



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ



Distr.
GENERAL
A/CN.9/332/Add.5
12 April 1990
RUSSIAN
Original: ENGLISH

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

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

Доклад Генерального секретаря

Добавление

VI. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРА

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-6
B. Валюта цены	7-10
C. Определение цены после заключения соглашения о встречной торговле	11-27
1. Стандарты	11-20
a) Рыночные цены на товары стандартного качества	13
b) Производственные затраты	14
c) Цена конкурента	15-18

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

d)	Положение о режиме наибольшего благо- приятствования для покупателя	19
e)	Использование более одного стандарта ...	20
2.	Обсуждение	21-24
3.	Определение цены третьим лицом	25-26
4.	Определение цены одной стороной	27
D.	Пересмотр цены	28-40
1.	Пересмотр применения положения о цене	33
2.	Индексные оговорки	34-36
3.	Изменения обменного курса валюты, в которой выплачивается цена	37-40
a)	Валютная оговорка	37-38
b)	Оговорка о расчетной единице	39-40

А. Общие замечания

1. Целесообразно, чтобы стороны, если это возможно, указывали в соглашении о встречной торговле цену товара, который будет предметом будущего контракта на поставку. В тех случаях, когда стороны не могут установить цену в соглашении о встречной торговле, желательно предусмотреть метод определения цены в момент заключения контракта на поставку. В данной главе рассматриваются методы определения цены после заключения соглашения о встречной торговле. Кроме того, в главе обсуждается вопрос о валюте, в которой выражена цена, и пересмотре цены.
2. Может возникнуть необходимость того, чтобы стороны установили цену в более поздние сроки, например, из-за того, что на время заключения соглашения о встречной торговле не определен вид товара, или из-за того, что с момента заключения соглашения о встречной торговле и до заключения соответствующего контракта на поставку пройдет длительный период времени. Такой период времени может послужить для сторон основанием для установления цены в более поздний срок ввиду возможного колебания цен или изменения за этот период времени основных экономических условий. В некоторых случаях стороны могут установить цену первоначальной поставки и отложить определение цены на последующую поставку на более поздний срок. Наличие метода определения цены может помочь сторонам избежать разногласий по поводу надлежащей цены, что может привести к задержке заключения контрактов на поставку или помешать их заключению.
3. При бартерных сделках может не потребоваться включать положение о цене, поскольку товары, отправляемые в одном направлении, представляют собой платеж за товары, отправляемые в обратном направлении. Тем не менее при бартерных сделках могут возникать вопросы, касающиеся цены, если стороны решают установить относительную стоимость своих поставок в денежном выражении, а не просто с точки зрения объема и качества, или если поставки различаются по стоимости и разницу в стоимости необходимо урегулировать денежной компенсацией. Необходимо также устанавливать цену в тех случаях, когда в соответствии с таможенными правилами следует указать стоимость товаров, поставляемых в страну, в денежном выражении.
4. При установлении цены товара во встречной торговле желательно, чтобы стороны указывали, включены ли в цену, помимо стоимости самих товаров, дополнительные такие затраты, как транспортные расходы или расходы на страхование, проверка качества или таможенные пошлины и сборы. Некоторые элементы цены могут указываться с помощью какого-либо соответствующего торгового термина подобно тем, которые указаны в ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты.
5. При определении цены стороны, возможно, пожелают уточнить время, в частности, в отношении товаров, цена на которые может колебаться. В тех случаях, когда в рамках встречной торговой сделки предусматривается одна поставка или несколько поставок в течение относительно длительного периода времени и цену предстоит определить лишь один раз, может быть согласована конкретная дата. В некоторых случаях механизм установления цены может быть приведен в действие за счет такой меры, как пуск в действие завода в рамках компенсационной сделки или размещение заказа. В тех случаях, когда предусматривается несколько поставок в течение длительного периода времени, могут быть согласованы несколько дат для определения цены или в соглашении о встречной торговле может предусматриваться механизм изменения первоначальной цены.

6. Сторонам следует учитывать возможность наличия обязательных правил, влияющих на уровень, на котором может устанавливаться цена. Например, если цена устанавливается на низком уровне по отношению к рыночной цене, то на товары могут распространяться антидемпинговые ограничения на импорт.

В. Валюта цены

7. В связи с валютой, в которой должна быть уплачена цена, могут возникать определенные риски в результате колебаний покупательной способности данной валюты, а также колебаний обменных курсов между данной валютой и другими валютами. Если цена должна быть уплачена в валюте страны поставщика, то заказчик несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой страны заказчика. Вместе с тем поставщик несет риск последствий изменения обменного курса между валютой страны поставщика и валютой какой-либо другой страны, в которой поставщик должен совершить платеж за оборудование, материалы или услуги, необходимые для производства товаров. Если цена должна быть уплачена в валюте страны заказчика, то поставщик несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой страны поставщика. Если цена должна быть уплачена в валюте какой-либо третьей страны, то каждая из сторон несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой своей соответствующей страны. В том случае, когда какое-либо финансовое учреждение предоставило заказчику заем для закупки товаров, заказчик может предпочесть уплатить цену в той валюте, в которой предоставлен заем.

8. При указании валюты, в которой должна быть уплачена цена, сторонам следует учитывать валютные правила и международные договоры, действующие в странах поставщика и заказчика, которые могут императивно регулировать данный вопрос. Сторонам следует также принимать во внимание, что в некоторых правовых системах цена в международном контракте должна быть уплачена в той валюте, в которой она указана, в то время как другие правовые системы могут позволять или даже требовать платеж в валюте места платежа, даже если цена указана в какой-либо иностранной валюте.

9. В соглашении о встречной торговле можно определить цену в валюте, которая, по мнению сторон, является стабильной, или в расчетной единице, которая не является национальной валютой, но предусмотреть, что она должна быть уплачена в другой валюте. Результаты, достигаемые при применении такого подхода, аналогичны тем, которые достигаются валютной оговоркой (см. пункты 37 и 38, ниже), и на такие положения могут также распространяться ограничения, налагаемые применимым правилом на валютные оговорки. Если используется этот подход, то целесообразно согласовать в соглашении о встречной торговле, что будет применяться обменный курс, преобладающий в том или ином конкретном месте в какой-либо день.

10. В контракте нецелесообразно указывать всю цену в двух или более валютах и позволять либо дебитору, либо кредитору решать вопрос о том, в какой валюте должна быть уплачена цена. При такой оговорке защитой пользуется лишь та сторона, которая имеет выбор, и возможность этого выбора может обеспечить стороне, которая имеет выбор, неоправданные выгоды.

С. Определение цены после заключения соглашения
о встречной торговле

1. Стандарты

11. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться определение цены на основе использования стандарта (см. главу III "Договорный подход", пункт 50). Такой метод предусматривает цену в момент заключения контракта на поставку, устанавливаемую объективным образом и не зависящую от воли сторон.

12. Стороны, возможно, пожелают включить одну из процедур, которая будет применяться в том случае, если стандарт, который они выбирают, окажется недействующим (например, в результате отсутствия предполагавшейся рыночной цены). Например, стороны могут предусмотреть, чтобы цена определялась путем использования альтернативного стандарта или чтобы цена определялась третьим лицом.

а) Рыночные цены на товары стандартного качества

13. В тех случаях, когда товары, обозначенные в соглашении о встречной торговле, представляют собой сырье или полуфабрикаты (например, зерно, нефть, металлы, шерсть), цены на которые публикуются регулярно, стороны могут договориться связать цену на товары встречной торговли с публикуемой ценой. В тех случаях, когда торговля этими товарами ведется на нескольких биржах или на нескольких рынках, сторонам рекомендуется указывать конкретную биржу или рынок, на который будет делаться ссылка. В целях защиты от колебаний цен стандартом может предусматриваться неоднократная ссылка на среднюю цену в согласованные периоды времени (например, цены публикуются в первый рабочий день месяца за шесть месяцев, предшествующих дате определения цены).

б) Производственные затраты

14. Стороны могут договориться о том, чтобы цена базировалась на затратах поставщика на изготовление товаров и сумме, необходимой для покрытия непредвиденных расходов поставщика и обеспечения прибыли. Такой подход может использоваться в тех случаях, когда в момент заключения соглашения о встречной торговле невозможно предусмотреть точную сумму затрат на различные вводимые ресурсы. С тем, чтобы ограничить риск заказчика, связанный с переплатой, целесообразно, чтобы стороны, по возможности, обговаривали в соглашениях о встречной торговле объем затрачиваемых ресурсов (например, сырье, энергия и трудовые ресурсы), которые будут необходимы для изготовления одной единицы товара. Стороны, возможно, пожелают также предусмотреть, чтобы поставщик вел документацию о производственных затратах в соответствии с формами и процедурами, требуемыми заказчиком, и чтобы заказчик имел доступ к такой документации.

с) Цена конкурента

15. Цена может быть определена на основе цены, устанавливаемой определенным конкурентом, производящим товары, аналогичные тем, которые будут поставляться в соответствии с контрактом на поставку. Если в соглашении о встречной торговле конкурент не указан, то могут быть установлены критерии для определения конкурента (например, географический критерий или критерии, связанные с объемом производства аналогичных товаров). Поскольку конкурент может реализовать продукцию по различным ценам в различных географических

регионах и рынках, рекомендуется, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался рынок, на который будет сделана ссылка. В положении о цене может также указываться способ получения информации о цене и дата определения цены конкурента. Кроме того, стороны могут договориться исключить особые сниженные цены, устанавливаемые для определенных клиентов (преференциальные цены). Например, в соответствии со стандартом могут исключаться цены, установленные на товары, закупаемые организациями по оказанию помощи в случае стихийных бедствий или сотрудниками поставщика.

16. Цена конкурента может быть иной и не подлежать регулированию, если она основана на значительно больших или меньших количествах по сравнению с количеством, которое предполагается закупить в соответствии с соглашением о встречной торговле. Цена конкурента может быть также иной, если товары конкурента отличаются по качеству, если цена конкурента основана на платежных условиях (например, отсроченный платеж), не предлагаемых поставщиком товаров в рамках встречной торговли, или если сумма транспортных расходов или страхования и государственные налоги, включенные в цену конкурента, отличаются от затрат, которые будут включены в цену товаров встречной торговли. В связи с этим целесообразно предусмотреть, чтобы в стандарте учитывались лишь цены на поставки, которые сопоставимы по количеству, качеству, доставке и платежным условиям с будущим контрактом на поставку или чтобы производилась надбавка к цене конкурента или ее снижение с целью компенсации различий в цене.

17. Стороны могут договориться о том, чтобы цена определялась на основе цен нескольких конкурентов. Такое положение может содержать указание на конкурентов или предусматривать, что каждая из сторон должна получить котировки от конкретного числа конкурентов. Если конкуренты не указаны, рекомендуется, чтобы в таком положении указывалась страна или регионы, откуда стороны должны получить котировки. Рекомендуется также, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался также метод подсчета цены (например, путем подсчета средней или усредненной цены). Стороны, возможно, пожелают указать период времени, в течение которого необходимо получить котировки. В этом случае сторонам следует принимать во внимание время, необходимое для получения котировок, а также необходимость ведения расчетов на основе текущих цен.

18. В тех случаях, когда сторона, обязующаяся закупить товар, производит аналогичный товар, стороны могут договориться о том, чтобы цена была определена на основе цены, устанавливаемой заказчиком, или на основе производственных затрат самого заказчика. Такой подход может использоваться, например, в рамках компенсационной сделки, при которой производитель определенного вида товара продает установку, производящую данный вид товара, и соглашается в свою очередь купить готовую продукцию.

d) Положение о режиме наибольшего благоприятствования для покупателя

19. Может быть согласовано, чтобы цена на товары в рамках встречной торговли базировалась на наиболее низкой цене, по которой аналогичные товары поставляются поставщиком другим покупателям. В некоторых случаях стороны могут обеспечить, чтобы данное положение распространялось на ограниченную категорию покупателей (например, покупатели в конкретной стране или покупатели, указанные в соглашении о встречной торговле). Стороны, возможно, пожелают указать способы, которые будут использоваться для определения наиболее благоприятствуемого покупателя. Например, поставщику может быть

предложено представить конкретную информацию о ценах, устанавливаемых поставщиком для других покупателей. Целесообразно также обеспечить, чтобы цена для наиболее благоприятствуемого покупателя соответствовала поставкам, которые будут осуществляться в соответствии с соглашением о встречной торговле (см. пункт 16, выше). Стороны, возможно, пожелают также указать дату определения цены для наиболее благоприятствуемого покупателя. Стороны, возможно, пожелают указать любые специально снижаемые цены (преференциальные цены), предлагаемые поставщиком определенным покупателям, которые не будут приниматься во внимание (см. пункт 15, выше). Сфера применения положения о наиболее благоприятствуемом покупателе может быть расширена на основе договоренности о том, что цена будет определяться на основе наиболее низкой цены, устанавливаемой поставщиком или другими конкретными поставщиками аналогичных товаров.

е) Использование более одного стандарта

20. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что цена определяется на основе формулы, включающей два или более стандартов. Например, цена может определяться на основе подсчета средней цены, полученной из отдельных стандартов. Другая возможность заключается в том, чтобы цену, полученную на основе определенного стандарта, сравнить с ценами, полученными на основе одного или нескольких других стандартов. Если разница между ценой, полученной на основе отдельного стандарта, и ценами, полученными на основе сравнимых стандартов, не достигает конкретного порогового уровня, будет применяться цена, полученная на основе отдельного стандарта. Если разница превышает конкретный пороговый уровень, то конечная цена будет, например, представлять собой среднюю цену, полученную на основе стандартов. Такой метод может быть полезен в тех случаях, когда необходимо недопустить вероятность того, чтобы цена, полученная на основе использования единого стандарта, не могла отражать рыночную стоимость данного продукта на момент предполагаемой покупки.

2. Обсуждение

21. Стороны могут договориться о процедуре обсуждения цены. В отношении процедур, которые стороны могут установить для обсуждения, см. главу III "Договорный подход", пункты 39-42. Целесообразно, чтобы стороны договорились, насколько это возможно, в отношении руководящих принципов определения цены.

22. В рамках таких руководящих принципов могут устанавливаться минимальные и максимальные пределы обсуждения цены. При установлении таких пределов стороны могут использовать стандарты цен, аналогичные тем, о которых говорилось в пунктах 11-20 выше. Например, может быть согласовано, чтобы цена была не более чем на 5 процентов выше или более чем на 5 процентов ниже по сравнению с ценой, устанавливаемой конкурентом.

23. В свою очередь руководящие принципы могут предусматривать лишь ориентировочную цену, которая будет приниматься во внимание в ходе обсуждений. При разработке подобных руководящих принципов стороны могут использовать стандарты цен, аналогичные тем, о которых говорится в пунктах 11-20 выше. Например, может быть согласовано, чтобы при обсуждении цены принималась во внимание цена конкретного конкурента.

24. Руководящие принципы обсуждения цены могут также принять форму заявления, что цена на товары должна быть "конкурентной", "обоснованной" или на уровне цен "мирового рынка". Такое положение может быть приемлемым в тех случаях, когда товары имеют стандартное качество. Подобные руководящие принципы можно уточнить, указав, например, будет ли цена базироваться лишь на ценах, выплачиваемых поставщику другими покупателями, или же она будет также базироваться на ценах, устанавливаемых другими поставщиками, период времени, на который стороны будут ориентироваться при определении того, что считать "конкурентной", "обоснованной" ценой или ценой "мирового рынка", и, если существуют расхождения в ценах на различных рынках, на какие рынки, виды покупателей или географические территории делается ссылка.

3. Определение цены третьим лицом

25. Иногда стороны предусматривают определение цены независимым третьим лицом (например, специалист по реализации данных товаров на рынке). В отношении определения условий контракта третьими лицами, см. главу III "Договорный подход", пункты 53-60. Такой подход может использоваться также в качестве альтернативного метода установления цены в том случае, если попытка сторон установить цену оказалась безуспешной.

26. Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле определялись функции третьего лица на основе руководящих принципов, аналогичных тем, о которых шла речь в отношении процедуры договоренности (пункты 21-24, выше). Стороны, возможно, пожелают установить конечный срок обращения за помощью по данному вопросу к третьему лицу, с тем чтобы своевременно установить цену для заключения контрактов в запланированные сроки.

4. Определение цены одной стороной

27. Иногда стороны договариваются, что цена будет определяться одной из сторон, участвующей в соглашении о встречной торговле (см. главу III "Договорный подход", пункт 61). Что касается правовых систем, которые признают определение цены одной стороной, как правило, требуется, чтобы такое определение с целью его осуществимости обуславливалось руководящими принципами. При рассмотрении вида руководящих принципов, которые будут использоваться (см. пункты 21-24, выше), сторонам следует учитывать, что правовые системы различаются между собой степенью требуемой точности. Согласно одним правовым системам определение цены одной стороной должно регулироваться стандартом обоснованности или беспристрастности. В тех случаях, когда стороны не ссылаются на стандарт обоснованности или беспристрастности, некоторые из этих правовых систем будут подразумевать ссылку на такой стандарт. Согласно другим правовым системам необходимо, чтобы действия стороны, определяющей цену, регулировались стандартом, который является более определенным, чем обоснованность или беспристрастность.

D. Пересмотр цены

28. В тех случаях, когда речь идет о многоразовых поставках в течение определенного периода времени, может возникнуть необходимость пересмотра цены, с тем чтобы отразить изменения основополагающих экономических условий. Стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр цен происходил в установленные периоды времени. Эти периоды времени следует координировать с графиком выполнения обязательств по встречной торговле (например, пересмотр цен произойдет за четыре недели до начала промежуточного периода).

29. Согласно другому подходу стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр цен происходил в результате конкретных изменений основополагающих экономических условий (например, колебание обменного курса, выходящего за рамки определенного процентного уровня по сравнению с ориентировочным курсом, действующим на дату заключения соглашения о встречной торговле, или изменения, выходящие за рамки согласованного уровня установленных компонентов производственных затрат, таких, как сырье или трудовые ресурсы). В соответствии с некоторыми правовыми системами регулирование договорных положений, касающихся пересмотра цены в связи с изменением стоимости валюты, в которой будет выплачиваться цена, является обязательным. Поэтому сторонам следует определить, допустимо ли в соответствии с законом страны каждой стороны положение, которое они намереваются включить в соглашение о встречной торговле.

30. Другой подход заключается в том, чтобы предусмотреть регулярный пересмотр цены через равные промежутки времени (например, каждые шесть месяцев), а также незапланированный пересмотр в результате соответствующих изменений основополагающих экономических условий. С тем, чтобы ограничить частотность пересмотра цены, стороны могут договориться о том, чтобы незапланированный пересмотр не происходил в течение установленного периода времени после пересмотра цены или в течение установленного периода времени, предшествующего запланированному пересмотру цены. Еще один подход заключается в том, чтобы пересмотреть цену после поставки определенной части от общего количества товаров, подлежащих закупке.

31. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что положение о пересмотре цены будет применяться лишь в тех случаях, когда в результате его применения произойдет определенное повышение цены в процентах.

32. В тех случаях, когда соглашение о встречной торговле содержит положение о пересмотре цены, стороны, возможно, пожелают указать поставки, на которые будет распространяться пересмотренная цена. Например, может быть согласовано, что применимая цена за соответствующую поставку будет ценой, действующей на дату заказа товаров или на дату выдачи аккредитива.

1. Пересмотр применения положения о цене

33. Стороны могут предусмотреть в соглашении о встречной торговле пересмотр цены на основе использования того же метода, который применялся для определения начальной цены (стандарты (пункты 11-20), обсуждение (пункты 21-24), определение цены третьим лицом (пункты 25 и 26) или определение цены одной стороной (пункт 27)).

2. Индексные оговорки

34. Цель индексных оговорок заключается в пересмотре цены на товары, поставляемые в рамках встречной торговли, путем привязывания цены к уровням цен на определенные товары или услуги, сложившимся на определенную дату. Изменение согласованных индексов автоматически приводит к изменению цены. При формулировании индексной оговорки целесообразно использовать алгебраическую формулу для определения того, каким образом изменения определенных индексов должны отражаться на цене. В этой формуле могут применяться в сочетании несколько индексов, причем каждый индекс снабжается несколькими контраргументами взвешивания, с тем чтобы учесть долю различных элементов расходов (например, материалов или услуг) в общих расходах по строительству.

В единой формуле могут содержаться различные индексы, отражающие стоимость различных материалов и услуг. В тех случаях, когда источники одного и того же элемента затрат (например, трудовые ресурсы или энергия) находятся в различных странах, в единой формуле для данного элемента затрат могут быть различные индексы.

35. При решении вопроса об индексах, которые должны использоваться, необходимо учитывать несколько факторов. Эти индексы должны быть легко доступны (например, они должны регулярно публиковаться). Они должны быть надежными. Могут выбираться индексы, публикуемые признанными органами (например, известными торговыми палатами) или правительственными, или межправительственными учреждениями. Сторонам следует проявлять осторожность при применении индексов, основанных на различных валютах, в рамках той или иной формулы, поскольку изменения в соотношении между валютами могут неожиданно изменить действие этой формулы.

36. В некоторых странах, особенно развивающихся, число индексов, которые могут использоваться в индексной оговорке, может быть ограничено. Если по тем или иным конкретным элементам расходов индексы отсутствуют, стороны могут пожелать использовать имеющийся индекс в отношении другого элемента расходов. Целесообразно выбирать такой элемент, цена которого изменяется приблизительно в той же степени и в то же время, что и цена на фактически используемый элемент. Так, например, в тех случаях, когда желательно установить индекс расходов на рабочую силу, иногда используется индекс потребительных цен или индекс стоимости жизни, в том случае, если нет индекса заработной платы.

3. Изменения обменного курса валюты, в которой выплачивается цена

а) Валютная оговорка

37. В соответствии с валютной оговоркой подлежащая уплате цена увязывается с обменным курсом между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и какой-либо другой валютой (называемой "справочной валютой"), который определяется в момент заключения соглашения о встречной торговле. Если к моменту платежа происходит изменение этого обменного курса, подлежащая уплате цена увеличивается или уменьшается таким образом, чтобы сумма цены, выраженная в справочной валюте, оставалась неизменной. Для определения приемлемого обменного курса, возможно, будет целесообразным принять момент фактического совершения платежа, а не момент наступления срока платежа. В том случае, если будет принят момент наступления срока платежа, поставщик может понести убытки, если заказчик задержит платеж. В качестве альтернативы поставщику может быть предоставлено право выбора между обменным курсом, существующим на момент наступления срока платежа или на момент фактического совершения платежа. Целесообразно указать обменный курс, действующий в том или ином конкретном месте.

38. Справочная валюта должна быть стабильной. Неопределенность, возникающая в связи с потенциальной нестабильностью той или иной отдельной справочной валюты, можно уменьшить путем ссылки на несколько валют. В контракте может определяться арифметическая средняя обменных курсов между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и несколькими другими указанными валютами и предусматриваться пересмотр цены в соответствии с изменениями этой средней величины.

b) Оговорка о расчетной единице

39. В том случае, если используется оговорка о расчетной единице, цена указывается в валютной расчетной единице, состоящей из совокупности долей нескольких выбранных валют. В отличие от оговорки, при которой используется несколько валют (см. пункт 38, выше), вес, придаваемый каждой выбранной валюте, составляющей часть такой валютной расчетной единицы, обычно является неодинаковым, и больший вес придается тем валютам, которые широко применяются в международной торговле. В качестве расчетной единицы может использоваться единица, установленная межправительственным учреждением или соглашением между двумя или более государствами и указывающая выбранные валюты, составляющие эту единицу, и относительные веса каждой валюты (например, специальное право заимствования (СПЗ), Европейская валютная единица (ЕВЕ) или расчетная единица зоны преференциальной торговли для государств восточной и южной части Африки (РЕЗПТ)). При выборе расчетной единицы сторонам следует рассмотреть вопрос о том, может ли соотношение между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и расчетной единицей быть легко определено в соответствующее время, т.е. в момент заключения контракта на поставку и в момент фактического совершения платежа.

40. Стоимость расчетной единицы, в состав которой входит корзина валют, достаточно стабильна, поскольку слабость одной валюты, входящей в состав расчетной единицы, как правило, уравнивается весом другой валюты. Таким образом, использование такой расчетной единицы обеспечивает значительную защиту от изменений обменных курсов валюты, в которой выплачивается цена, по отношению к другим валютам.