тельность их торговых кредитов зачастую оправдывают усилия и расходы по принятию необходимых мер¹².

E. Использование в международной торговле не связанного с владением гарантийного обеспечения в будущем

13. В исследовании делается вывод, что:

«Поскольку как объем кредитов, так и спрос на них в международной торговле несомненно увеличатся, необходимость в гарантийном обеспечении как в средстве защиты будет расти...

Как и в прошлом, упор будет делаться на гарантийное обеспечение уплаты цены либо непосредственно в пользу продавца, либо в пользу кредитного учреждения, финансирующего продавца (или покупателя).

Однако нельзя предсказать с той же уверенностью, будут ли национальные кредитные учреждения в обозримом будущем предоставлять больше кредитов за пределами своих территориальных границ дебиторам в других странах в связи с расширением использования гарантийного обеспечения товарами, находящимися за границей. Можно лишь сказать, что такое явление возможно. Это также может означать, что вопрос о статусе предоставленного за границей гарантийного обеспечения, которое, как правило, обеспечивает кредит в виде займа, может приобрести значимость в будущем.

...

В результате можно с уверенностью сказать, что действительная важность гарантийного обеспечения в международной торговле, вероятно, возрастет в течение последующих 10—20 лет»¹³.

F. Выводы

14. Из этого, как подчеркивается в исследовании, вытекает, что согласование или унификация норм права о гарантийном обеспечении, поскольку они влияют на международную торговлю, будут полезными.

Обсуждаются три основных метода согласования или унификации норм права: конвенция о единообразном законе, закон-образец и рекомендации. В исследовании указывается, что наиболее предпочтительным методом в отношении гарантийного обеспечения является создание правил в виде закона-образца или правил-образцов. В нем также предлагается обратиться за консультациями и помощью к международным финансовым учреждениям как в целях разработки, так и в целях распространения таких норм¹⁴.

¹⁰ Ibid., p. 142.

¹¹ Ibid., p. 189.

¹² Ibid., p. 190.

¹³ Ibid., p. 190—191.

¹⁴ Ibid., p. 222.

II. ВЫВОДЫ И БУДУЩАЯ РАБОТА

15. Комиссия, вероятно, пожелает рассмотреть вопрос о том, достаточно ли далеко продвинулась в настоящее время подготовительная работа, осуществляемая под ее руководством, чтобы дать ей возможность вынести решение о продолжении ее работы, касающейся согласования или унификации норм права о гарантийном обеспечении.

16. Исследование о гарантийном обеспечении показывает, что имеется ряд оснований, дающих право сделать вывод о том, что работа, связанная с гарантийным обеспечением, должна быть продолжена. В исследовании указывается следующее:

a) Как продавцы, так и финансовые учреждения смущены трудностями, связанными с необходимостью знать:

- i) существуют ли в зарубежной стране, в которой они хотели бы предоставить торговые кредиты, гарантийное обеспечение, которое они могли бы эффективно использовать;
- ii) какие права они будут иметь по такому гарантийному обеспечению;
- iii) как можно получить такое гарантийное обеспечение, которое было бы действительно в отношении третьих сторон; и
- iv) каким образом оно должно быть принудительно использовано.

b) Различия в правовых нормах затрудняют признание гарантийного обеспечения, предоставленного в одной стране, другими странами. Поэтому страна покупателя может не признать гарантийного обеспечения, если соглашение было заключено в стране продавца или если покупатель первым вступил во владение заложенными товарами в стране продавца.

c) Многие страны не имеют таких норм права о гарантийном обеспечении, которые обеспечивали бы достаточную защиту интересов продавца или других кредиторов.

d) Отсутствие единообразных правил о гарантийном обеспечении, вероятно, сокращает объем торговых кредитов, предоставляемых покупателям. Вероятно, это особенно важно для развивающихся стран.

17. В то же время есть основания ожидать, что насущная потребность в международной торговле была бы удовлетворена, если бы гарантийное обеспечение, которое иностранный кредитор мог бы применить в отношении дебитора и третьих лиц в стране, где находятся товары, стало доступным после принятия единообразных правил торговцам и торговым и финансовым учреждениям.

18. Что касается практической возможности подготовки унифицированных правил, то, хотя проблема эта сложна (в особенности потому, что такие правила взаимосвязаны с национальными нормами о банкротстве), Комиссия может пожелать рассмотреть этот вопрос на более поздней стадии в свете дальнейшего исследования, которое заострило бы внимание на следующих вопросах:

a) Должны ли в унифицированных правилах быть приняты за отправную точку существующие национальные правовые нормы о гарантийном обеспечении товарами и лишь определены обстоятельства, при которых будет признано гарантийное обеспечение, предоставленное до того, как заложенные в силу него товары ввезены в страну назначения? Или

b) Должны ли унифицированные правила создать какой-либо новый международный вид гарантийного обеспечения и, если так, какие аспекты норм права о гарантийном обеспечении должны подлежать такой международной унификации? В этой связи:

- i) что касается сферы, должны ли такие нормы быть привязаны к международной купле-продаже товаров (другими словами, должны ли они создать «гарантийное обеспечение уплаты цены»)?
- ii) каков должен быть объем прав покупателя и продавца и прав третьих сторон, имеющих с ними дело?
- iii) в отношении каких видов купли-продажи и видов товаров должны применяться унифицированные правила?
- iv) какие формальности должен соблюдать продавец или другое лицо, финансирующее покупную цену, и в течение какого периода времени после прибытия товаров в страну назначения, с тем чтобы гарантийное обеспечение можно было применить против покупателя и третьих сторон?

19. Предполагается, что эти и другие вопросы могут быть представлены Комиссии на ее рассмотрение отдельно, если исследование о выполнении, касающееся возможного объема и содержания унифицированных правил о гарантийном обеспечении товарами, должно быть осуществлено в виде предварительного проекта таких унифицированных правил в сочетании с подробными комментариями. Если Комиссия желает, чтобы Секретариат выполнил такую работу, она может просить Генерального секретаря представить ей такое исследование на ее десятой сессии и провести консультации в целях подготовки исследования с заинтересованными международными организациями и торговыми и финансовыми учреждениями.