

**Генеральная Ассамблея**

Distr.: Limited
13 September 2013
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа III (Урегулирование споров в режиме онлайн)
Двадцать восьмая сессия
Вена, 18-22 ноября 2013 года

**Урегулирование споров в режиме онлайн
применительно к трансграничным электронным
коммерческим сделкам: обзор частных механизмов
приведения в исполнение решений**

Записка Секретариата

Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1-13	2
II. Краткий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений, которые создают стимулы для выполнения обязательств.	14-29	5
III. Краткий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений, предусматривающих "автоматическое" исполнение результата разбирательства	30-42	10
IV. Заключение	43-45	12



I. Введение

1. На своей двадцать шестой сессии Рабочая группа приняла решение продолжить разработку проекта процессуальных правил в области урегулирования споров в режиме онлайн (УСО) на основе двухкомпонентной системы, один из компонентов которой будет завершаться обязывающим арбитражным разбирательством, а второй не будет включать этап арбитража¹. В отношении последнего из этих компонентов (компонента II) один из двух вариантов, вынесенных на рассмотрение Рабочей группы в рамках предлагаемого проекта статьи 8(бис), предполагалось, чтобы этот компонент завершался вынесением нейтральной стороной "рекомендации", не имеющей обязательной силы, и на этой основе Рабочая группа решила продолжить работу².

2. На своей двадцать седьмой сессии Рабочая группа обратилась к Секретариату с просьбой представить документ, содержащий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений, в отношении возможной рекомендации, выносимой нейтральной стороной в соответствии со статьей 8(бис) компонента II³.

3. Рабочая группа, возможно, пожелает также обратить внимание на то, что на ее двадцать второй сессии, хотя и в контексте арбитражных решений, вытекающих из процедур УСО, она сочла необходимым рассмотреть более простые механизмы, чем механизм приведения в исполнение решений, предусмотренный Конвенцией о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год), учитывая необходимость наличия практического и оперативного механизма в контексте сделок низкой стоимости при высоком объеме⁴. Рабочая группа предложила в этом контексте использовать "знаки доверия", отметив возможность введения требования о сертификации коммерсантов, которые примут обязательство соблюдать решения, вынесенные в их отношении в рамках УСО. На указанной сессии было также отмечено, что одним из механизмов, которые могли бы способствовать соблюдению, является использование статистических данных, отражающих степень соблюдения арбитражных решений⁵.

Значение понятия "частные механизмы приведения в исполнение решений"

4. Рабочая группа не обсуждала конкретный характер и значение понятия "частные механизмы приведения в исполнение решений", и, в отсутствие руководящих указаний на этот счет, в настоящей записке этот термин рассматривается как означающий альтернативу приведения в исполнение по суду арбитражного решения или мирового соглашения; такая процедура может либо i) создавать стимулы для исполнения решения, либо ii) обеспечивать автоматическое исполнение результата разбирательства. Эти две широкие категории дополнительно рассматриваются ниже.

¹ A/CN.9/762, пункт 18.

² A/CN.9/769, пункты 56 и 58.

³ A/CN.9/769, пункт 57.

⁴ A/CN.9/716, пункты 43 и 98; см. также A/CN.9/WG.II/WP.110, пункт 48.

⁵ A/CN.9/716, пункт 98.

5. Кроме того, Рабочая группа, возможно, пожелает отметить, что слова "приведение в исполнение", которые подразумевают принятие того или иного решения и наличие механизма для обеспечения его исполнения, могут быть неуместными в контексте этих двух категорий. Частные механизмы такого рода, изложенные в настоящей записке, скорее призваны стимулировать соблюдение решений или создание механизмов исполнения решений, которые сами по себе могут быть предметом приведения в исполнение в национальных судах (например, в случае мирового соглашения, решения, не имеющего обязательной силы, или арбитражного решения).

6. Наконец, настоящая записка не преследует цель привести исчерпывающий перечень частных механизмов приведения в исполнение решений, а призвана привести некоторые из наиболее известных механизмов, основанных, в частности, на фундаментальных научных исследованиях в этой области⁶ и консультациях с учеными и практическими специалистами. В записке не рассматриваются, в частности, такие механизмы, как клиринговые палаты или фонды судебных решений.

Возможные способы использования частных механизмов приведения в исполнение решений

7. Рабочая группа на своей двадцать седьмой сессии конкретно просила Секретариат представить документ, содержащий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений. Эта просьба была сделана в контексте не имеющей обязательной силы рекомендации нейтральной стороны в соответствии с проектом статьи 8(бис) компонента II Правил⁷.

8. В то же время, с учетом хода обсуждений на двадцать второй сессии, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть более широкий контекст, в котором частные механизмы приведения в исполнение решений могут использоваться в качестве вспомогательных механизмов, или в рамках разрабатываемых Рабочей группой Правил об УСО, а именно: могут ли частные механизмы приведения в исполнение решений использоваться в дополнение к рекомендациям, выносимым нейтральной стороной в

⁶ Упомянутые в настоящей записке частные механизмы приведения в исполнение решений частично основаны на следующих книгах и статьях: Kaufmann-Kohler and Schultz, "Online Dispute Resolution: Challenges for Contemporary Justice", 2004 Kluwer Law International; Schultz, "Online Dispute Resolution: an Overview and Selected Issues", United Nations Economic Commission for Europe, Forum on Online Dispute Resolution, 6-7 June 2002; Rule, "Online Dispute Resolution for Business", Jossey-Bass 2002; Rogers, "Knitting the Security Blanket for New Market Opportunities: Establishing a Global Online Dispute Resolution System for Cross-Border Online Transactions for the Sale of Goods", in Wahab, Katsh & Rainey (Eds.), "Online Dispute Resolution Theory and Practice," Eleven International Publishing, 2012; Del Duca, Rule and Loebl, "Facilitating Expansion of Cross-Border E-Commerce - Developing a Global Online Dispute Resolution System (Lessons Derived From Existing ODR Systems - Work of the United Nations Commission on International Trade Law)", Penn State Law Legal Studies Research Paper No. 25-2011; Katsh and Rifkin, "Online Dispute Resolution: Resolving Disputes in Cyberspace", Jossey-Bass 2001.

⁷ A/CN.9/769, пункт 57: в общем плане в отношении содержания проекта статьи 8(бис) в адрес Секретариата была обращена просьба представить на одной из последующих сессий документ, содержащий обзор существующих частных механизмов приведения в исполнение решений. Эта просьба была поддержана.

соответствии с проектом статьи 8(бис) компонента II, также с целью стимулировать соблюдение мировых соглашений, заключаемых по итогам посредничества или на этапе упрощенного урегулирования, и в отношении арбитражных решений. В настоящей записке также приведены некоторые примеры случаев, когда Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть возможность внесения в Правила УСО соответствующих изменений для их адаптации к существующим механизмам приведения в исполнение решений.

9. Правилами в их нынешней редакции не предусмотрено включение частных механизмов в Правила в рамках процедур УСО. Вместо этого в пункте 2(d) проекта преамбулы к Правилам предусмотрено отдельное добавление в отношении трансграничных механизмов приведения в исполнение решений. Как указано в настоящей записке, существует целый ряд различных подобных механизмов, целесообразность или приемлемость которых может различаться в зависимости от обстоятельств и регионов. В значительной степени такие механизмы зависят от третьих сторон (например, компаний-эмитентов кредитных карт в случае возврата платежей) или от коммерческой структуры, поставщика услуг УСО или платежного посредника, контролирующего потоки платежей в рамках сделки. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, каким образом разрабатываемая ею система УСО может или должна функционировать параллельно с такими системами, а также, в этой связи, содержание соответствующего добавления.

10. Кроме того, очевидно преимущество наличия внутреннего механизма приведения в исполнение решений в рамках процесса урегулирования споров, причем не только для пользователей такой системы, но и для поставщиков услуг УСО, с целью обеспечить такой порядок, при котором система урегулирования споров поставщика услуг включала бы в себя "единое окно" для обращения сторон, стремящихся урегулировать соответствующий спор. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопросы, которые могут возникнуть в том случае, если поставщики услуг УСО будут стремиться контролировать финансовые потоки, а также выполнять функцию урегулирования спора (например, если поставщик услуг УСО принимает также решение в рамках своей функции урегулирования споров выполнять функцию держателя целевого депозитного счета или отсрочки платежа).

Использование Правил УСО в качестве меры укрепления доверия или рекламы

11. В связи с использованием частных механизмов приведения в исполнение решений, включая знаки доверия, возникает вопрос о предсказуемых средствах, с помощью которых коммерсанты могли бы использовать Правила в качестве рекламной меры. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть недостатки такой рекламы.

12. В частности, использование коммерсантом в рекламных целях "Правил УСО ЮНСИТРАЛ" может быть проблематичным в отсутствие какого-либо механизма надзора, обеспечивающего, чтобы Правила (в любом случае являющиеся договорными и, следовательно, изменяемыми) использовались на практике таким коммерсантом в целом или частично. В частности, установлен общий запрет на использование логотипа или эмблемы Организации Объединенных Наций в коммерческих или неофициальных целях без

разрешения Генерального секретаря (резолюция 92(I) Генеральной Ассамблеи от 7 декабря 1946 года)⁸, исходя из опасений в отношении правовых и репутационных последствий потенциально неправомерного использования логотипа или его несанкционированного присвоения коммерческими структурами. Аналогичным образом, логотип ЮНСИТРАЛ не подлежит использованию вне рамок целевого мандата этого органа.

13. В то же время коммерсант сможет рекламировать свою систему урегулирования споров через определенного поставщика услуг УСО на его веб-сайте, а такой поставщик услуг УСО может быть аккредитованным или использовать знаки доверия (потенциально принадлежащие государству или неправительственному органу) посредством ссылки, в частности, на использование им Правил УСО ЮНСИТРАЛ. В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующие вопросы:

- i) получают ли поставщики услуг достаточно широкое признание среди покупателей для создания важного стимула к заключению сделки и/или может ли предоставление аккредитации (пользующимся широким признанием субъектом, таким как государство или агентство по защите прав потребителей) поставщикам услуг обеспечить такое признание в рамках трансграничных сделок;
- ii) из этого логически вытекает, что попечителем Правил УСО вероятнее всего будет не коммерсант и не покупатель, а поставщик услуг УСО. Таким образом, автономия сторон сделки изменять Правила в заключенных между ними договорах может зависеть от готовности поставщика услуг УСО к их изменению (см. также пункт 6 документа A/CN.9/WG.III/WP.123).

II. Краткий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений, которые создают стимулы для выполнения обязательств

A. Общие соображения

14. В число частных механизмов приведения в исполнение решений, созданных с целью стимулировать выполнение решений или соблюдение определенных стандартов, входят системы рейтинга и знаки доверия. Эти механизмы более подробно рассмотрены ниже. Как и в случае различных других частных механизмов приведения в исполнение решений, между этими двумя механизмами имеется много общего: как рейтинги, так и знаки доверия являются показателями доверия, при этом различие заключается в том, что рейтинги создают пользователи, а знаки доверия создаются на институциональной основе.

⁸ A/RES/92(I). См. также Interoffice Memorandum to the Senior Legal Advisor, Office of the Secretary-General, World Meteorological Organization, on guidelines on the use of the United Nations emblem, *United Nations Juridical Yearbook 2004* at 366-368.

15. По мнению комментаторов, полезность как рейтингов, так и знаков доверия может снижаться в результате действий недобросовестных участников, которые могут скрывать свои личные данные и использовать фиктивные рейтинги или создавать поддельные знаки доверия. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть потенциальные масштабы такого мошенничества и его последствия для использования рейтингов и знаков доверия в контексте Правил УСО, а также возможность снижения подобного риска.

16. Рабочая группа, возможно, пожелает также рассмотреть более целостные альтернативы механизма, предусматривающего использование только знаков доверия или только рейтингов. Возможные альтернативы изложены в разделе D ниже.

В. Рейтинги

17. Один из способов укрепления доверия в рамках общей сделки, одним из компонентов которой является урегулирование спора, заключается в предложении покупателям установить рейтинг. Именно такая практика распространена в настоящее время некоторыми коммерческими структурами, функционирующими в режиме онлайн, в отношении сделок в целом, и эта практика зависит от налаживания добровольной обратной связи с отдельными покупателями.

18. Рабочая группа могла бы рассмотреть вопрос о том, могут ли рейтинги использоваться также и в отношении механизма урегулирования спора: например, можно ли предлагать покупателям давать рейтинговую оценку соблюдения коммерсантом условий мирового соглашения, рекомендации нейтральной стороны или положений арбитражного решения.

19. В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующие вопросы:

i) На какой основе будут составляться рейтинги и кто будет их составлять (стороны сделки? поставщик услуг УСО)? Будут ли системы рейтинга достаточно последовательными в отношении различных коммерсантов, чтобы их можно было считать полезными?

ii) Где будет размещаться свободно доступная информация о таких рейтингах? Например, будут ли они размещаться на веб-сайте коммерсанта или только на веб-сайте поставщика услуг УСО?

a. В последнем случае будут ли они в достаточной степени доводиться до сведения общественности, чтобы их можно было считать полезными?

b. В первом из двух упомянутых случаев, что помешает коммерсанту публиковать поддельные или сфальсифицированные рейтинги (о себе или о конкурентах)? Захочет ли коммерсант указывать на своем веб-сайте, что он хорошо себя зарекомендовал в плане соблюдения решений по делам об урегулировании споров,

если косвенно это будет означать, что в ходе сделок с этим коммерсантом могут возникать споры?

iii) Будут ли такие факторы, как субъективный характер рейтингов, незначительное число ответов или "некорректные" негативные рейтинги, отражающие несогласие с результатом (а не их соблюдение), оказывать существенное влияние на использование рейтингов в качестве эффективных частных механизмов приведения в исполнение решений?

С. Знаки доверия

20. В контексте УСО между коммерческими структурами и потребителями (КС-П) "знаки доверия" можно охарактеризовать как знаки качества, имеющие обычно форму печатей или логотипов, продаваемых или иным образом предоставляемых i) поставщиками услуг УСО или альтернативных средств урегулирования споров коммерсантам, осуществляющим свою деятельность в режиме онлайн, с тем чтобы коммерсанты могли использовать подобные печати на своих сайтах и информировать покупателей, что они сертифицированы третьей стороной в качестве заслуживающего доверие партнера для заключения сделок; или ii) независимыми третьими сторонами поставщикам услуг УСО посредством аккредитации.

21. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вероятность или надежность предоставления правительственными или пользующимися уважением некоммерческими субъектами знаков доверия поставщикам услуг УСО на основе использования ими Правил УСО ЮНСИТРАЛ и/или соблюдения руководящих принципов, касающихся таких поставщиков услуг (как это предусмотрено согласно проекту преамбулы к Правилам).

i) *Знаки доверия, продаваемые или иным образом предоставляемые коммерсантам, осуществляющим свою деятельность в режиме онлайн*

22. В случае, если коммерсант сертифицирован поставщиком услуг УСО, знак доверия может служить для клиента информацией о том, что данный торговец привержен соблюдению определенных стандартов или оптимальных видов практики, включая использование механизмов урегулирования споров. Знак доверия может стимулировать таких коммерсантов выполнять решения или рекомендации, достигнутые в ходе разбирательства по УСО; при этом несоблюдение является основанием для отзыва знака доверия.

23. Поставщик услуг УСО, предоставляющий знаки доверия, может получать доход, следуя такой практике, поскольку владельцы знаков доверия, как правило, платят праводателю за право демонстрировать такой знак доверия. В качестве альтернативы или в дополнение к вышеизложенному поставщик услуг УСО может лишь давать согласие на выполнение функций поставщика услуг только тем коммерсантам, которые соблюдают стандарты его знака доверия.

24. В контексте Правил УСО ЮНСИТРАЛ Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующие вопросы:

- i) Какой являющийся третьей стороной субъект будет продавать или иным образом предоставлять знаки доверия и, следовательно, выполнять функцию контроля качества в отношении коммерсантов?
- ii) Будет ли и может ли возникать конфликт интересов в случае наличия транснационального компонента при предоставлении знаков доверия коммерсантам? Например, могут ли в этом случае коммерсанты прибегать к поиску оптимального форума с целью отбора поставщиков услуг УСО, которых они рассматривают в качестве положительных, и могут ли при этом иметь место случаи отсутствия нейтральных поставщиков услуг УСО, желающих, чтобы они были выбраны коммерсантами?
- iii) На каких основаниях будут продаваться или предоставляться такие знаки доверия? Иными словами, какие критерии будут использоваться? Будут ли эти критерии единообразными для всех поставщиков знаков доверия и могут ли различные поставщики услуг использовать разные критерии? Будет ли выдаваться знак доверия любому коммерсанту, осуществляющему свою деятельность в режиме онлайн, лишь на том основании, что такой коммерсант использует Правила УСО? В силу того, что он соблюдает решения, вынесенные нейтральной стороной? Будет ли выдаваться знак доверия поставщику услуг УСО по причине соблюдения им положений разрабатываемого документа, устанавливающего Правила и Руководящие принципы для поставщиков услуг УСО?
- iv) Каким образом, в отсутствие глобальной системы аккредитации, будет регулироваться деятельность аккредитирующего органа, являющегося третьей стороной, если такое регулирование вообще будет иметь место?
- v) Каким образом глобальная система знаков доверия могла бы осуществлять свою работу параллельно с существующими региональными системами знаков доверия?

ii) *Знаки доверия, продаваемые или иным образом предоставляемые поставщикам услуг УСО*

25. Главный вопрос для рассмотрения в связи с знаками доверия может на практике быть связан со значимостью их признания; чтобы быть эффективным, любой знак доверия должен пользоваться признанием и играть значимую роль, означая таким образом, что третья сторона, предоставляющая такой знак доверия, должна пользоваться признанной репутацией. Одним из возможных вариантов в этой связи может быть завоевание поставщиком услуг УСО репутации в качестве пользующегося доверием и надежного поставщика услуг в области урегулирования споров или, по аналогии с (например) правительственным органом или органом по стандартизации, возможность пользоваться заслуженным признанием в качестве важного партнера.

26. В этой связи, если поставщик услуг УСО пользуется или стал пользоваться позитивно важным признанием, будь то в силу собственного товарного знака или в силу его государственной или иной поддержки, коммерсант, возможно, пожелает использовать официальное разрешение такого поставщика услуг с целью рекламирования использования им надежной процедуры урегулирования споров в режиме онлайн.

D. Возможные альтернативные механизмы

27. С точки зрения создания стимулов для выполнения коммерсантами решений УСО и/или стандартов качества Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, могут ли иметь место альтернативные решения. В приводимых ниже примерах отражен более радикальный и целостный подход к процессу урегулирования споров в режиме онлайн, включая этап приведения в исполнение решений, чем подход, ранее рассмотренный Рабочей группой. В то же время эксперты отметили, что подобный подход может создавать для коммерсантов более эффективные стимулы для выполнения решений об урегулировании споров, чем отдельно взятые рейтинги или знаки доверия. В частности, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть следующие вопросы:

- i) механизмы приведения в исполнение решений, согласно которым предусматривается возможность приостановления использования доменного имени коммерсанта, не выполняющего решения;
- ii) каким образом может создаваться и вестись "черный список коммерсантов" и может ли таковой быть составлен, с тем чтобы в браузерах можно было отображать, что сделки с соответствующим коммерсантом являются рискованными (например, путем изображения URL-адреса красным цветом);
- iii) будет ли возможным во взаимодействии с коммерческими структурами (например, eBay и Amazon) или платежными системами (например, PayPal или Mastercard/Visa) добиваться приостановления действия счетов коммерсантов, не выполняющих решения;
- iv) можно ли создать систему штрафов или предусмотреть потенциальную утрату членства в рамках коммерческих ассоциаций и торговых палат в целях наказания коммерсантов за несоблюдение.

28. Все такие "альтернативные" механизмы могут функционировать параллельно с рейтингами или системами знаков доверия и/или другими механизмами приведения в исполнение решений.

29. Однако все такие альтернативные механизмы предусматривают наличие третьей стороны для создания требуемых стимулов к соблюдению решений. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть такие вопросы, как способы и возможность привлечения такой третьей стороны.

III. Краткий обзор частных механизмов приведения в исполнение решений, предусматривающих "автоматическое" исполнение результата разбирательства

A. Общие соображения

30. Частные механизмы приведения в исполнение решений, целью которых является обеспечение автоматического или немедленно вступающего в силу результата, имеют ряд недостатков при рассмотрении их в контексте процессуальных правил, согласованных между сторонами сделки.

31. В частности, такие механизмы, особенно возвратные платежи, рассматриваются, как правило, как параллельные процессы урегулирования споров в рамках соответствующей системы, регулируемой платежным посредником (например, компанией-эмитентом кредитных карт или банком), который практически или де-факто контролирует как судебный процесс, так и финансовые потоки в рамках соответствующей сделки, или как механизмы, иным образом опирающиеся на контроль за финансовыми ресурсами, являющимися предметом спора. В тех случаях, когда подобные механизмы практически созданы, таковые, как считается, выполняют полезную функцию, которая, однако, необязательно служит панацеей при устранении "пробелов" в сфере разрешения споров, которые Рабочей группе поручено рассмотреть.

32. Кроме того, если использование таких механизмов рассматривать в рамках такой системы урегулирования споров, какую Рабочей группе поручено создать, Рабочей группе потребуется рассмотреть возможные пути фактического или вероятного включения таких механизмов в Правила УСО в их нынешней форме, а также/или функционирование разрабатываемой более широкой системы урегулирования споров в режиме онлайн.

33. Отдельным и дополнительным вопросом в этой связи является важность учета того аспекта, что немедленно вступающие в силу механизмы не обеспечивают "окончательное и обязывающее" исполнение результатов, поскольку за покупателем будет сохранено право обращения в суд, хотя такие его/ее действия маловероятны.

34. С учетом общих аспектов механизмов, с помощью которых может обеспечиваться приведение в действие решения или мирового соглашения, в случаях, когда контроль над ресурсами, являющимися предметом спора, осуществляет третья сторона, в настоящей записке в качестве примера рассматриваются только возвратные платежи.

B. Возвратные платежи

35. Немедленное вступление в силу в ряде случаев может обеспечиваться посредством "возвратного платежа" – процесса, в рамках которого покупатель оспаривает платеж и впоследствии требует возмещения от платежного посредника (например, компании-эмитента кредитной карты), а такой посредник (если он уже передал приобретенные средства коммерсанту)

предпринимает в свою очередь попытку получить возмещение от коммерсанта. В рамках некоторых национальных законодательных систем для получения обратного платежа покупатель должен доказать, что он был обманут коммерсантом. В других правовых системах, либо согласно внутреннему праву, либо в случае отсутствия какого-либо законодательства в отношении обратных платежей, владелец кредитной карты может иметь право оспорить и отменить платеж или кредитовать на свой счет сумму платежа в ряде случаев, включая неисполнение или ненадлежащее исполнение коммерсантом своих обязательств.

36. В любом из этих контекстов (мошенничество или неисполнение) платежный посредник выполняет в сущности (или фактически, как это имеет место в отношении некоторых эмитентов карт, в рамках которых для этих целей создан соответствующий арбитражный комитет) судебную функцию посредством обращения к покупателю с просьбой представить информацию о причинах для оспаривания платежа и принятия решения о возможности производства такого платежа. На практике подобный процесс является обязательным для коммерсанта в процессе урегулирования спора, не являясь таковым для покупателя. Некоторые платежные посредники, например Visa и Mastercard, разработали подробные процедуры выполнения такой судебной функции, хотя, по мнению комментаторов, в большинстве случаев происходит перемещение оспариваемой суммы между сторонами спора до тех пор, пока одна из сторон не отказывается от принятия дополнительных мер по получению возмещения. Комментаторы также отмечают, что эмитент кредитной карты или банк может иметь конфликт интересов с одной или несколькими сторонами сделки.

37. Процедура возвратных платежей в ряде стран регулируется внутренним законодательством, что само по себе не должно препятствовать созданию глобальной системы возвратных платежей (поскольку законодательство, как правило, поощряет возвратные платежи и обеспечивает основу для их предъявления), однако Рабочая группа, возможно, пожелает учитывать эти аспекты при определении возможных путей для обеспечения функционирования трансграничной системы возвратных платежей.

38. Кроме того, защита, обеспечиваемая обратными платежами, охватывает лишь покупателей, оплачивающих свои покупки с использованием кредитных карт; другие формы платежа (дебетовые карты, банковские платежи в режиме онлайн, платежи через мобильные телефоны и т.д.) не предусматривают получение возмещения посредством подобного механизма. Дополнительным недостатком такого порядка, также упомянутым выше, является допустимость финансовой защиты только в рамках приведения в исполнение решения об урегулировании спора.

39. Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что процесс возвратных платежей в том виде, в каком он традиционно используется, т.е. осуществляется в рамках сетей кредитных карт или иных платежных посредников, включает судебные процессы, конкретно зависящие от таких посредников. Решение о том, имеет ли покупатель право на возвратный платеж, принимает платежный посредник. Рабочей группе потребуется рассмотреть вопрос о том, могут ли функции и обязательства такой третьей

стороны как платежный посредник, быть включены в разрабатываемую ею систему, а также возможные направления таких действий.

С. Целевые депозитные счета

40. Еще одна система приведения в исполнение решений, действующая преимущественно в отдельных регионах, которая может обеспечить более широкую сферу применения, чем возвратные платежи (поскольку она применяется в более широких масштабах, чем лишь в отношении сделок с кредитными картами), заключается в создании целевых депозитных счетов. В рамках депозитной системы покупатель производит платеж на счет третьей стороны, а по истечении определенного времени возможность предъявления каких-либо претензий прекращается или после проверки получения товаров в ожидаемые сроки денежные средства выплачиваются коммерсанту. В рамках депозитной системы коммерсант также может быть уверен в том, что предусмотренные сделкой средства будут выплачены.

41. В случае возникновения претензий агент-держатель целевого депозитного счета задерживает платеж до момента урегулирования спора в рамках процедуры урегулирования спора в режиме онлайн. Агентом-держателем такого счета может быть третья сторона (упомянутая в дополнительной оговорке в контракте) или сам поставщик услуг УСО. Как правило, такой агент действует в рамках внутреннего законодательства и правил лицензирования.

42. С одной стороны, законная служба депозитных счетов может обеспечивать защиту покупателя от негативных финансовых последствий в случае участия покупателя в сделке с недобросовестным коммерсантом. Однако, как и в случае других механизмов, указанных в настоящей записке, существуют определенные возможности для мошенничества и в рамках самих систем депозитных счетов, функционирующих в режиме онлайн, поскольку недобросовестные коммерсанты могут создавать фиктивные счета, схожие с законными службами депозитных счетов. В рамках различных аукционных сайтов, а также органов потребителей, осуществляющих свою деятельность в режиме онлайн, разработаны руководящие принципы, помогающие потребителям выявлять потенциально мошеннические службы депозитных счетов.

IV. Заключение

43. В отношении механизмов, призванных стимулировать коммерсантов соблюдать решения или положения мировых соглашений, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть более радикальные и/или комплексные подходы к созданию финансовых и иных стимулов, которые могут потребоваться для предотвращения несоблюдения.

44. В отношении механизмов, призванных обеспечивать автоматические функции приведения в исполнение решений, возвратные платежи, хотя таковые и являются полезной моделью, могут быть ограниченными с точки зрения практической пользы, поскольку они применяются лишь к платежам с использованием кредитных карт, и к тому же обычно рассматриваются как

параллельный процесс в контексте приобретений с использованием кредитных карт, во многих случаях не являясь таким механизмом, который мог бы дополнительно использоваться на заключительном этапе конкретного процесса урегулирования спора. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть целесообразность или необходимость изменения рамок УСО с учетом ее работы в целях использования собственно таких механизмов либо их использования в сочетании с иными процессами.

45. В отношении возможных механизмов, упомянутых выше, Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос об оптимальных видах использования рамок урегулирования споров в режиме онлайн в сочетании с интернет-посредниками, платежными компаниями и банками – иными словами, субъектами, обладающими рыночными возможностями для стимулирования коммерсантов, – с целью разработки системы стимулов или приведения в исполнение решений, которые могут функционировать параллельно с разрабатываемыми Правилами УСО.
