

**С. Алибеков**

**Правовое регулирование  
внешнеэкономической деятельности**

**Учебник**

**Алматы,  
2013**

**ББК 67.401.21я7**

**А 50**

*Рекомендовано  
Ученым советом КазУМО и МЯ  
имени Абылай хана*

**А 50            Алибеков С.Т.**

**Правовое регулирование внешнеэкономической  
деятельности: учебник.** – Алматы: (Издание 2-е, исправл. и дополн.). 2013. –  
1004 с.

**ISBN 9965-813-24-8**

Учебник подготовлен на базе ранее изданного учебного пособия (2007), дополненного в связи с изменениями в казахстанском законодательстве и интеграционном процессе на территории СНГ.

Материалы учебника используются автором по курсам налогового, таможенного, международного таможенного права и международного финансового права, с учетом Типовой программы по курсу «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности».

Учебник предназначен для подготовки бакалавров, магистрантов и докторантов, содержит в Приложении международные документы, схемы и глоссарий.

**ББК 67.401.21я7**

**А 1203020100**

**00(05) – 07**

© Алибеков С.Т., 2013

ISBN 9965-813-24-8

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	4
<b>Лекция 1-2.</b> Понятие и законодательство о ВЭД в РК .....	8
<b>Лекция 3.</b> Государственное регулирование ВЭД .....	46
<b>Лекция 4.</b> Валютное регулирование. Вопросы исламского финансирования .....	131
<b>Лекция 5.</b> Налоговое регулирование .....	181
<b>Лекция 6-7.</b> Таможенно-тарифное регулирование .....	192
<b>Лекция 8.</b> Субъекты внешнеэкономической деятельности .....	206
<b>Лекция 9.</b> Международные транспортные перевозки. Внешнеэкономический договор .....	232
<b>Лекция 10-11.</b> Инвестиционная деятельность .....	271
<b>Лекция 12-13.</b> Внешняя торговля .....	287
<b>Лекция 14.</b> Международные соглашения .....	324
<b>Лекция 15.</b> Арбитраж .....	333
<b>Приложения</b> .....	336-1004

## Введение

Казахстан признан мировым сообществом государством с рыночной экономикой, что означает принятие тем самым обязательств соответствовать международным стандартам в социальной, экономической и правовой сферах.

Ведется активная работа по вступлению Казахстана во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), охватывающая приведение законодательства в соответствие с международными правилами. Внешняя и внутренняя политика государства должна быть направлена на решение стратегических задач, изложенных в Стратегии «Казахстан-2030».

Евразийское правовое образование (право) как понятие мы вводим по причине перспективы преобразования в право ЕврАзЭС и к источникам можем отнести:

- Соглашение о Таможенном союзе между РФ и Республикой Беларусь от 6 января 1995 года;
- Соглашение о таможенном союзе от 20 января 1995 года;
- Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года;
- Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года;
- Протокол о механизме применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в торговле государств-участников Таможенного союза от 17 февраля 2000 года;
- О формировании правовой базы Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества от 6 октября 2007 года;
- Договор о создании Единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 года;
- Протокол о порядке вступления в силу международных договоров, направленных на формирование договорно-правовой базы Таможенного союза, выхода из них и присоединения к ним от 6 октября 2007 года;

- Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании от 25 января 2008 года;
- Соглашение о вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран от 25 января 2008 года;
- Соглашение о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25 января 2008 года;
- Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года;
- Соглашение о проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер от 25 января 2008 года;
- Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 года;
- Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 года;
- Соглашение о ведении таможенной статистики внешней торговли товарами Таможенного союза от 25 января 2008 года;
- Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 25 января 2008 года;
- Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 года;
- Таможенный кодекс Таможенного союза, введенный в действие с 1 июля 2010 года.

Основным направлением деятельности главных органов Евразийского экономического сообщества (Межгосударственный Совет, Интеграционный Комитет, Межпарламентская Ассамблея, Суд Сообщества) является

обеспечение реализации целей и задач Сообщества по созданию Таможенного Союза и Единого экономического пространства.

Складывающаяся правовая система ЕврАзЭС – это совокупность нормативных правовых актов, принимаемых в рамках ЕврАзЭС и государств-членов ЕврАзЭС, регулирующих правоотношения, складывающиеся между государствами-членами ЕврАзЭС и направленные на обеспечение реализации целей и задач Сообщества.

С момента заключения в 1995 г. соглашения о Таможенном Союзе и подписания главами государств в 1996 г. Договора между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Российской Федерацией «Об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях» по настоящее время в рамках Таможенного Союза и ЕврАзЭС, заключены более 60 многосторонних международных договоров и соглашений и принято более 200 решений главных органов управления интеграцией и органов ЕврАзЭС.

В результате интеграции правовая система Таможенного Союза, а затем и ЕврАзЭС пополнялась международными договорами, разрабатываемыми органами управления интеграцией.

Международное и национальное правотворчество, реализуемое в рамках Сообщества, в данный момент рассматривается как нормативно регламентированный процесс разработки, согласования и принятия нормативных правовых актов ЕврАзЭС, осуществляемый органами Сообщества совместно с исполнительными и законодательными органами государств-членов ЕврАзЭС.

К числу руководящих органов Сообщества относятся Межгосударственный совет, Интеграционный комитет, Межпарламентская Ассамблея, Суд Сообщества.

Целью курса "Правовое регулирование ВЭД" является изучение студентами деятельности государства, его органов в обеспечении регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД), а также широкого

спектра различных инструментов и механизмов регулирования государством, в частности - внешней торговли (тарифы, импортные налоги и сборы, антидемпинг, защитные меры). Кроме того, необходимо изучить существующую международно-правовую базу согласованного формирования торгово-политического и таможенно - тарифного регулирования на современном этапе в условиях рыночной экономики и интеграционных процессов.

## **ЛЕКЦИИ 1-2. ПОНЯТИЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД) В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Под **внешнеэкономической деятельностью** понимается, в первую очередь, предпринимательская деятельность, связанная с перемещением через таможенную границу товаров (продукции) и капитала (финансовых средств), а также оказание услуг и выполнение работ на территории иностранного государства. Внешнеэкономическая деятельность включает в себя внешнеторговую, инвестиционную деятельность, валютные операции и др. и подпадает под правовое регулирование (управление) государством.

Законодательство РК о внешнеэкономической деятельности разделяется на три этапа становления. Первый этап включает период (1990-1995 гг.), второй – (1995-2000 гг.), третий - (2001-2006 гг.).

Основными нормативными правовыми актами являются представленные ниже поэтапно и в хронологическом порядке.

### **Первый этап:**

11 декабря 1990 года в РК принимается Закон «О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР», которым разрешается предпринимателю самостоятельно осуществлять внешне-экономическую деятельность в соответствии с законодательством.

24 декабря 1991 года в РК принимается Закон «О таможенном тарифе и пошлине», которым устанавливался порядок формирования и применения таможенного тарифа.

14 апреля 1993 года принимается Закон РК «О валютном регулировании», определившим принципы осуществления валютных операций на территории РК, права и обязанности субъектов валютных отношений.

С 1 марта 1993 года в Казахстане введено обязательное декларирование товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Республики Казахстан, в соответствии с постановлением Правительства...

1 февраля 1994 года принимается Указ Президента РК «О введении анонимных счетов в иностранной валюте и тенге для физических лиц», принятый в целях обеспечения привлечения денежных средств физических лиц в иностранной валюте и тенге, защиты сбережений и гарантии их неприкосновенности.

27 декабря 1994 года принимается Закон РК «Об иностранных инвестициях», определивший основные правовые и экономические основы привлечения иностранных инвестиций в экономику РК.

21 сентября 1994 года принимается Закон РК «О транспорте в РК», регулирующий транспортные отношения.

### **Второй этап:**

11 января 1995 года принимается Указ Президента РК «О либерализации внешнеэкономической деятельности», которым устанавливается, что все хозяйствующие субъекты РК имеют право осуществлять внешнеторговую деятельность, в том числе посредническую.

17 апреля 1995 года принимаются Закон РК «О лицензировании», регулирующим отношения, связанные с государственным лицензированием деятельности или определенных действий и Закон РК «О государственной регистрации юридических лиц».

18 июня 1996 года принимается Закон РК «Об экспортном контроле», 24 декабря 1996 года – Закон РК «О валютном регулировании».

28 декабря 1998 года принимается Закон РК «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров». 13 июля 1999 года – Закон РК «Об антидемпинговых мерах», 16 июля 1999 года – Закон РК «О субсидиях и компенсационных мерах».

### **Третий этап:**

12 июня 2001 года принимается Налоговый кодекс РК, 13 июня 2001 года - Закон РК «О туристской деятельности», 8 декабря 2001 года – Закон РК «О железнодорожном транспорте», 15 декабря 2001 года – Закон РК «О государственном регулировании гражданской авиации».

17 января 2002 года принимается Закон РК «О торговом мореплавании», 16 мая 2002 года – Закон РК «О государственных закупках», 24 июня 2002 года – Закон РК «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)».

8 января 2003 года принимается Закон РК «Об инвестициях», 5 апреля 2003 года принимается Таможенный кодекс РК, 9 ноября 2004 года – Закон РК «О техническом регулировании», 28 декабря 2004 года – законы РК «О третейских судах» и «О международном коммерческом арбитраже».

13 июня 2005 года принимается Закон РК «О валютном регулировании и валютном контроле», 31 января 2006 года – Закон РК «О частном предпринимательстве», 23 марта 2006 года – Закон РК «О государственной поддержке инновационной деятельности».

**Эти периоды включают в себя также законодательную базу, представленную актами Правительства и ведомственными документами, касающихся регулирования внешнеэкономической деятельности.**

В настоящее время, проводится работа по приведению законодательства в соответствии с правилами Всемирной Торговой Организации (ВТО) и, в первую очередь, внешнеторгового. Как правило, международные договоры и соглашения содержат обязательства договаривающихся сторон применять к друг другу одинаковые условия.

**Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)** во всех вопросах, связанных с применением таможенных тарифов. Как правило, применение РНБ требует от сторон облагать ввозимые товары минимальными ставками пошлин. Однако развитые страны практикуют различные изъятия и оговорки, позволяющие им в обход РНБ применять дифференцированные ставки пошлин к товарам разных стран, использовать тарифную дискриминацию. Так, страны, состоящие в таможенном союзе, не распространяют таможенные условия взаимной торговли на основе РНБ на не участвующие страны. Такую практику могут проводить страны

Европейского Союза (ЕС). Таможенный тариф ЕС, к примеру, составляет (3,5%). Для сравнения - в Казахстане – 10%, в России – 14 %. Размер тарифной дискриминации стран, не участвующих в ЕС, значителен.

Не распространяются на основе РНБ преференциальные пошлины, предоставляемые развивающимся странам и облегченный таможенный режим, действующий в приграничной торговле.

Принцип наибольшего благоприятствования сформулирован в статье 1 ГАТТ и носит ключевой характер. в статье провозглашается, что страны-участницы должны предоставлять на началах взаимности РНБ. Это положение распространяется на экспортные, импортные транзитные торговые операции, а также на международные платежи по экспортным и импортным операциям.

РНБ распространяется на таможенные пошлины и любые сборы, взимаемые в связи с внешнеторговыми операциями, а также на все правила и формальности, с ними связанные. РНБ распространяется на внутренние налоги и сборы и на национальные законы и правила, регулирующие покупку и продажу товаров на территориях стран-участниц.

РНБ носит безусловный характер, однако имеется ряд общепризнанных исключений. Главным является право создавать зоны свободной торговли и таможенные союзы, не распространяя льготы на не участвующие страны. Другое исключение касается разрешения развивающимся странам использовать на постоянной основе 4 категории льгот (тарифные преференции по общей схеме; тарифные преференции между развивающимися странами; льготные дифференцированные условия; и особый льготный режим в отношении наименее развитых стран).

Следует заметить, что в Соглашении говорится о «продукте», т.е. подразумевается «товар», поэтому споры касаются действия на позицию «услуги».

**Принцип национального режима** сформулирован в статье 2 ГАТТ, где устанавливается, что страны-участницы должны предоставлять товарам

иностранный происхождения тот же режим, что и национальным товарам, в области налогов и сборов, а также национальных законов и правил, регулирующих внутреннюю торговлю. Особое место уделяется вопросам внутренних налогов и сборов.

В Казахстане принят Закон от 12. 04. 2004 года «О регулировании торговой деятельности», которым регулируются общественные отношения в сфере торговой деятельности. Подчеркивается, что если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены этим Законом, то применяются правила международного договора. Определены формы государственного регулирования торговой деятельности и методы государственного регулирования (таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности; нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности; применение тарифных квот; приостановление продажи и (или) запрет на продажу; применение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин; участие в международных экономических санкциях).

**1. Лицензирование** – введение специальных разрешений (лицензий) на импорт и экспорт, выдаваемых по усмотрению уполномоченных государственных органов. В Казахстане действует Закон «О лицензировании», принятый 17.04.1995 г. с многочисленными изменениями и дополнениями.

**2. Квоты** – это количественные ограничения, устанавливающие максимальный объем или стоимость разрешенного к ввозу товара с помощью индивидуальных, тарифных, сезонных, глобальных и других процентных ограничений.

*Индивидуальные* квоты предполагают распределение общего количества разрешенных к импорту товаров по странам-поставщикам. По способу формирования различают два типа таких квот: пропорциональная – определяется в рамках всех квот по доле каждой страны в импорте за

прошлый (базовый) период, и двусторонняя – предоставляемая в обмен на встречные торгово-политические обязательства другой страны (иногда закрепляются двусторонним соглашением). Кроме того, применяются избирательные квоты, когда ограничивается поставка товаров из какой-либо страны или группы стран при свободных закупках из остальных регионов.

*Тарифные* квоты разрешают импорт в определенном объеме при более благоприятном режиме таможенного обложения, а для импорта сверх этого объема устанавливается менее благоприятный режим, доходящий до фактического запрета импортных поставок.

*Сезонные* квоты устанавливаются на определенное время года – в период пика производства внутри страны (преимущественно для сельскохозяйственных продуктов). Ограничения импорта без учета временного периода представляют собой неконкретизированные квоты.

*Глобальные* квоты, на долю которых приходится 2/3 всех случаев в мировой практике, устанавливают размер общего импорта какого-либо товара на определенный срок без распределения его между странами-поставщиками. Это дает национальному импортеру свободу выбора страны-поставщика.

Подобная квота может быть ненакапливаемой (т.е. устанавливаемой для всего импорта) и накапливаемой (т.е. распределяемой по отдельным странам-экспортерам).

*Процентные* квоты. В некоторых случаях импортные квоты устанавливаются в процентах от величины экспорта. Квоты могут исчисляться также в процентах от величины закупок данного товара на внутреннем рынке с целью поощрения национального производства. Возможно установление квот на товары, импорт которых контролируется по соображениям здравоохранения, безопасности, защиты окружающей среды.

**3. Запрет на импорт** определенного товара может вводиться полностью и без всяких исключений (например, с целью экономии

иностранной валюты или защиты национального производства от конкуренции). Возможны временные и сезонные запреты.

Фактическим запретом на импорт является отказ в выдаче лицензий (обычно по соображениям платежного баланса). Иногда применяется запрет на импорт из отдельных государств, в торговле с которыми данная страна имеет большой дефицит.

Возможны запреты на импорт и экспорт из определенных стран (эмбарго). Они представляют собой вынужденную меру, признанную международной практикой, и имеют принципиальные особенности, выступая в открытой и завуалированной форме.

Открытая форма запретов – это полное запрещение торговли, основанное обычно на решениях Организации Объединенных Наций (ООН). К условным запретам прибегают в случае несоблюдения поставщиком импортной продукции установленных правил и норм.

К завуалированным запретам можно отнести ограничения по заходу иностранных судов во внутренние воды или на продажу отдельных импортных товаров в розничной торговой сети страны.

**4. Соглашения об ограничении экспорта** представляют собой результат компромисса, когда экспортер соглашается ограничить свой экспорт «добровольно», чтобы избежать принудительных мер со стороны импортера. Такие соглашения могут заключаться как между государствами, так и на отраслевом уровне. Действуют как двусторонние, так и многосторонние соглашения этого типа (например, Многостороннее соглашение по текстилю, заключенное впервые в 1973 г.). примером двустороннего соглашения может служить объявленный Японией в 1989 г. «добровольный» отказ от увеличения экспорта автомобилей в США, срок которого истек только в 1994 г.

К настоящему времени заключено свыше 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые затрагивают торговлю продукцией текстильной,

швейной, обувной промышленности, черной металлургии, торговлю молочными продуктами, бытовой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабатывающими станками и т. д.

**5. Специфические количественные ограничения** для предприятий используются в виде выборочного одобрения со стороны государственных органов отечественных импортеров, квот для отдельных предприятий, ограничения на состав импортеров в рамках национальных экономических программ и т.д.

#### **Монополистические меры государства.**

К монополистическим мерам относятся регулирующие мероприятия, которые предоставляют исключительные права определенной группе хозяйствующих субъектов. Монополия обычно решает проблему приведения в равновесие платежного баланса за счет контролирования импорта по сравнению с экспортом. Основные виды таких мер – государственная монополия на импорт определенных товаров (в известных случаях аналогичная монополия может предоставляться и предприятиям частного сектора) и принудительное обслуживание национальными предприятиями (в определенных случаях хозяйствующие субъекты имеют право пользоваться только услугами национальных страховых и транспортных компаний).

Государственное регулирование внешней торговли охватывает, как правило, импортные операции. Что касается экспорта, то он обычно ограничен или кругом тех товаров, по которым государству принадлежит ведущая роль во внешней торговле или продукцией военного производства (ядерное топливо, оборудование, вооружения, военные материалы и т. д.).

Государственное регулирование внешней торговли, как правило, направлено на контроль за экспортно-импортными операциями. Государство сохраняет и сферу обслуживания внешнеэкономических связей. Так, обязательное страхование импорта национальными компаниями практикуется в 40 развивающихся странах, в том числе в 25 развивающихся странах, требуется обязательное использование услуг национальных

государственных фирм. Аналогичными являются требования использовать для перевозки внешнеторговых грузов национальные транспортные средства.

### **Технические меры как инструмент государственного регулирования.**

Техническими мерами называются нетарифные ограничения (НТО), основанные на контроле качества, безопасности или характеристик товара, включая применяемые административные условия, терминологию, символы, проверку и методы проверки, требования к упаковке, маркировке и этикеткам. В эту группу нетарифных ограничений входят, как правило, следующие их виды.

1. *Техническое регулирование.* Речь идет о нормах, прямо или косвенно устанавливающих технические требования к продукту. К ним относятся: санитарное регулирование, цель которого защитить жизнь и здоровье людей и животных; фитосанитарное регулирование, направленное на защиту растений, регулирующие меры по защите окружающей среды и дикой природы; меры по защите безопасности людей; меры по обеспечению национальной безопасности; меры по предотвращению обмана.

Эти меры вводятся путем издания инструкций, детально регламентирующих действия таможи по осуществлению контроля (например, требование при ввозе товара предварительно проверить соответствующий сертификат, выданный уполномоченными органами страны происхождения товара, а в некоторых случаях – сертификат, выданный соответствующей службой страны-импортера).

К техническим мерам относятся: технические условия, которым должна соответствовать продукция; требования к маркировке, к информации, которую она должна содержать (страна происхождения, вес, специальные обозначения для опасных веществ и т.д.); требования к информации для потребителя, которую должна содержать этикетка; требования к упаковке (материал, способ упаковки); требования контроля, инспекции (в таможенных лабораториях) и карантина (в отношении живых животных и

растений), требования к информации о продукте (перечень компонентов, советы по использованию и хранению).

Таким образом, техническое регулирование имеет в настоящее время несколько разновидностей:

- запрет или ограничение импорта сырьевых товаров и материалов, загрязняющих окружающую среду (химические товары, ядохимикаты, каменный уголь и нефть с высоким содержанием серы);
- использование протекционистских мер в отношении готовых изделий – промышленного оборудования, транспортных средств и других видов продукции, эксплуатация которых ведет к загрязнению атмосферы и воздуха. В связи с этим, например, в большинстве стран Западной Европы с 1992 г. установлены жесткие нормы допустимого уровня шума для самолетов и грузового транспорта, состава выхлопных газов для автомобилей, обязательность оснащения нефтеналивных танкеров двойным дном и приемно-разгрузочными устройствами, гарантирующими от попадания нефти в воду и др.;
- требования к качеству товаров, которые защищают интересы потребителей, оберегая их от ущерба, вызванного дефектом товара, и от возможного вреда при употреблении. Это относится, прежде всего, к импорту бытовой электротехники, медицинских препаратов и приборов, пищевых продуктов, детских товаров и т.д.

В большинстве стран действуют специфические санитарно-ветеринарные нормы, прежде всего в отношении импорта сельскохозяйственных продуктов, пищевых товаров, предметов парфюмерии т.д., устанавливающие ограничения на использование в производстве перечисленных товаров красителей, различных добавок или, например, употребления гормонов при выращивании скота.

Различия в национальных и фирменных стандартах, а также системах измерения при производстве и оценке их параметров целенаправленно используются государствами для создания нетарифных барьеров против

импортной продукции и обеспечения интересов национальных производителей.

Данная мера затрагивает около 1/3 товара мировой торговли.

2. *Предотгрузочная инспекция.* Заключается в принудительном контроле качества, количества и цены товаров до их отгрузки из страны-экспортера, осуществляемом фирмой-инспектором по поручению страны-импортера. Ценовой контроль направлен на то, чтобы избежать занижения или завышения цены в целях соответственно уклонения от уплаты пошлин или перевода иностранной валюты за рубеж. В Казахстане в период 1996-1998 гг. функционировала фирма СЖС, специализирующаяся на предотгрузочной инспекции.

3. *Специальные таможенные формальности.* Примерами могут быть требование предоставлять более подробную информацию, чем содержащаяся в таможенной декларации; требование использовать определенные пункты пропуска и т.д.

Мероприятия групп административного регулирования импорта чрезвычайно разнообразны. Это различного рода количественные и стоимостные ограничения, направленные на сокращение объемов или уровня импортных поставок отдельных товаров из любого источника или ограничение их поступлений от конкретного поставщика.

Оценка степени воздействия НТО на внешнюю торговлю представляет собой значительно более сложную задачу, чем оценка влияния тарифных мероприятий. Барьеры нетарифного характера играют неодинаковую роль в системе торгово-политического регулирования разных стран, нередко они выступают в замаскированном виде. В отличие от тарифных ограничений, устанавливаемых правительствами, НТО могут вводиться решениями различных органов общегосударственных и местных властей, т.е. действуют на самых различных уровнях.

Одну из категорий НТО составляют защитные мероприятия, дополнительно к пошлинам создающие препятствия для пропуска

иностранных товаров через таможенную границу. К этой категории относятся: количественные ограничения импорта; таможенные и консульские формальности и документы; таможенные, фрахтовые и портовые сборы; некоторые другие ограничения. Действуя на границе, они носят сравнительно открытый характер. их применение обычно регулируется торговыми договорами и различными международными соглашениями. С этой точки зрения по характеру применения и правовому статусу они ближе других форм НТО примыкают к таможенно-тарифным мероприятиям.

Другую категорию НТО можно в самой общей форме охарактеризовать как средства скрытого протекционизма. Эта группа включает многочисленные мероприятия, ограничивающие поступления иностранных товаров на внутренний рынок страны. В первую очередь к ним следует отнести внутренние экономические мероприятия, воздействующие на цены товара налоги, акцизные сборы, процентные ставки кредитов, субсидии и т.п., а также административные распоряжения, технические нормы и стандарты, определяющие порядок использования товаров.

Такого рода ограничения обычно официально не направлены против импорта, поскольку устанавливают определенные административные и технические правила и нормы применения различных изделий, уравнивают иностранные товары с товарами местного производства и т.п. Однако по существу эти меры создают дискриминационный фискальный или административный режим для импортных товаров и усиливают позиции национальных фирм.

Развитие государственного регулирования сделало государство в странах рыночной экономики крупным покупателем и импортером товаров, и в ряде случаев государственные заказы и закупки становятся нетарифными барьерами.

В большинстве промышленно развитых стран действуют законы, предусматривающие преимущества для продукции национального

производства в тех случаях, если закупки производятся государственными организациями.

К НТО, получившим значительное развитие с 60-х гг., следует отнести и так называемую «ограничительную деловую практику» монополий – монополистические соглашения о разделе рынков, об установлении определенных объемов внутренних продаж и экспорта, внутренних и экспортных цен и т.п.

Эффективность этой категории НТО быстро выросла в связи с интенсивным процессом концентрации капитала в промышленно развитых странах и увеличением числа крупных национальных и международных монополий.

Налоговая система является более гибким и замаскированным средством конкурентной борьбы, чем пошлины. Повышение ставок внутренних налогов, изменение, а часто и усложнение способов их взимания характерны не только для стран Западной Европы, но и для США, Японии, Канады.

Характерная черта современной практики применения НТО западными государствами – это широкое использование их (НТО) против импорта товаров их развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в том числе в отношении Казахстана.

Межпарламентский комитет Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана в 1999 году принимали Модельный закон «Об основах внешнеэкономической деятельности», в котором определили основы внешнеэкономической деятельности в Государстве, цели и основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, основные права и обязанности физических и юридических лиц и государственных органов в сфере внешнеэкономической деятельности.

## **Глава 1. Общие положения**

**Статья 1.** Термины, используемые в настоящем Законе,  
их определения

В настоящем Законе нижеперечисленные термины используются в следующих значениях:

- 1) *товар* - любое движимое имущество (включая все виды энергии);
- 2) *услуги* - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между конкретным производителем услуг и потребителем услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений;
- 3) *национальные юридические лица* - юридические лица, зарегистрированные в качестве таковых на территории Государства согласно его законодательству;
- 4) *национальные физические лица* - физические лица, постоянно проживающие на территории Государства;
- 5) *иностранные юридические лица* - юридические лица, зарегистрированные в качестве таковых за пределами Государства согласно закону иностранного государства;
- 6) *иностранные физические лица* - физические лица, постоянно проживающие за пределами Государства;
- 7) *торговля* - распространение и реализация произведённых или приобретённых товаров, посредничество в оказании услуг или выполнении работ, возмездной передаче имущественных и неимущественных прав, результатов интеллектуальной деятельности;
- 8) *внешняя торговля* - торговля между национальными и иностранными лицами;
- 9) *внешнеэкономическая деятельность* - деятельность национальных юридических и физических лиц, опосредующая внешнюю торговлю, а также иные отношения по международному экономическому сотрудничеству с иностранными государствами, их органами, международными организациями, иностранными юридическими и физическими лицами;
- 10) *экспорт* - вывоз товаров за пределы таможенной территории Государства без обязательств об обратном ввозе; переход права

собственности от национальных юридических или физических лиц к иностранным юридическим или физическим лицам на основании возмездных сделок; возмездное оказание национальными юридическими или физическими лицами работ и услуг иностранным юридическим или физическим лицам, возмездное предоставление национальными юридическими или физическими лицами имущественных и неимущественных прав иностранным юридическим или физическим лицам;

11) *импорт* - ввоз товаров на таможенную территорию Государства без обязательств об обратном вывозе; переход права собственности от иностранных юридических или физических лиц к национальным юридическим или физическим лицам на основании возмездных сделок; возмездное оказание иностранными юридическими или физическими лицами работ и услуг национальным юридическим или физическим лицам, возмездное предоставление иностранными юридическими или физическими лицами имущественных и неимущественных прав национальным юридическим или физическим лицам;

12) *квотирование экспорта или импорта товаров, работ, услуг* - количественное ограничение экспорта или импорта определенных видов товаров, работ, услуг, устанавливаемое уполномоченными государственными органами;

13) *квота экспортная (импортная)* - предельное количество определенной категории товаров, которые разрешено экспортировать с территории (импортировать на территорию) Государства;

14) *лицензирование экспорта или импорта товаров, работ, услуг* - выдача уполномоченными органами государственного управления разрешений (лицензий) на ввоз или вывоз определённых видов товаров, работ, услуг;

15) *сопредельные страны* - иностранные государства, имеющие общую государственную границу с Государством;

16) *экономическая безопасность* - состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и развития Государства, неуязвимость и независимость его экономических интересов по отношению возможным к внешним и внутренним угрозам и воздействиям;

17) *товары двойного применения* - оборудование, материалы, сырье, технологии и научно-техническая информация, которые используются в гражданских целях, но могут быть применены для производства вооружения, военной техники и боеприпасов, в том числе оружия массового поражения и средств его доставки.

## **Статья 2.** Законодательство Государства о внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность в Государстве регулируется Конституцией Государства, настоящим Законом, иным законодательством Государства, международными договорами, участниками которых является Государство, а также общепризнанными принципами и нормами международного права. Если международным договором, участником которого является Государство, предусматриваются иные правила, устанавливающие порядок регулирования и осуществления внешнеэкономической деятельности, чем законодательством Государства, то применяются правила международного договора.

Акты законодательства, устанавливающие права, обязанности и ответственность как физических, так и юридических лиц в области внешнеэкономической деятельности, вступают в силу не ранее их официального опубликования

## **Статья 3.** Внешнеэкономическая политика Государства

Отношения Государства с иностранными государствами в области внешнеэкономической деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров Государства.

При осуществлении внешнеэкономической политики Государство принимает меры по защите внутреннего рынка и интересов национальных товаропроизводителей с учетом международных обязательств Государства, а также содействует продвижению национальных товаров на внешние рынки.

В целях интеграции экономики Государства в мировую экономику Государство участвует в зонах свободной торговли, таможенных союзах, иных экономических союзах, создаваемых в соответствии с международными договорами, при условии обеспечения экономической безопасности Государства.

#### **Статья 4. Право на осуществление внешнеэкономической деятельности**

Национальные юридические лица обладают правом осуществления внешнеэкономической деятельности с момента государственной регистрации в качестве юридического лица.

Национальные физические лица обладают правом осуществления внешнеэкономической деятельности с момента возникновения дееспособности. Это правило не исключает необходимости для физических лиц пройти государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя для осуществления предпринимательской деятельности. Иностранные юридические и физические лица обладают правом осуществлять внешнеэкономическую деятельность в Государстве наравне с национальными юридическими и физическими лицами, если иное не установлено законодательством Государства или международными договорами, участником которых является Государство.

Государство, административно-территориальные образования Государства, государственные органы осуществляют внешнеторговую деятельность непосредственно только в случаях, установленных актами законодательства Государства.

#### **Глава II. Права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности**

## **Статья 5. Права участников внешнеэкономической деятельности**

Каждое лицо может самостоятельно определять виды, формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности. В случаях, когда для осуществления определённого вида внешнеэкономической деятельности требуется специальное разрешение (лицензия), выдаваемое уполномоченным органом, этот вид деятельности лицо вправе осуществлять только после получения разрешения (лицензии).

Вмешательство государственных органов или их должностных лиц во внешнеэкономическую деятельность национальных или иностранных лиц не допускается, за исключением случаев, прямо предусмотренных в актах законодательства Государства.

Участники внешнеэкономической деятельности имеют право на судебную защиту своих прав и законных интересов от противоправных деяний (действий или бездействия) государственных органов или их должностных лиц.

Участники внешнеэкономической деятельности имеют право на получение информации, владение которой имеет существенное значение для реализации их прав и законных интересов в сфере внешнеэкономической деятельности, от государственных органов и их должностных лиц, если распространение этой информации не запрещено или ограничено согласно законодательству Государства.

## **Статья 6. Обязанности участников внешнеэкономической деятельности**

Участники внешнеэкономической деятельности обязаны осуществлять свою деятельность в соответствии с законодательством Государства, международными договорами Государства и нормами международного права, в том числе:

1) своевременно и в полном объеме в соответствии с законодательством Государства обеспечивать уплату налогов, сборов и

платежей, обязательства по которым возникают в результате осуществления внешнеэкономической деятельности;

2) представлять государственным органам соответствующую информацию по форме, в объёмах и сроки, как установлено законодательством Государства;

3) соблюдать правила заключения, исполнения внешнеэкономических сделок, а также внесения изменений в них, установленные законодательством Государства;

4) своевременно обеспечивать регистрацию контрактов на экспорт (импорт) товаров, работ, услуг в случаях, предусмотренных законодательством Государства.

#### **Статья 7. Разграничение ответственности Государства**

и иных участников внешнеэкономической деятельности

Государство не несет ответственности по обязательствам участников внешнеэкономической деятельности, если иное не предусмотрено международными договорами Государства.

Участники внешнеэкономической деятельности не несут ответственности по обязательствам Государства.

### **Глава III. Особые условия для осуществления внешнеэкономической деятельности**

#### **Статья 8. Особые правовые режимы для осуществления**

внешнеэкономической деятельности, льготы при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Особый правовой режим для осуществления отдельных видов внешнеэкономической деятельности может быть установлен в соответствии с законодательством Государства:

1) на приграничных территориях для осуществления приграничной торговли;

2) на территории свободных (специальных) экономических зон;

3) на основании международных договоров - в рамках зон свободной торговли, таможенных союзов и иных международных образований.

Законодательством Государства могут быть установлены налоговые, таможенные и иные льготы при осуществлении отдельных видов внешнеэкономической деятельности или отдельных внешнеэкономических операций.

#### **Статья 9. Приграничная торговля**

Приграничная торговля - торговля, осуществляемая между национальными юридическими или физическими лицами, имеющими постоянное местонахождение (местожительство) на приграничной территории Государства, и иностранными юридическими или физическими лицами, имеющими постоянное местонахождение (местожительство) на соответствующей приграничной территории, определяемых в международных договорах Государства с сопредельными государствами. Приграничная торговля может осуществляться исключительно для удовлетворения местных нужд в отношении товаров, производимых в пределах соответствующей приграничной территории, а также товаров, предназначенных для потребления в пределах соответствующей приграничной территории.

Порядок осуществления приграничной торговли и соответствующие пределы приграничных территорий устанавливаются Государством в соответствии с международными договорами, участником которых является Государство, и законодательством Государства.

#### **Статья 10. Свободные (специальные) экономические зоны**

Свободная (специальная) экономическая зона (СЭЗ) - часть территории Государства с точно определёнными границами и специальным правовым режимом, который предусматривает более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности.

Порядок создания и особенности функционирования СЭЗ определяются законодательством Государства.

#### **Глава IV. Основные положения о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности**

##### **Статья 11. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Государстве представляет собой систему мер, устанавливаемых Государством в целях осуществления внешнеэкономической политики и эффективного управления внешнеэкономической деятельностью.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется посредством применения экономических и административных мер регулирования внешнеэкономической деятельности. Основными мерами регулирования внешнеэкономической деятельности являются экономические меры.

##### **Статья 12. Принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Государстве осуществляется на основе соблюдения принципов:

- 1) законности;
- 2) приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- 3) равенства участников внешнеэкономической деятельности и их недискриминации;
- 4) свободы предпринимательства;
- 5) защиты Государством прав и законных интересов участников внешнеэкономической деятельности;

б) исключения неоправданного вмешательства Государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность, нанесения ущерба её участникам и экономике Государства в целом.

**Статья 13.** Разработка концепции развития внешнеэкономической деятельности, государственной программы развития внешнеэкономической деятельности

В целях реализации внешнеэкономической политики Государство может планировать и прогнозировать развитие и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, в частности, путём принятия концепций и программ развития внешнеэкономической деятельности. Концепции и программы развития внешнеэкономической деятельности должны быть согласованы с международными обязательствами Государства.

**Статья 14.** Представление внешнеэкономических интересов Государства в иностранных государствах

Государство реализует свои внешнеэкономические интересы в иностранных государствах через дипломатические или торговые представительства Государства в иностранных государствах (далее - представительства).

Представительства в пределах установленной законодательством Государства компетенции осуществляют контроль за выполнением (соблюдением) внешнеэкономических международных договоров, участником которых является Государство, оказывают содействие национальным юридическим и физическим лицам - участникам внешнеэкономической деятельности в реализации их внешнеэкономических интересов.

Не допускается отказ в предоставлении представительствами Государства или их должностными лицами национальным юридическим или физическим лицам информации (кроме как запрещенной или ограниченной в

распространении согласно законодательству Государства) и консультационных услуг по вопросам осуществления внешнеэкономической деятельности и защиты их внешнеэкономических интересов.

### **Статья 15. Тарифное регулирование**

Тарифное регулирование является основным методом регулирования экспорта и импорта, осуществляемым путем установления ввозных и вывозных таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу Государства, в порядке, установленном законодательством Государства.

### **Статья 16. Нетарифное регулирование**

Государство применяет меры нетарифного регулирования экспорта и импорта путём установления квот, применения лицензий на экспорт и импорт, установления запретов и ограничений экспорта или импорта.

Порядок, номенклатура товаров, работ, услуг, подлежащих лицензированию и квотированию, устанавливается законодательством Государства в соответствии с его международными обязательствами.

Государство применяет нетарифные меры регулирования с соблюдением принципа недискриминации.

Государство применяет нетарифные меры регулирования через уполномоченные законодательством Государства органы.

Государство применяет нетарифные меры регулирования:

- 1) в целях исполнения международных договоров, участником которых является Государство;
- 2) в целях охраны жизни и здоровья людей, соблюдения общественной морали и охраны правопорядка;
- 3) в целях охраны животного и растительного мира и окружающей среды;
- 4) в целях защиты культурных ценностей от незаконного вывоза, ввоза и передачи прав собственности на них;

5) в целях необходимости предотвращения истощения невозобновляемых природных ресурсов, если меры, связанные с этим, проводятся одновременно с ограничением соответствующего внутреннего производства и потребления;

6) в целях обеспечения национальной безопасности Государства;

7) в случае необходимости защиты экономических интересов Государства;

8) в целях защиты внешнего финансового положения и поддержания платёжного баланса Государства;

9) в качестве ответных мер на дискриминационные и иные ограничительные меры со стороны иностранных государств.

#### **Статья 17.** Защита интересов Государства и национального рынка

В целях защиты национального рынка, интересов национальных производителей и недопущения их дискриминации Государство вправе применять специальные, компенсационные и антидемпинговые пошлины на некоторые импортируемые товары в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации и законодательством Государства. Государство может также применять временные количественные ограничения импорта отдельных видов товаров в соответствии с международными договорами и в порядке, предусмотренном законодательством Государства.

#### **Статья 18.** Экспортный контроль

В целях соблюдения международных обязательств Государства по нераспространению оружия массового поражения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания, защиты национальных интересов Государства при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооружений, военной техники, товаров и технологий двойного применения Государство применяет систему экспортного контроля.

#### **Статья 19.** Сертификация продукции, работ, услуг

Для обеспечения безопасности здоровья, жизни и имущества населения и охраны окружающей среды Государство вправе устанавливать стандарты,

нормы, требования и правила, соблюдение которых является условием ввоза на территорию Государства определённых товаров. Данные стандарты, нормы, требования и правила должны соответствовать стандартам, нормам, требованиям и правилам, применяемым согласно законодательству Государства к товарам, производимым на территории Государства.

#### **Статья 20. Внешнеэкономическая статистика**

Государство обеспечивает создание государственной системы отчетности, сбор и систематизацию по единой методологии, предусматривающей использование Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств, сопоставимых на международном уровне статистических данных:

1) по внешней торговле и торговому балансу Государства на основе государственной статистической отчетности и таможенной статистики Государства;

2) по платежному балансу Государства.

Уполномоченные органы Государства обеспечивают периодическую официальную публикацию статистической информации.

### **Глава V. Содействие развитию внешнеэкономической деятельности и её стимулирование**

#### **Статья 21. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности**

В Государстве создается и действует система внешнеэкономической информации, управляемая уполномоченными государственными органами. В систему внешнеэкономической информации включаются сведения, представляющие интерес для участников внешнеэкономической деятельности и обладание которыми способствует развитию и повышению эффективности внешнеэкономической деятельности.

Уполномоченные органы, названные в части первой настоящей статьи, обязаны предоставлять содержащуюся в этой системе информацию

национальным и иностранным юридическим и физическим лицам по их требованию на условиях, определяемых законодательством Государства, если её распространение не запрещено законодательством Государства.

**Статья 22.** Объединения, содействующие развитию внешнеэкономического сотрудничества

Национальные юридические и физические лица - участники внешнеэкономической деятельности могут на добровольных началах объединяться в ассоциации, торгово-промышленные палаты и другие объединения по отраслевому, территориальному и иным принципам.

Иностранные юридические и физические лица - участники внешнеэкономической деятельности имеют равные права с национальными юридическими и физическими лицами - участниками внешнеэкономической деятельности на создание объединений и участие в них, если иное не предусматривается актами законодательства Государства.

Не допускается использование объединений для монополизации рынка, ограничения условий конкуренции для не входящих в них лиц, а также какая-либо дискриминация участников внешнеэкономической деятельности в зависимости от их участия или неучастия в составе объединений.

В целях развития внешнеэкономических связей с отдельной страной или с несколькими странами могут учреждаться смешанные международные торгово-промышленные палаты, открываться их представительства на территории Государства и за рубежом.

**Статья 23.** Страхование во внешнеэкономической деятельности

Услуги по страхованию во внешнеэкономической деятельности на территории Государства осуществляются в соответствии с законодательством Государства о страховой деятельности.

Государство в целях стимулирования экспорта может участвовать в системе страхования экспортных рисков.

Страхование от коммерческих рисков во внешнеэкономической деятельности осуществляется на добровольной основе.

В формате ЕврАзЭС разрабатываются документы, которые должны привести к унификации национальных законодательств. К примеру, можно рассмотреть концепцию Основ законодательства ЕврАзЭС о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

В соответствии со статьей 20 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, заключенного 26 февраля 1999 года в г. Москве, завершение формирования Таможенного союза основывается на базе функционирования режима свободной торговли, поэтапного установления единого порядка регулирования внешнеторговой деятельности и исполнения обязательств, вытекающих из принципов и положений соглашений о Таможенном союзе.

Разработка Основ законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности имеет целью установление унифицированных правил регулирования внешнеторговой деятельности в государствах – членах Сообщества и создание в правовых предпосылок для формирования единого порядка регулирования внешнеторговой деятельности. Кроме того, разработка Основ законодательства имеет целью гармонизацию законодательств государств – членов ЕврАзЭС в сфере внешнеторгового регулирования с учетом норм и правил, установленных Всемирной торговой организацией.

Под понятием «внешнеторговая деятельность» понимается деятельность по осуществлению внешней торговли товарами, и (или) услугами, и (или) объектами интеллектуальной собственности. Основы законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности должны содержать принципы и нормы правового регулирования, применяемые в сферах торговли товарами, услугами, объектами интеллектуальной собственности.

В целях соответствия Основ законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности нормам и правилам,

установленным ВТО в них необходимо заложить базовые принципы соглашений ВТО, касающиеся сфер:

внешней торговли товарами: ГАТТ 1994 г, ГАТТ 1947г., Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по текстилю и одежде, Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм, Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров), Соглашение по предотгрузочной инспекции, Соглашение по правилам происхождения, Соглашение по процедурам импортного лицензирования, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг), Соглашение по защитным мерам;

внешней торговли услугами – Генеральное соглашение по торговле услугами;

внешней торговли объектами интеллектуальной собственности – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

В целях гармонизации условий и процедур разрешения споров между участниками внешнеторговой деятельности государств – членов ЕврАзЭС с правилами ВТО Основы законодательства должны содержать принципы установленные в Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.

Основы законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности должны включать **общие принципы и нормы, касающиеся внешней торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности.** В Основах законодательства должны быть заложены унифицированные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в государствах Сообщества, отражены общие нормы права ВТО: принцип транспарентности законодательства, гласности и открытости обсуждения вводимых ограничений во внешнеторговой

деятельности, принцип конфиденциальности информации, содержащей государственную, коммерческую или другую, охраняемую законом тайну.

При разработке норм Основ законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, касающихся регламентации **сферы торговли товарами** представляется целесообразным в их содержание заложить следующие основные принципы соглашений ВТО:

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности должно осуществляться экономическими методами. Основным методом регулирования должно быть – таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности. Другими методами государственного регулирования внешней торговли товарами должны быть применение нетарифных и количественных ограничений экспорта и импорта товаров.

2. Установление количественных ограничений внешней торговли товарами должно осуществляться вне зависимости от страны происхождения товара.

3. В Основах законодательства должны быть определены нормы, устанавливающие национальный режим в отношении внешней торговли товарами, происходящими с территорий иностранных государств.

4. Определены общие принципы осуществления лицензирования экспорта и импорта товаров, для перемещения которых через таможенную границу государства – члена ЕврАзЭС требуется разрешение лицензирующего органа.

5. В Основах законодательства должны быть определены основные принципы применения технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных и экологических требований в отношении товаров, перемещаемых через таможенные границы государств – членов ЕврАзЭС.

6. В Основах законодательства должен быть закреплён международный принцип свободы транзита товаров (статья V ГАТТ). Международный транзит должен осуществляться свободно по

железнодорожным, водным, воздушным и автодорожным путям, наиболее подходящим для международных перевозок.

7. В Основах законодательства должны быть закреплены нормы правового регулирования осуществления предотгрузочной инспекции в государствах Сообщества.

При разработке норм Основ законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, касающихся регламентации **сферы торговли услугами** представляется целесообразным основываться на следующих принципах:

1. Действие Основ законодательства должно распространяться на все виды услуг (кроме услуг воздушного транспорта) и на все меры, влияющие на поставку услуг на коммерческой основе. Из сферы действия должны быть исключены услуги, поставляемые не на коммерческой и не на конкурентной основе при исполнении правительствами своих функций.

2. В Основах законодательства необходимо определить, что под торговлей услугами понимаются четыре способа их поставки установленные ГАТС;

3. В торговле услугами страны-члены взаимно предоставляют режим наибольшего благоприятствования (РНБ).

Допускаются исключения из РНБ при условии, что подобные исключения перечислены в специальных списках изъятий из РНБ.

4. В Основах законодательства должно быть предусмотрено право государств заключать соглашения с целью либерализации торговли услугами при условии, что такие соглашения не создают новых препятствий в торговле услугами для стран, не входящих в эти соглашения.

5. В секторах услуг, в отношении которых приняты обязательства, внутренние нормативные акты должны исполняться объективно и беспристрастно. Должны быть назначены или созданы арбитражные суды для рассмотрения жалоб на административные решения, отрицательно влияющие на торговлю услугами.

6. Необходимо предусмотреть возможность заключать соглашения о взаимном признании квалификации и праве на профессиональную деятельность в области услуг. Признание квалификации не должно дискриминировать страны между собой.

7. Если предоставление какой-либо услуги осуществляется монопольно, то действия этой монополии не должны противоречить обязательствам, вытекающим из Статьи II ГАТС и специфическим обязательствам для государств Сообщества, являющихся членами ВТО. Деловая практика местных поставщиков услуг не должна противоречить обязательствам по ГАТС.

8. Государство в общем случае не имеет права вводить ограничения на международные платежи по текущим операциям, осуществляемым в связи с поставкой услуг, включенных в ее список специфических обязательств. Ограничения на международные платежи могут вводиться в случае возникновения проблем, связанных с состоянием платежного баланса; в этом случае ограничения не должны применяться дискриминационно и постепенно устраняться по мере улучшения состояния платежного баланса.

9. В Основах законодательства следует закрепить принцип ГАТС, который разрешает вводить ограничения на торговлю услугами, связанные с необходимостью предохранения общественной морали, общественного порядка, здоровья людей, животных и растений. Ограничения могут вводиться по соображениям национальной безопасности.

При разработке норм Основ законодательства, касающихся регламентации **сферы торговли объектами интеллектуальной собственности** представляется целесообразным в его содержание заложить следующие основные принципы:

принцип национального режима и принцип наибольшего благоприятствования. Вместе с тем, для защиты интересов государств-членов ЕврАзЭС должны быть предусмотрены некоторые ограничения на торговлю объектами интеллектуальной собственности по соображениям поддержания

равновесия платежного баланса, валютного регулирования и в качестве ответных мер.

При разработке Основ законодательства должны быть предусмотрены особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности, в частности, приграничная торговля и свободные экономические зоны.

Нормы, касающиеся регламентации **сферы приграничной торговли** должны исходить из того, что данный вид торговли осуществляется в пределах соответствующих приграничных территорий и исключительно для удовлетворения потребностей в товарах и услугах для физических и юридических лиц, имеющих постоянное место жительства на этих территориях.

### **Сравнительно-правовой анализ законодательств государств - членов ЕврАзЭС в сфере государственного регулирования внешнеторговой деятельности**

Обязательным условием функционирования любого таможенного союза является применение в его государствах-участниках единых или унифицированных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности. К мерам государственного регулирования внешнеторговой деятельности относятся в первую очередь меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

Целью настоящего сравнительно-правового анализа является установление различий в применяемых в государствах ЕврАзЭС мер государственного регулирования в этой сфере правоотношений и выработка предложений по их унификации.

С момента создания Таможенного союза его участники стремятся к установлению единого порядка регулирования внешнеэкономической деятельности. В период 1995-1997 гг. между правительствами государств участников подписаны двухсторонние соглашения о едином порядке ее регулирования.

В соответствии с Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 г. формирование Таможенного союза в качестве торгово-экономического объединения осуществляется в два этапа.

На первом этапе государства-участники Таможенного союза вводят режим свободной торговли, на втором - принимают меры по формированию единой таможенной территории. Режим свободной торговли заключается в не применении тарифных и количественных ограничений в отношении товаров, происходящих с таможенной территории одного из участников Таможенного союза, и вывозимых (ввозимых) на таможенную территорию другого и предназначенных для выпуска в свободное обращение на их таможенных территориях.

Следующим этапом формирования Таможенного Союза является создание единой таможенной территории. В соответствии с Договором от 26 февраля 1999 г. под единой таможенной территорией понимается территория, состоящая из таможенных территорий Сторон, применительно к которой установлен Общий таможенный тариф, применяются единые меры нетарифного регулирования, действуют унифицированные таможенные правила, обеспечено единство управления таможенными службами, отменен таможенный контроль на внутренних таможенных границах.

В целях формирования единой тарифной политики в рамках ЕврАзЭС 17 февраля 2000 года подписано Соглашение об Общем таможенном тарифе государств – участников Таможенного Союза. В настоящий момент Общий таможенный тариф ЕврАзЭС находится в стадии формирования.

По вопросу о единых мерах нетарифного регулирования заключено Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования при формировании Таможенного союза 22 октября 1997 г., которое вступило в силу в июле 1999 года. В целях реализации указанного Соглашения правительствами Сторон 28 января 1999 г. подписан Протокол о едином порядке применения технических, медицинских, фармацевтических, санитарных, ветеринарных,

фитосанитарных и экологических стандартов, норм, правил и требований в отношении товаров, ввозимых в государства-участники соглашений о Таможенном союзе. По экспортному контролю, являющемуся одной из мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности между государствами – членами Сообщества подписано Соглашение о едином порядке экспортного контроля государств-членов Евразийского экономического сообщества от 28 октября 2003 года. В отношении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных подписан Протокол о механизме применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в торговле государств – участников Таможенного союза от 17 февраля 2000г.

Вместе с тем действующие в государствах Сообщества меры тарифного и нетарифного регулирования различаются и подвержены динамичным изменениям. Ставки общего таможенного тарифа до конца не являются связанными; различаются меры нетарифного регулирования, в частности, лицензирование, квотирование а также другие административные инструменты регулирования внешнеторговой деятельности. Для согласованного принятия решений в области регулирования внешнеторговой деятельности в государствах ЕврАзЭС 26 февраля 2002 г принято Положение о порядке согласования проектов решений правительств государств-членов Евразийского экономического сообщества по вопросам регулирования внешнеторговой деятельности и порядке их принятия.

<p>В настоящем сравнительно-правовом анализе прежде всего рассматриваются основополагающие законодательные акты определяющие порядок регулирования внешнеторговой деятельности в государствах Сообщества. К ним относятся: Республика Беларусь</p>	<p>Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 года №347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»</p>
<p>Республика Казахстан</p>	<p>Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года №544 «О регулировании торговой деятельности»</p>

Кыргызская Республика	Закон Кыргызской Республики «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике» от 2 июля 1997 года № 41 (В редакции Закона Кыргызской Республики от 24 декабря 2003 года №239)
Российская Федерация	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
Республики Таджикистан	Закон Республики Таджикистан «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 3 сентября 1999 года № 822

Приложение 2  
к постановлению  
совместного заседания  
постоянных комиссий  
МПА ЕврАзЭС  
от 13.04.05 № 17

### **Сравнительно-правовой анализ законодательств государств – членов ЕврАзЭС и правил ВТО в сфере торговли услугами**

Целью проведения настоящего сравнительно-правового анализа является разработка предложений по гармонизации и унификации законодательств государств - членов ЕврАзЭС с правилами Всемирной торговой организации (ВТО) в сфере торговли услугами и выработка единых принципов торговли услугами в рамках Евразийского экономического сообщества.

В рамках Всемирной торговой организации основным документом регулирования торговли услугами является Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС). ГАТС является первым многосторонним и имеющим силу закона соглашением, охватывающим торговлю и инвестиции

в секторе услуг. Данное соглашение направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг, образованных с участием иностранного капитала. Соглашение обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг, включает конкретные обязательства стран-участниц Всемирной торговой организации по ограничению использования ими такого рода барьеров и обеспечивает форум для дальнейших переговоров по открытию рынков услуг во всем мире .

Настоящий раздел подготовлен на основе методического пособия «Вопросы торговли услугами в переговорах о присоединении к ВТО» ЮНКТАД. Отдел международной торговли товарами, услугами и сырьем. Программа Коммерческой Дипломатии. Женева, ноябрь 2001 г.

В национальных законодательствах государств – членов ЕврАзЭС было принято значительное число законов и других нормативных правовых актов, необходимых для установления регулирующих мер, затрагивающих как общий режим деятельности в сфере услуг: гражданские кодексы или законы об иностранных инвестициях, так и его специфические аспекты в отдельных секторах услуг: законы о банках и банковской деятельности, об организации страхового дела, о туристической деятельности и т.д.

Исходя из целей настоящего исследования необходимо прежде всего проанализировать законодательные акты закладывающие принципиальные основы внешней торговли услугами, каковыми являются:

- Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 года N 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;

- Федеральный закон РФ от 8 декабря 2003 года N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

В отношении Закона Кыргызской Республики «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике» от

2 июля 1997 года N 41 (В редакции Закона Кыргызской Республики от 24 декабря 2003 года N239) и Закона Республики Таджикистан «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 3 сентября 1999 года № 822 необходимо сказать следующее. Понятие «внешнеторговая деятельность» данное в указанных нормативно-правовых актах включает в себя торговлю услугами, однако нормы этих законов по своему содержанию регулируют только правоотношения, связанные с торговлей товарами, а нормы определяющие способы торговли услугами отсутствуют.

Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года N 544 «О регулировании торговой деятельности» затрагивает сферу внешней торговли товарами. Понятие «внешнеторговая деятельность» данное в названом законе не включает в себя сферу торговли услугами.

Разница в физических характеристиках между товарами и услугами обуславливает и разницу в соответствующих способах торговли ими. Если при продаже товара за границу он должен физически переместиться из одной страны в другую, то при экспорте услуг лишь отдельные их виды пересекают границу. Примерами таких «трансграничных» поставок услуг являются международные телефонные переговоры, перевод денег из страны в страну, консалтинговые услуги, оказываемые через посредство глобальной компьютерной сети Интернет.

Однако в подавляющем большинстве случаев время и место предоставления услуг нераздельны, то есть одновременное присутствие продавца и покупателя услуг является обязательным. Подобное условие может быть обеспечено, например, перемещением иностранных портах). В других случаях - это коммерческое присутствие экспортера в стране-импортере (например, учреждение отделения иностранного банка, открытие ресторанов быстрого питания) или временное перемещение физических лиц в другую страну для оказания услуги (например, строительные услуги или демонстрация моделей одежды).

Таким образом, в отличие от товаров, которые при международных сделках должны физически пересекать границу, экспорт услуг осуществляется одним из ниже перечисленных способов поставки или их комбинацией:

- трансграничная поставка услуг (так называемый способ 1);
- перемещение потребителей в страну-экспортер (способ 2).
- учреждение коммерческого присутствия в стране, потребляющей услугу (способ 3);
- временное перемещение физических лиц в другую страну с целью предоставления услуги (способ 4).

В части 1 статьи 33 российского закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и части 1 статьи 25 белорусского закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее по тексту российского и белорусского закона соответственно) определены способы поставки услуг. Рассматривая указанные положения с точки зрения ГАТС видно, что в отличие от ст. I ГАТС, предусматривающей 4 способа поставки услуг в Российской Федерации и Республике Беларусь предусмотрено 8 способов поставок.

### ЛЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Государственное регулирование** внешнеэкономической деятельности (связей) представляет собой систему государственных мер в интересах национальной экономики, стимулирующих внешнеэкономическую деятельность отечественных (казахстанских) производителей, защиту от иностранной конкуренции.

Указанное регулирование включает в себя: организацию валютных отношений, налоговой и таможенной систем, нетарифное воздействие на импорт, стимулирование экспорта и др. меры. Необходимо отметить, что тенденция на снижение режима государственного воздействия будет обусловлена как объективными (внешними) причинами, так и результатами национальной административной реформы.

**Целями** государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) являются: использование внешнеэкономических связей для создания и укрепления рыночной экономики; создание условий участникам ВЭД в доступе на рынки и оказание государственного, организационного и информационного содействия; защита казахстанского рынка и экономических интересов; создание благоприятного международного имиджа и режима во взаимоотношениях с государствами и международными организациями; обеспечение правовой системы гарантий участников (субъектов).

В Казахстане принят Закон Республики Казахстан от 6 января 2011 года № 377-IV «О государственном контроле и надзоре», в котором регулируются общие правовые основы государственного контроля и надзора в Республике Казахстан и направлен на установление единых принципов осуществления контрольной и надзорной деятельности, а также на защиту прав и законных интересов государственных органов, физических и

юридических лиц, в отношении которых осуществляется государственный контроль и надзор.

Понятия:

1) органы контроля и надзора - государственные органы и их территориальные подразделения, осуществляющие в соответствии с законодательством лицензирование и (или) выдачу иных разрешительных документов, постановку на регистрационный учет, а также наблюдение и проверку на предмет соответствия деятельности проверяемых субъектов требованиям, установленным законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом;

2) меры оперативного реагирования - предусмотренные законами Республики Казахстан способы воздействия на проверяемых субъектов в целях предотвращения наступления общественно опасных последствий, применяемые в ходе осуществления и по результатам проверки;

3) государственный контроль (далее - контроль) - деятельность государственного органа по проверке и наблюдению за проверяемыми субъектами на предмет соответствия их деятельности требованиям, установленным законодательством Республики Казахстан, в ходе осуществления и по результатам которой могут применяться меры правоограничительного характера без оперативного реагирования;

4) государственный надзор (далее - надзор) - деятельность государственного органа по проверке и наблюдению за соблюдением проверяемыми субъектами требований законодательства Республики Казахстан, в ходе осуществления и по результатам которой могут применяться меры правоограничительного характера, в том числе оперативного реагирования;

5) риск - вероятность причинения вреда в результате деятельности проверяемого субъекта жизни или здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, имущественным интересам государства с учетом степени тяжести его последствий;

б) система оценки рисков - комплекс мероприятий, проводимый органом контроля и надзора, с целью планирования проверок;

7) проверяемые субъекты - физические лица, юридические лица, в том числе государственные органы, филиалы и представительства юридических лиц, за деятельностью которых осуществляются контроль и надзор.

Настоящий Закон регулирует отношения в области организации проведения контроля и надзора за проверяемыми субъектами независимо от правового статуса, форм собственности и видов деятельности, за исключением предусмотренных случаев.

Законом устанавливаются:

- 1) порядок проведения проверок, осуществляемых органами контроля и надзора;
- 2) порядок взаимодействия органов контроля и надзора при проведении проверок;
- 3) права и обязанности проверяемых субъектов при проведении контроля и надзора, меры по защите их прав и законных интересов;
- 4) права и обязанности органов контроля и надзора и их должностных лиц при проведении проверок.

Действие Закона не распространяется на отношения, связанные с:

1) контролем за соблюдением условий контрактов на осуществление инвестиций, предусматривающих инвестиционные преференции;

2) контролем за исполнением недропользователями условий контрактов на проведение разведки, добычи, совмещенной разведки и добычи полезных ископаемых либо строительство и (или) эксплуатацию подземных сооружений, не связанных с разведкой и (или) добычей, либо на государственное геологическое изучение недр;

3) государственным контролем в сфере таможенного дела.

Действие Закона не распространяется на отношения в сферах:

- 1) высшего надзора, осуществляемого прокуратурой;
- 2) контроля и надзора в ходе досудебного производства по уголовному делу;
- 3) правосудия;
- 4) оперативно-розыскной деятельности;
- 5) контроля за соблюдением требований законодательства Республики Казахстан о государственных секретах.

Контроль и надзор основываются на принципах:

- 1) законности;
- 2) равенства всех перед законом и судом;
- 3) презумпции добросовестности физического или юридического лица;
- 4) гласности;
- 5) плановости и системности контроля и надзора;
- 6) профессионализма и компетентности должностных лиц государственных органов;
- 7) ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение должностными лицами органов контроля и надзора своих обязанностей и превышение ими своих полномочий;
- 8) приоритета предупреждения правонарушения перед наказанием;
- 9) необходимости и достаточности;
- 10) разграничения контрольных полномочий между государственными органами;
- 11) поощрения добросовестных проверяемых субъектов, концентрации контроля и надзора на нарушителях;
- 12) повышения способности проверяемых субъектов и потребителей к самостоятельной защите своих законных прав;
- 13) подотчетности и прозрачности системы государственного контроля и надзора;
- 14) независимости;

15) объективности и беспристрастности;

16) достоверности.

Задачей контроля и надзора является обеспечение безопасности производимой и реализуемой проверяемым субъектом продукции, технологических процессов для жизни и здоровья людей, защиты их имущества, безопасности для окружающей среды, национальной безопасности Республики Казахстан, включая экономическую безопасность, предупреждения обманной практики, экономии природных и энергетических ресурсов, повышения конкурентоспособности национальной продукции и защиты конституционных прав, свобод и законных интересов физических и юридических лиц.

Государственным органам запрещается принимать подзаконные нормативные правовые акты по вопросам порядка проведения проверок субъектов частного предпринимательства, за исключением предусмотренных нормативных правовых актов.

Государственные органы, разрабатывающие проекты нормативных правовых актов, регулирующие вопросы контроля и надзора за деятельностью субъектов частного предпринимательства, согласовывают их с уполномоченным органом по предпринимательству.

Требования, предъявляемые к деятельности проверяемых субъектов, устанавливаются нормативными правовыми актами, а в случаях, предусмотренных законами Республики Казахстан, только законами Республики Казахстан, указами Президента Республики Казахстан и постановлениями Правительства Республики Казахстан.

В отношении субъектов частного предпринимательства правоохранительные органы проводят контрольные и (или) надзорные мероприятия только в рамках оперативно-розыскной деятельности, уголовного преследования, административного производства и (или) реализации регулятивных функций, осуществляемых

правоохранительными органами, а также в иных случаях, предусмотренных законами Республики Казахстан.

Контроль подразделяется на внутренний контроль и внешний контроль.

Внутренний контроль - контроль, осуществляемый государственным органом за исполнением его структурными и территориальными подразделениями, подведомственными государственными органами и организациями принятых государственным органом решений, а также требований законодательства Республики Казахстан.

Внешний контроль - контроль, осуществляемый органом контроля и надзора по проверке и наблюдению за деятельностью проверяемых субъектов на соответствие требованиям, указанным в статье 5 настоящего Закона.

По результатам внешнего контроля в случае выявления нарушений законодательства Республики Казахстан государственные органы в пределах своей компетенции возбуждают административное, дисциплинарное производство либо инициируют соответствующие иски в заявлении в пределах своей компетенции и (или) принимают иные меры, предусмотренные законами Республики Казахстан.

Внутренний контроль подразделяется на:

1) контроль за исполнением правовых актов (мероприятий, выполнение которых предусмотрено правовыми актами). В этом случае на контроль берутся все правовые акты, в которых содержатся мероприятия, подлежащие исполнению;

2) контроль за исполнением поручений Президента Республики Казахстан, Правительства Республики Казахстан и руководящих должностных лиц государственного органа, вытекающих из иных документов служебного характера.

Внутренний контроль производится путем:

1) истребования необходимой информации;

2) заслушивания и обсуждения отчетов и докладов об исполнении;

- 3) ревизии и иных форм документальной проверки;
- 4) проверки с выездом на место;
- 5) другими не противоречащими законодательству способами.

Внутренний контроль производится по следующим параметрам:

- 1) соответствия деятельности структурных, территориальных подразделений, подведомственных государственных органов и организаций и должностных лиц поставленным перед ними задачам;

- 2) своевременности и полноты исполнения;

- 3) соблюдения требований законодательства при исполнении.

Должностное лицо либо соответствующее структурное подразделение государственного органа, уполномоченное на осуществление контроля за исполнением вступившего в силу правового акта, разрабатывает при необходимости мероприятия по контролю.

При этом должностное лицо либо соответствующее структурное подразделение государственного органа, уполномоченное на осуществление контроля, анализирует поступающую информацию о его исполнении для определения:

- 1) степени и качества исполнения правового акта;

- 2) наличия отклонений в исполнении правового акта, установления их причин и возможных мер для устранения отклонений;

- 3) возможности снятия с контроля либо продления срока исполнения;

- 4) ответственности конкретных должностных лиц за неисполнение или ненадлежащее исполнение правового акта.

Выработанные по итогам анализа информации предложения докладываются руководству государственного органа для принятия соответствующего решения. О принятом решении информируются исполнители государственного органа, проводившие анализ информации.

Снятие с контроля и продление сроков исполнения мероприятий, предусмотренных правовым актом, осуществляются руководством государственного органа.

Контрольная служба вышестоящего государственного органа либо органа-исполнителя до истечения установленного в правовом акте срока исполнения направляет исполнителю соответствующее письменное напоминание в порядке, определяемом регламентом государственного органа.

Дополнительные вопросы организации и осуществления внутреннего контроля могут определяться самим государственным органом либо вышестоящим по отношению к нему государственным органом.

Надзор заключается в применении уполномоченным государственным органом правоограничительных мер оперативного реагирования без возбуждения административного производства.

Правоограничительные меры оперативного реагирования предусматриваются законами Республики Казахстан и применяются государственными органами в случае, если деятельность, товар (работа, услуга) проверяемого субъекта представляют непосредственную угрозу конституционным правам, свободам и законным интересам физических и юридических лиц, жизни и здоровью людей, окружающей среде, национальной безопасности Республики Казахстан.

Надзор подразделяется на:

1) высший надзор, осуществляемый прокуратурой от имени государства в соответствии с Конституцией Республики Казахстан, Законом Республики Казахстан "О Прокуратуре" и иным законодательством Республики Казахстан;

2) надзор, осуществляемый уполномоченными государственными органами в порядке и на условиях, установленных настоящим Законом и иными законами Республики Казахстан.

Контроль и надзор за деятельностью проверяемых субъектов осуществляются в форме:

1) проверки, порядок организации и проведения которой определяется настоящим Законом;

2) иных форм контроля и надзора, носящих предупредительно-профилактический характер, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом Республики Казахстан, порядок организации и проведения которых определяется и иными законами Республики Казахстан.

При проведении иных форм контроля и надзора не требуются предварительное уведомление проверяемого субъекта, а также регистрация в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам.

По итогам иных форм контроля и надзора за субъектами частного предпринимательства в зависимости от их вида могут быть составлены итоговые документы (справка, предписание, заключение и другое) без возбуждения дела об административном правонарушении в случае выявления нарушения, но с обязательным разъяснением проверяемому субъекту порядка его устранения.

Органы контроля и надзора:

1) разрабатывают и реализуют государственную политику в области государственного контроля и надзора в соответствующей сфере;

2) вносят предложения по совершенствованию проведения контроля и надзора;

3) организуют и проводят контроль и надзор в соответствии с законами Республики Казахстан;

4) разрабатывают и утверждают в пределах своей компетенции нормативные правовые акты в области контроля и надзора;

5) организуют и проводят мониторинг эффективности контроля и надзора;

6) осуществляют взаимную координацию деятельности органов контроля и надзора в Республике Казахстан;

7) осуществляют иные функции, предусмотренные настоящим Законом и иными законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан.

Проверка проверяемого субъекта - одна из форм контроля и надзора, которую проводят органы контроля и надзора, путем совершения одного из следующих действий:

1) посещения проверяемого субъекта должностным лицом государственного органа;

2) запроса необходимой информации, касающейся предмета проверки, за исключением истребования необходимой информации при проведении иных форм контроля и надзора;

3) вызова проверяемого субъекта с целью получения информации о соблюдении им требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом.

Предметом проверки является соблюдение проверяемыми субъектами требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом.

Указанные действия не распространяются на осуществление контроля и надзора, связанного с:

1) пересечением Государственной границы Республики Казахстан;

2) проведением контроля и надзора в области карантина растений, санитарно-карантинного, ветеринарного контроля при пересечении таможенной границы таможенного союза и (или) Государственной границы Республики Казахстан;

3) соблюдением требований безопасности дорожного движения;

4) проездом автотранспортных средств по территории Республики Казахстан на постах транспортного контроля на предмет соблюдения требований безопасности на транспорте;

5) контролем и надзором за выполнением судовладельцами и членами экипажей судов требований по безопасной эксплуатации судов в соответствии с законами Республики Казахстан о внутреннем водном транспорте и торговом мореплавании;

6) соблюдением физическими лицами требований хранения, ношения и использования гражданского оружия;

7) осуществлением государственного контроля и надзора по ветеринарии и карантину растений на рынках, в организации, осуществляющей производство, заготовку (убой), хранение, переработку продуктов и сырья животного, растительного происхождения в едином технологическом цикле;

8) соблюдением на особо охраняемых природных территориях и территории государственного лесного фонда требований в области особо охраняемых природных территорий, охраны, защиты лесного фонда, пользования им, воспроизводства лесов и лесоразведения, а также с целью осуществления контроля за несанкционированным изъятием объектов животного и растительного мира;

9) контролем и надзором мероприятий в карантинных зонах и неблагополучных пунктах по особо опасным болезням животных;

10) соблюдением физическими и юридическими лицами требований безопасности полетов воздушных судов и авиационной безопасности;

11) контролем в сфере легального оборота оружия, взрывчатых и ядовитых веществ, наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров, гражданских пиротехнических веществ и изделий с их применением в рамках проводимых оперативно-профилактических мероприятий органов внутренних дел;

12) контролем на территории субъекта, осуществляющего производство отдельных видов подакцизных товаров, посредством акцизных постов, установленных в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, а также проведением контрольного учета этилового спирта и алкогольной продукции в организациях, осуществляющих производство этилового спирта и алкогольной продукции, установлением соответствия заявителя квалификационным требованиям, предъявляемым к деятельности по производству и обороту этилового спирта и алкогольной

продукции;

13) соблюдением требований финансового законодательства Республики Казахстан, а также контролем и надзором финансового рынка и финансовых организаций;

14) соблюдением требований антимонопольного законодательства Республики Казахстан;

15) соблюдением требований бюджетного законодательства Республики Казахстан и иных нормативных правовых актов, регулирующих вопросы исполнения государственного бюджета;

16) соблюдением законодательства Республики Казахстан о регулировании торговой деятельности.

Особенности порядка, сроки проведения, продления, приостановления проверок, оформления акта о назначении, результатах и завершении проверок, осуществляемых органами налоговой службы, определяются Налоговым кодексом Республики Казахстан.

В зависимости от степени риска государственные органы относят проверяемых субъектов к группам высокого, среднего либо незначительного риска и определяют для них периодичность проведения плановых проверок, но не чаще:

- 1) одного раза в год - при высокой степени риска;
- 2) одного раза в три года - при средней степени риска;
- 3) одного раза в пять лет - при незначительной степени риска.

Для проверки соблюдения требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона в области санитарно-эпидемиологического надзора, ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка, архитектуры, градостроительства и строительства, периодичность проведения плановых проверок не должна быть чаще:

- 1) в области ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка:

- одного раза в полгода - при высокой степени риска;
- одного раза в год - при средней степени риска;
- одного раза в три года - при незначительной степени риска;
- 2) в области санитарно-эпидемиологического контроля:
  - одного раза в месяц - при высокой степени риска;
  - одного раза в квартал - при средней степени риска;
  - одного раза в год - при незначительной степени риска;
- 3) в области архитектуры, градостроительства и строительства:
  - одного раза в квартал - при высокой степени риска;
  - одного раза в полгода - при средней степени риска;
  - одного раза в год - при незначительной степени риска.

Распределение проверяемых субъектов по степеням риска осуществляется с учетом значимости субъекта с точки зрения тяжести последствий, отраслевой статистики нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии Законом, а также результатов внеплановых проверок.

Государственные органы разрабатывают и утверждают акты, касающиеся форм обязательной ведомственной отчетности, проверочных листов, критерии оценки степени риска, ежегодный план проведения проверок.

Критерии оценки степени риска в сфере частного предпринимательства утверждаются совместным приказом органов контроля и надзора и уполномоченного органа по предпринимательству и публикуются на официальных интернет-ресурсах государственных органов.

Критерии оценки степени риска - совокупность количественных и качественных показателей, связанных с непосредственной деятельностью проверяемого субъекта, особенностями отраслевого развития и факторами, влияющими на это развитие, позволяющих отнести проверяемых субъектов к различным степеням риска.

Государственные органы разрабатывают и утверждают акты, касающиеся форм обязательной ведомственной отчетности.

Формы обязательной ведомственной отчетности по вопросам проверок проверяемых субъектов утверждаются совместным приказом руководителя государственного органа, уполномоченного органа по правовой статистике и специальным учетам.

Формы обязательной ведомственной отчетности по вопросам проверок проверяемых субъектов в сфере частного предпринимательства также должны утверждаться уполномоченным органом по предпринимательству.

Органы контроля и надзора на постоянной и непрерывной основе обязаны вести ведомственный учет количества проверок проверяемых субъектов, а также выявленных нарушений в соответствии с проверочными листами и принятых к ним мер административного воздействия.

Сводные данные ведомственной отчетности по проверкам проверяемых субъектов публикуются на официальных Интернет-ресурсах государственных органов.

Для однородных групп проверяемых субъектов органы контроля и надзора в пределах своей компетенции утверждают проверочные листы.

Формы проверочных листов определяются и утверждаются органом контроля и надзора и подлежат опубликованию в средствах массовой информации и на официальных Интернет-ресурсах государственных органов.

Формы проверочных листов в сфере частного предпринимательства утверждаются совместным приказом органов контроля и надзора и уполномоченного органа по предпринимательству и публикуются на официальных Интернет-ресурсах государственных органов.

Проверочный лист включает в себя исчерпывающий перечень требований к деятельности проверяемых субъектов, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом, несоблюдение которых влечет за собой угрозу жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц,

государства.

Требования к проверяемым субъектам, содержащиеся в проверочных листах, формируются в соответствии с принципами минимальной достаточности.

Требования, предъявляемые к деятельности проверяемых субъектов, не предусмотренные законодательством Республики Казахстан с Законом либо не влияющие на снижение степени риска от деятельности проверяемого субъекта, не подлежат включению в проверочные листы и в ходе проверки к проверяемым субъектам не предъявляются.

1. Проверки проверяемых субъектов делятся на следующие виды:

- 1) плановые;
- 2) внеплановые.

Плановая проверка - проверка, назначаемая органом контроля и надзора в отношении конкретного проверяемого субъекта, на основании плана проверок, утвержденного уполномоченным органом, в соответствии с системой оценки рисков и с учетом установленных временных интервалов по отношению к предшествующим проверкам с целью предупреждения угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства.

Внеплановая проверка - проверка, назначаемая органом контроля и надзора в отношении конкретного проверяемого субъекта, с целью устранения непосредственной угрозы жизни и здоровью человека, окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, государства.

Плановые и внеплановые проверки осуществляются в рабочее время проверяемого субъекта, установленное правилами внутреннего трудового распорядка, если иное не установлено частью второй настоящего пункта.

Внеплановая проверка может проводиться во внеурочное время (ночное, выходные или праздничные дни) в случаях необходимости пресечения нарушений непосредственно в момент их совершения.

Плановые и внеплановые проверки подразделяются на:

- 1) комплексные проверки;
- 2) тематические проверки.

При необходимости одновременного проведения проверки проверяемого субъекта несколькими органами контроля и надзора каждый из данных органов обязан оформить акт о назначении проверки и зарегистрировать его в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам.

При необходимости одновременного проведения проверки нескольких проверяемых субъектов по одному и тому же кругу вопросов одним органом контроля и надзора данный орган обязан оформить акт о назначении проверки на каждого проверяемого субъекта и зарегистрировать его в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам, за исключением проверки, проводимой по вопросам:

- 1) постановки на регистрационный учет в налоговых органах;
- 2) наличия контрольно-кассовых машин;
- 3) наличия и подлинности акцизных и учетно-контрольных марок;
- 4) наличия разового талона;
- 5) наличия лицензии;
- 6) разрешения на отпуск этилового спирта;
- 7) патента;
- 8) регистрационной карточки, указанной в статье 574 Налогового кодекса

Республики Казахстан.

Комплексная проверка - проверка деятельности проверяемого субъекта по комплексу вопросов соблюдения требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом.

Тематическая проверка - проверка деятельности проверяемого субъекта по отдельным вопросам соблюдения требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом.

В срок до 10 декабря года, предшествующего году проведения плановых проверок, органы контроля и надзора направляют ежегодные планы

проведения проверок в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам для формирования Генеральной прокуратурой Республики Казахстан ежегодного сводного плана проведения плановых проверок.

Изменения в ежегодные планы проведения проверок не допускаются.

Генеральная прокуратура Республики Казахстан размещает ежегодный сводный план проведения плановых проверок на официальном Интернет-ресурсе Генеральной прокуратуры Республики Казахстан в срок до 25 декабря текущего календарного года.

Основанием для назначения плановой проверки проверяемых субъектов является план, утвержденный органом контроля и надзора, на основании результатов мероприятий системы оценки рисков.

Основаниями внеплановой проверки проверяемых субъектов являются:

1) контроль исполнения предписаний (постановлений, представлений, уведомлений) об устранении выявленных нарушений в результате проверки и по результатам иных форм контроля и надзора;

2) получение информации и обращений от физических и юридических лиц, государственных органов, депутатов Парламента Республики Казахстан и местных представительных органов о причинении либо об угрозе причинения существенного вреда жизни, здоровью человека, окружающей среде и законным интересам физических и юридических лиц, государства;

3) встречная проверка в отношении третьих лиц, с которыми проверяемый субъект имел гражданско-правовые отношения, с целью получения необходимой для осуществления проверки информации;

4) инициативное обращение проверяемого субъекта о проведении проверки его деятельности;

5) реорганизация и изменение наименования проверяемого субъекта, если в отношении него была намечена плановая проверка;

6) повторная проверка, связанная с обращением проверяемого субъекта о несогласии с первоначальной проверкой;

7) основания, предусмотренные Уголовно-процессуальным кодексом Республики Казахстан;

8) обращения налогоплательщика, сведения и вопросы, определенные статьей 627 Налогового кодекса Республики Казахстан.

Внеплановые проверки не проводятся в случаях анонимных обращений.

Внеплановой проверке подлежат факты и обстоятельства, послужившие основанием для проведения данной внеплановой проверки.

В случаях возникновения или угрозы возникновения распространения эпидемии, очагов карантинных объектов и особо опасных вредных организмов, инфекционных, паразитарных заболеваний, отравлений, радиационных аварий проводится внеплановая проверка объектов без предварительного уведомления и регистрации акта о назначении проверки с последующим его представлением в течение следующего рабочего дня в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам.

В случае выявления оснований для проведения внеплановой проверки на объектах или у субъектов, находящихся на значительном отдалении от места расположения органов контроля и надзора и уполномоченного органа по правовой статистике и специальным учетам, внеплановая проверка осуществляется без предварительного уведомления и регистрации акта о назначении проверки с последующим его представлением в течение следующих пяти рабочих дней в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам.

Перечисленные основания для проведения плановой и внеплановой проверки применяются в отношении структурных подразделений государственных органов, юридических лиц, структурных подразделений юридических лиц-нерезидентов, юридических лиц-нерезидентов, осуществляющих деятельность без регистрации в органах юстиции.

Запрещается проведение иных видов проверок, не установленных

Законом, за исключением проверок, предусмотренных Налоговым кодексом Республики Казахстан.

Проверка проводится на основании акта о назначении проверки государственным органом.

В акте о назначении проверки указываются:

- 1) номер и дата акта;
- 2) наименование государственного органа;
- 3) фамилия, имя, отчество (при его наличии) и должность лица (лиц), уполномоченного на проведение проверки;
- 4) сведения о специалистах, консультантах и экспертах, привлекаемых для проведения проверки;
- 5) наименование проверяемого субъекта или фамилия, имя, отчество (при его наличии) физического лица, в отношении которого назначено проведение проверки, его место нахождения, идентификационный номер, участок территории.

В случае проверки филиала и (или) представительства юридического лица в акте о назначении проверки указываются его наименование и место нахождения;

- 6) предмет назначенной проверки;
- 7) срок проведения проверки;
- 8) правовые основания проведения проверки, в том числе нормативные правовые акты, обязательные требования которых подлежат проверке;
- 9) проверяемый период;
- 10) права и обязанности проверяемого субъекта, предусмотренные Законом;
- 11) подпись лица, уполномоченного подписывать акты, и печать государственного органа.

Акт о назначении проверки, за исключением встречных проверок, осуществляемых органами налоговой службы в соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан, в обязательном порядке регистрируется в

уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам.

Регистрация акта о назначении проверок носит учетный характер и используется для формирования и совершенствования ведомственных систем управления рисками.

Наличие регистрации акта о назначении проверки не является доказательством законности такой проверки.

Общие сведения об актах о назначении встречных проверок, осуществляемых органами налоговой службы, в разрезе субъектов частного предпринимательства ежеквартально передаются в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным учетам.

Акт о назначении проверки органом контроля и надзора регистрируется до начала проверки в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам путем его представления территориальному подразделению уполномоченного органа по правовой статистике и специальным учетам по месту нахождения проверяемого субъекта, в том числе в электронном формате.

Порядок регистрации актов о назначении проверки, уведомлений о приостановлении, возобновлении, продлении сроков проверки, об изменении состава участников и предоставлении информационных учетных документов о проверке и его результатах определяется уполномоченным органом по правовой статистике и специальным учетам.

В случае, когда необходимость проверки вызвана сложившейся социально-экономической ситуацией, требующей немедленного устранения угрозы общественному порядку, здоровью населения и национальным интересам Республики Казахстан, а также при проведении проверки во внеурочное время (ночное, выходные или праздничные дни) в силу необходимости пресечения нарушений непосредственно в момент их совершения и проведения неотложных действий для закрепления доказательств, регистрация актов о назначении проверок производится в

уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам в течение следующего рабочего дня после начала проверки.

Орган контроля и надзора обязан известить в письменном виде проверяемого субъекта о начале проведения плановой проверки не менее чем за тридцать календарных дней до начала самой проверки с указанием сроков и предмета проведения проверки.

При проведении внеплановой проверки государственный орган обязан известить проверяемый субъект о начале проведения внеплановой проверки не менее чем за сутки до начала самой проверки с указанием предмета проведения проверки.

Должностные лица государственных органов, прибывшие для проверки на объект, обязаны предъявить:

- 1) акт о назначении проверки с отметкой о регистрации в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам;
- 2) служебное удостоверение;
- 3) при необходимости разрешение компетентного органа на посещение режимных объектов;
- 4) медицинский допуск, наличие которого необходимо для посещения объектов, выданный в порядке, установленном уполномоченным органом в области здравоохранения;
- 5) проверочный лист при плановой проверке.

Началом проведения проверки считается дата вручения проверяемому субъекту акта о назначении проверки.

В случае отказа в принятии акта о назначении проверки или воспрепятствования доступу должностного лица органа контроля и надзора, осуществляющего проверку, к материалам, необходимым для проведения проверки, составляется протокол. Протокол подписывается должностным лицом органа контроля и надзора, осуществляющим проверку, и уполномоченным лицом проверяемого субъекта.

Уполномоченное лицо проверяемого субъекта вправе отказаться от подписания протокола, дав письменное объяснение о причине отказа. Отказ от получения акта о назначении проверки не является основанием для отмены проверки.

Проверка может проводиться только тем должностным лицом (лицами), которое указано в акте о назначении проверки. При этом состав должностных лиц, проводящих проверку, может изменяться по решению органа контроля и надзора, о чем уведомляются проверяемый субъект и орган по правовой статистике и специальным учетам до начала участия в проверке лиц, не указанных в акте о назначении проверки, с указанием причины замены.

Срок проведения проверки устанавливается с учетом объема предстоящих работ, а также поставленных задач и не должен превышать тридцать рабочих дней, за исключением отдельных случаев при проведении налоговой проверки, предусмотренных налоговым законодательством Республики Казахстан, а также проверок, проводимых в области санитарно-эпидемиологического контроля, ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка, для которых с учетом отраслевой особенности установлены следующие сроки проведения проверок:

- 1) проверки в области санитарно-эпидемиологического контроля - до пятнадцати рабочих дней и с продлением до пятнадцати рабочих дней;
- 2) в области ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка - не более пяти рабочих дней и с продлением до пяти рабочих дней.

При необходимости проведения специальных исследований, испытаний, экспертиз, а также в связи со значительным объемом проверки срок проведения проверки может быть продлен только один раз руководителем органа контроля и надзора (либо лицом, его замещающим) на срок не более тридцати рабочих дней, за исключением отдельных случаев при проведении

налоговой проверки, предусмотренных налоговым законодательством Республики Казахстан, и случаев, предусмотренных настоящим пунктом.

В случае продления сроков проверки государственный орган в обязательном порядке оформляет дополнительный акт о продлении проверки с регистрацией в уполномоченном органе по правовой статистике и специальным учетам, в котором указываются номер и дата регистрации предыдущего акта о назначении проверки и причина продления.

Проверка может быть приостановлена один раз на срок не более одного месяца.

В случаях необходимости получения сведений и документов от иностранных государств, имеющих существенное значение в рамках проводимой проверки, проведения специальных исследований, испытаний, экспертиз на срок свыше тридцати рабочих дней, срок проведения проверки приостанавливается до их получения либо выполнения.

Уведомление проверяемого субъекта о приостановлении либо возобновлении проверки производится за один день до приостановления либо возобновления проверки с уведомлением уполномоченного органа по правовой статистике и специальным учетам.

При приостановлении или возобновлении проверки выносится акт о приостановлении либо возобновлении проверки.

Исчисление срока проведения приостановленной проверки продолжается со дня ее возобновления.

Повторное проведение проверки проверяемого субъекта, по которому проверка была приостановлена и не возобновлена в установленные в настоящей статье сроки, не допускается.

Особенности порядка и сроки проведения, продления и приостановления проверок, осуществляемых органами налоговой службы, определяются Налоговым кодексом Республики Казахстан.

Отбор образцов продукции для проведения контроля и надзора, в том числе количество отбираемых образцов, определяется в соответствии с

требованиями нормативных правовых актов и нормативных документов Республики Казахстан на продукцию и методы испытаний продукции.

Отбор образцов продукции производится должностным лицом органа контроля и надзора в присутствии руководителя или представителя проверяемого субъекта и уполномоченного лица проверяемого субъекта и удостоверяется актом отбора образцов продукции.

Отобранные образцы продукции должны быть укомплектованы, упакованы и опломбированы (опечатаны).

Акт отбора образцов продукции составляется в трех экземплярах. Все экземпляры акта подписываются должностным лицом, отобравшим образцы продукции, и руководителем либо представителем проверяемого субъекта.

Один экземпляр акта отбора вместе с направлением и образцами продукции, отобранными должным образом, направляется в организацию, уполномоченную законодательством Республики Казахстан для проведения экспертизы (анализа, испытания).

Второй экземпляр акта отбора образцов продукции остается у проверяемого субъекта.

Третий экземпляр акта отбора образцов продукции хранится у должностного лица органа контроля и надзора, осуществившего отбор образцов продукции.

Условия хранения и транспортировки отобранных образцов продукции не должны изменять параметров, по которым будет проводиться экспертиза (анализ, испытание) этих образцов.

Должностное лицо органа контроля и надзора, отбирающее образцы продукции для экспертизы (анализа, испытания), обеспечивает их сохранность и своевременность доставки к месту осуществления экспертизы (анализа, испытания).

Расходы, связанные с отбором образцов продукции, финансируются за счет бюджетных средств.

В случае подтверждения результатами экспертизы факта нарушения проверяемым субъектом обязательных требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, он обязан возместить расходы по проведению экспертизы в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Проверяемый субъект по своей инициативе может провести экспертизу (анализ, испытание) образца, оставшегося у него, в организации, уполномоченной в соответствии с законодательством Республики Казахстан на проведение экспертизы (анализа, испытания).

Спор о расхождении результатов экспертизы (анализа, испытания), проведенный органом контроля и надзора и проверяемым субъектом, решается в судебном порядке.

В акте отбора образцов продукции указываются:

- 1) место и дата составления;
- 2) номер и дата решения руководителя органа контроля и надзора, на основании которого осуществляется отбор образцов продукции;
- 3) должности, фамилии, имена и отчества должностных лиц, осуществляющих отбор образцов продукции;
- 4) наименование и место нахождения проверяемого субъекта, у которого производится отбор образцов продукции;
- 5) должность и фамилия, имя, отчество уполномоченного лица проверяемого субъекта;
- 6) перечень и количество отобранных образцов продукции с указанием производителя, даты производства, серии (номера) партии, общей стоимости образцов;
- 7) вид упаковки и номер печати (пломбы).

При проведении проверки должностные лица органа контроля и надзора не вправе:

1) проверять выполнение требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, если такие требования не относятся к компетенции государственного органа, от имени которого действуют эти должностные лица;

2) требовать предоставления документов, информации, образцов продукции, проб обследования объектов окружающей среды и объектов производственной среды, если они не являются объектами проверки или не относятся к предмету проверки;

3) отбирать образцы продукции, пробы обследования объектов окружающей среды и объектов производственной среды для проведения их исследований, испытаний, измерений без оформления протоколов об отборе указанных образцов, проб по установленной форме и (или) в количестве, превышающем нормы, установленные государственными стандартами, правилами отбора образцов, проб и методами их исследований, испытаний, измерений, техническими регламентами или действующими до дня их вступления в силу иными нормативными техническими документами, правилами и методами исследований, испытаний, измерений;

4) разглашать и (или) распространять информацию, полученную в результате проведения проверки и составляющую коммерческую, налоговую или иную охраняемую законом тайну, за исключением случаев, предусмотренных законами Республики Казахстан;

5) превышать установленные сроки проведения проверки;

6) проводить заведомо повторную проверку проверяемого субъекта, в отношении которого ранее проводилась проверка, по одному и тому же вопросу за один и тот же период, за исключением случаев, предусмотренных Законом;

7) проводить мероприятия, носящие затратный характер, в целях государственного контроля за счет проверяемых субъектов.

По результатам проверки должностным лицом органа контроля и надзора составляется акт о результатах проверки в двух экземплярах.

В акте о результатах проверки указываются:

- 1) дата, время и место составления акта;
- 2) наименование органа контроля и надзора;
- 3) дата и номер акта о назначении проверки, на основании которого проведена проверка;
- 4) фамилия, имя, отчество (при его наличии) и должность лица (лиц), проводившего проверку;
- 5) наименование или фамилия, имя, отчество (при его наличии) проверяемого субъекта, должность представителя физического или юридического лица, присутствовавших при проведении проверки;
- 6) дата, место и период проведения проверки;
- 7) сведения о результатах проверки, в том числе о выявленных нарушениях, об их характере;
- 8) сведения об ознакомлении или об отказе в ознакомлении с актом представителя проверяемого субъекта, а также лиц, присутствовавших при проведении проверки, их подписи или отказ от подписи;
- 9) подпись должностного лица (лиц), проводившего проверку.

К акту о результатах проверки прилагаются при их наличии акты об отборе образцов (проб) продукции, обследовании объектов окружающей среды, протоколы (заключения) проведенных исследований (испытаний) и экспертиз и другие документы или их копии, связанные с результатами проверки.

В случае наличия замечаний и (или) возражений по результатам проверки руководитель юридического лица или физическое лицо либо их представители излагают их в письменном виде.

Замечания и (или) возражения прилагаются к акту о результатах проведения проверки, о чем делается соответствующая отметка.

Один экземпляр акта о результатах проверки с копиями приложений, за исключением копий документов, имеющих в оригинале у проверяемого субъекта, вручается руководителю юридического лица или физическому

лицу либо их представителям для ознакомления и принятия мер по устранению выявленных нарушений и других действий.

По выявленным в результате проверки нарушениям проверяемый субъект обязан в трехдневный срок при отсутствии возражений предоставить информацию о мерах, которые будут приняты по устранению выявленных нарушений, с указанием сроков, которые согласовываются с руководителем государственного органа, проводившего проверку.

Проверяемые субъекты имеют право вести книгу учета посещений и проверок. Должностные лица органов контроля и надзора обязаны в книге учета посещений и проверок проверяемых субъектов произвести запись о проводимых действиях с указанием фамилий, должностей и данных, изложенных в акте.

Изъятие и выемка подлинных бухгалтерских и иных документов запрещаются.

Изъятие и выемка подлинных документов производятся в соответствии с нормами Уголовно-процессуального кодекса Республики Казахстан, а также в случаях, предусмотренных Кодексом Республики Казахстан об административных правонарушениях.

В случае отсутствия нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона, при проведении проверки в акте о результатах проверки производится соответствующая запись.

Завершением срока проверки считается день вручения проверяемому субъекту акта о результатах проверки не позднее срока окончания проверки, указанного в акте о назначении проверки.

Если в результате проведения проверки будет выявлен факт нарушений проверяемым субъектом требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом, должностное лицо (лица) органа контроля и надзора в пределах полномочий, предусмотренных законодательством Республики Казахстан, обязано принять

предусмотренные законами Республики Казахстан меры по устранению выявленных нарушений, их предупреждению, предотвращению возможного причинения вреда жизни, здоровью людей и окружающей среде, законным интересам физических и юридических лиц, а также меры по привлечению лиц, допустивших нарушения, к ответственности, установленной законами Республики Казахстан.

При принятии мер запретительно-ограничительного характера в отношении проверяемого субъекта орган контроля и надзора в случаях и в порядке, определяемых законами Республики Казахстан, уведомляет прокурора.

Должностные лица государственных органов при проведении контроля и надзора за проверяемыми субъектами имеют право:

- 1) беспрепятственного доступа на территорию и в помещения проверяемого объекта при предъявлении документов, указанных в Законе;
- 2) получать документы (сведения) на бумажных и электронных носителях либо их копии для приобщения к акту о результатах проверки, а также доступ к автоматизированным базам данных (информационным системам) в соответствии с задачами и предметом проверки;
- 3) привлекать специалистов, консультантов и экспертов государственных органов и подведомственных организаций.

Должностным лицам органов контроля и надзора, осуществляющим проверку, запрещается предъявлять требования и обращаться с просьбами, не относящимися к предмету проверки.

Должностные лица органов контроля и надзора при проведении контроля и надзора обязаны:

- 1) соблюдать законодательство Республики Казахстан, права и законные интересы проверяемых субъектов;
- 2) проводить проверки на основании и в строгом соответствии с порядком, установленным настоящим Законом и (или) иными законами Республики Казахстан;

3) не препятствовать установленному режиму работы проверяемых субъектов в период проведения проверки;

4) своевременно и в полной мере исполнять предоставленные в соответствии с законами Республики Казахстан полномочия по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии со статьей 5 настоящего Закона;

5) не препятствовать проверяемому субъекту присутствовать при проведении проверки, давать разъяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;

6) предоставлять проверяемому субъекту необходимую информацию, относящуюся к предмету проверки при ее проведении;

7) вручить проверяемому субъекту акт о результатах проведенной проверки в день ее окончания либо в порядке и сроки, установленные Законом Республики Казахстан "О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций";

8) обеспечить сохранность полученных документов и сведений, полученных в результате проведения проверки.

Проверяемые субъекты при проведении контроля и надзора вправе:

1) не допускать к проверке должностных лиц органов контроля и надзора, прибывших для проведения проверки на объект, в случаях:

несоблюдения временных интервалов по отношению к предшествующей проверке при назначении плановой проверки;

превышения либо истечения указанных в акте о назначении проверки сроков, не соответствующих срокам, установленным настоящим Законом;

назначения государственным органом заведомо повторной проверки проверяемого субъекта, в отношении которого ранее проводилась проверка, по одному и тому же вопросу за один и тот же период, за исключением случаев, предусмотренных Законом;

назначения внеплановой проверки в соответствии с Законом, если предшествующей проверкой не были выявлены нарушения; отсутствия информации и документов, предусмотренных Законом;

назначения проверки за период, выходящий за рамки промежутка времени, указанного в заявлении или сообщении о совершенных либо готовящихся преступлениях, в иных обращениях о нарушениях прав и законных интересов физических, юридических лиц и государства, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом Республики Казахстан;

поручения проведения проверки лицам, не имеющим на то соответствующих полномочий;

указания в одном акте о назначении проверки нескольких проверяемых субъектов, подвергаемых проверке, за исключением случаев, указанных в Законе;

продления сроков проверки свыше срока, установленного Законом;

2) не представлять сведения, если они не относятся к предмету проводимой проверки или не относятся к периоду, указанному в акте;

3) обжаловать акт о назначении проверки, акт о результатах проверки и действия (бездействие) должностных лиц государственных органов в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан;

4) не исполнять не основанные на законе запреты государственных органов или должностных лиц, ограничивающие деятельность проверяемых субъектов;

5) фиксировать процесс осуществления проверки, а также отдельные действия должностного лица, проводимые им в рамках проверки, с помощью средств аудио- и видеотехники, не создавая препятствий деятельности должностного лица;

6) привлекать третьих лиц к участию в проверке в целях представления своих интересов и прав, а также осуществления третьими лицами предусмотренных действий.

2. Проверяемые субъекты при проведении государственными органами контроля и надзора обязаны:

1) обеспечить беспрепятственный доступ должностных лиц органов контроля и надзора на территорию и в помещения проверяемого субъекта при соблюдении требований пункта 1 статьи 18 настоящего Закона;

2) с соблюдением требований по охране коммерческой, налоговой либо иной тайны представлять должностным лицам органов контроля и надзора документы (сведения) на бумажных и электронных носителях либо их копии для приобщения к акту о результатах проверки, а также доступ к автоматизированным базам данных (информационным системам) в соответствии с задачами и предметом проверки;

3) сделать отметку о получении на втором экземпляре акта о назначении проверки;

4) сделать отметку о получении на втором экземпляре акта о результатах проведенной проверки в день ее окончания;

5) не допускать внесения изменений и дополнений в проверяемые документы в период осуществления проверки, если иное не предусмотрено настоящим Законом либо иными законами Республики Казахстан;

6) обеспечить безопасность лиц, прибывших для проведения проверки на объект, от вредных и опасных производственных факторов воздействия в соответствии с установленными для данного объекта нормативами.

Проверка признается недействительной, если проведенная органом контроля и надзора проверка была осуществлена с грубым нарушением требований к организации и проведению проверок, установленных настоящим Законом.

Акт признанной недействительной проверки не может являться доказательством нарушения проверяемыми субъектами требований, установленных законодательством Республики Казахстан в соответствии с Законом.

Признание проверки недействительной является основанием для отмены вышестоящим государственным органом или судом акта данной проверки.

Рассмотрение вышестоящим государственным органом заявления проверяемого субъекта об отмене акта в связи с недействительностью проверки осуществляется в течение десяти рабочих дней с момента подачи заявления.

Нарушение установленного срока рассмотрения такого заявления решается в пользу проверяемого субъекта.

К грубым нарушениям требований настоящего Закона относятся:

- 1) отсутствие оснований проведения проверки;
- 2) отсутствие акта о назначении проверки;
- 3) несоблюдение сроков уведомления о проведении проверки;
- 4) нарушение требований Закона;
- 5) нарушение временного интервала по отношению к предшествующей проверке при назначении плановой проверки;
- 6) непредставление проверяемому субъекту акта о назначении проверки;
- 7) назначение государственными органами проверок по вопросам, не входящим в их компетенцию.

В случае нарушения прав и законных интересов проверяемых субъектов при осуществлении контроля и надзора проверяемый субъект вправе обжаловать действия (бездействие) соответствующего органа контроля и надзора и (или) должностного лица в вышестоящий государственный орган либо в суд в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Обжалование действий (бездействия) государственных органов, связанных с возбуждением и расследованием уголовного дела, проверяемым субъектом осуществляется в порядке, установленном уголовно-процессуальным законодательством Республики Казахстан.

Нарушение законодательства Республики Казахстан в сфере контроля и надзора влечет ответственность, установленную законами Республики Казахстан.

Государственный контроль осуществляется:

- 1) в области электроэнергетики;
- 2) за соблюдением выполнения условий контрактов в области недропользования;
- 3) в области изучения и использования недр;
- 4) за нефтегазопромысловый инфраструктурой;
- 5) в области радиационной безопасности населения;
- 6) в области проведения нефтяных операций;
- 7) за производством и оборотом отдельных видов нефтепродуктов;
- 8) в области атомной энергии;
- 9) в области автомобильного транспорта;
- 10) в области железнодорожного транспорта;
- 11) в области обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и перевозчика перед пассажирами на пунктах пропуска через Государственную границу;
- 12) в сфере транспорта;
- 13) в области экспортного контроля на предотгрузочном этапе и (или) конечного использования продукции;
- 14) в области технического регулирования;
- 15) за соблюдением законодательства Республики Казахстан об аккредитации в области оценки соответствия;
- 16) в области метрологии;
- 17) в сфере жилищных отношений;
- 18) в области племенного животноводства и пчеловодства;
- 19) в области охраны, воспроизводства и использования животного мира;
- 20) в области семеноводства;
- 21) в области регулирования рынка зерна;

- 22) в области охраны, защиты лесного фонда, пользования им, воспроизводства лесов и лесоразведения;
- 23) в области использования и охраны водного фонда Республики Казахстан;
- 24) в области обязательного страхования в растениеводстве;
- 25) в области особо охраняемых природных территорий;
- 26) в области безопасности и качества хлопка;
- 27) за использованием и охраной земель;
- 28) за геодезической и картографической деятельностью;
- 29) в области охраны окружающей среды, воспроизводства и использования природных ресурсов;
- 30) за экологически опасными видами хозяйственной деятельности;
- 31) за обращением с отходами;
- 32) за обязательным экологическим страхованием;
- 33) в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- 34) в области гражданской обороны;
- 35) в области промышленной безопасности;
- 36) в области пожарной безопасности;
- 37) в области обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам;
- 38) в сфере обращения лекарственных средств;
- 39) за качеством оказываемых медицинских и специальных социальных услуг;
- 40) за организацией и проведением профилактических прививок населению против инфекционных заболеваний;
- 41) за организацией и проведением мероприятий по профилактике инфекционных заболеваний;
- 42) за системой образования;

- 43) за сохранностью документов, отнесенных к составу Национального архивного фонда и хранящихся в частных архивах;
- 44) контроль за соблюдением законодательства Республики Казахстан о труде и безопасности и охране труда;
- 45) в области обязательного страхования работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей;
- 46) в сфере занятости населения;
- 47) в области социальной защиты инвалидов;
- 48) в сфере предоставления специальных социальных услуг;
- 49) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о средствах массовой информации;
- 50) в области связи;
- 51) в области информатизации;
- 52) за соблюдением законодательства Республики Казахстан об электронном документе и электронной цифровой подписи;
- 53) за поступлением налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также полнотой и своевременным перечислением обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды и социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования;
- 54) за поступлением неналоговых платежей в пределах компетенции, установленной законами Республики Казахстан;
- 55) при применении трансфертных цен;
- 56) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма;
- 57) за проведением процедуры внешнего наблюдения, реабилитационной процедуры, конкурсного производства;
- 58) за осуществлением валютных операций и деятельностью, связанной с использованием валютных ценностей;

- 59) за деятельностью финансовых организаций в пределах компетенции;
- 60) за соблюдением законодательства Республики Казахстан по вопросам платежей и переводов денег, вексельного обращения и валютного законодательства Республики Казахстан;
- 61) за функционированием платежных систем;
- 62) за экономической концентрацией;
- 63) за соблюдением антимонопольного законодательства Республики Казахстан;
- 64) за использованием объектов авторского права и смежных прав, промышленной собственности, селекционных достижений, топологии интегральных микросхем;
- 65) в области последующего опубликования официальных текстов нормативных правовых актов;
- 66) в области оценочной деятельности;
- 67) в сферах естественных монополий;
- 68) за соблюдением субъектами регулируемых рынков обязанностей, установленных законодательством Республики Казахстан о естественных монополиях и регулируемых рынках, и установленных цен по номенклатуре продукции, товаров и услуг, установленной Правительством Республики Казахстан, на которые вводятся регулируемые государством цены;
- 69) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о государственных закупках;
- 70) за обеспечением безопасности дорожного движения;
- 71) за деятельностью физических и юридических лиц, занятых в сфере оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему, гражданских пиротехнических веществ и изделий с их применением;
- 72) за множительно-копировальной техникой цветного изображения, а также деятельностью штемпельно-граверных предприятий;
- 73) за соблюдением установленных правил обращения и функционирования взрывчатых и ядовитых веществ, радиоактивных

материалов и веществ;

74) за соблюдением правил привлечения иностранной рабочей силы;

75) за охранной деятельностью;

76) за оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;

77) в области обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и перевозчика перед пассажирами;

78) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о туристской деятельности;

79) в области аудиторской деятельности и деятельности профессиональных аудиторских организаций;

80) за соблюдением законодательства Республики Казахстан об игорном бизнесе;

81) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о товарных биржах;

82) за исполнением законодательства Республики Казахстан в области физической культуры и спорта;

83) на предмет соблюдения стандартов, правил и норм по эксплуатации, техническому обслуживанию спортивных объектов;

84) за проведением антидопинговых мероприятий в спорте;

85) в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности;

86) за деятельностью участников регионального финансового центра в области трудового законодательства Республики Казахстан;

87) за охраной и использованием объектов историко-культурного наследия;

88) в области государственной статистики;

89) в области поддержки и защиты субъектов частного предпринимательства;

90) в области оборота биотоплива;

91) в области производства биотоплива;

92) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о регулировании торговой деятельности;

93) за соблюдением законодательства Республики Казахстан о специальных экономических зонах.

Государственный надзор осуществляется:

1) в области использования воздушного пространства Республики Казахстан;

2) за деятельностью гражданской авиации;

3) за международными воздушными перевозками;

4) за обеспечением авиационной безопасности;

5) в области торгового мореплавания;

6) в области внутреннего водного транспорта;

7) в области архитектуры, градостроительства и строительства;

8) в области ветеринарии; 9) в области защиты и карантина растений;

10) в области санитарно-эпидемиологического благополучия;

11) за финансовым рынком и финансовыми организациями;

12) за деятельностью кредитных бюро;

13) за деятельностью инвестиционных фондов.

В Казахстане сохраняется государственное регулирование и в экономических зонах, принят новый Закон от 6 июля 2007 года «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан».

Основные понятия:

1) специальная экономическая зона - ограниченная территория Республики Казахстан с точно обозначенными границами, на которой создаются благоприятные условия для осуществления приоритетных видов деятельности;

2) администрация специальной экономической зоны - территориальное подразделение уполномоченного органа, действующее на территории специальной экономической зоны;

- 3) участник специальной экономической зоны - юридическое лицо, осуществляющее на территории специальной экономической зоны приоритетные виды деятельности и заключившее соглашение о ведении деятельности;
- 4) инфраструктурные ресурсы - комплекс сооружений, обеспечивающий потребности участников специальной экономической зоны в тепловой и электрической энергии, водоснабжении, канализации, транспортных коммуникациях, услугах связи и иных видах услуг;
- 5) приоритетные виды деятельности - виды деятельности, на которые распространяется правовой режим специальной экономической зоны;
- 6) соглашение о ведении деятельности - договор, заключаемый между участником специальной экономической зоны и администрацией специальной экономической зоны, устанавливающий права и обязанности сторон по вопросам осуществления приоритетных видов деятельности на территории специальной экономической зоны;
- 7) компания-оператор - юридическое лицо, определяемое уполномоченным органом для привлечения участников специальной экономической зоны, эффективного обеспечения их инфраструктурными ресурсами и иными условиями для осуществления приоритетных видов деятельности;
- 8) экспертный совет - консультативно-совещательный орган, создаваемый при уполномоченном органе для представления заключений о целесообразности создания или упразднения специальных экономических зон;
- 9) уполномоченный орган - центральный исполнительный орган, осуществляющий государственное регулирование в сфере создания, функционирования и упразднения специальных экономических зон.

Специальные экономические зоны создаются в целях развития и поддержки отраслей экономики, ускоренного развития регионов и решения социальных проблем, повышения эффективности предпринимательской деятельности, привлечения инвестиций, технологий и современного

менеджмента, создания высокоэффективных и конкурентоспособных производств.

Решение о создании специальной экономической зоны принимается Президентом Республики Казахстан по представлению Правительства Республики Казахстан. Положением о специальной экономической зоне, утверждаемым Указом Президента Республики Казахстан, определяется перечень приоритетных видов ее деятельности.

Предложение о создании специальной экономической зоны вносится в уполномоченный орган местными и (или) центральными исполнительными органами, ассоциациями и союзами предпринимателей с представлением заявки, концепции, экономического обоснования создания специальной экономической зоны с оценкой воздействия на окружающую среду и проекта положения о специальной экономической зоне.

Уполномоченный орган отклоняет предложение о создании специальной экономической зоны в случаях:

- 1) нецелесообразности создания специальной экономической зоны на основании заключения экспертного совета;
- 2) несоответствия предложения о создании специальной экономической зоны приоритетам государственной экономической политики;
- 3) неполноты или недостоверности представленных материалов;
- 4) несоответствия предложения требованиям в области охраны окружающей среды.

Для рассмотрения предложения о создании специальной экономической зоны в Правительство Республики Казахстан вносятся уполномоченным органом заявка, концепция, экономическое обоснование создания специальной экономической зоны с оценкой воздействия на окружающую среду и проект положения о специальной экономической зоне, по которым имеется положительное заключение экспертного совета.

Специальные экономические зоны создаются на срок до двадцати пяти лет.

Специальные экономические зоны создаются на земельных участках, находящихся в государственной собственности и не предоставленных в землепользование, либо на земельных участках, принудительно отчужденных у собственников земельных участков и землепользователей для государственных нужд в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан. Основанием такого принудительного отчуждения является создание специальных экономических зон в случае отсутствия в государственной собственности необходимых для этого земельных участков.

В отношении земельного участка, на котором создана специальная экономическая зона, администрация специальной экономической зоны на период функционирования специальной экономической зоны осуществляет права государства как собственника земли.

Земельный участок, на котором создана специальная экономическая зона, предоставляется администрацией специальной экономической зоны во временное возмездное землепользование (аренду) участникам специальной экономической зоны на основании Закона, а также юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и нерезидентам, осуществляющим деятельность через постоянное учреждение, зарегистрированным на территории специальной экономической зоны.

Продажа и иное отчуждение земельных участков на территории специальных экономических зон в период функционирования специальной экономической зоны запрещаются.

Земельные участки должны быть обеспечены достаточными инфраструктурными ресурсами, строительство которых осуществляется за счет бюджетных средств, а также иных источников, не запрещенных законами Республики Казахстан.

Все объекты, возведенные полностью или частично за счет бюджетных средств, передаются на баланс администрации специальной экономической зоны.

После завершения функционирования специальной экономической зоны владелец расположенного на территории специальной экономической зоны объекта недвижимости, возведенного в рамках соглашения о ведении деятельности, обладает приоритетным правом выкупа в установленном законодательством Республики Казахстан порядке соответствующего земельного участка по его кадастровой (оценочной) стоимости.

7. Земельные участки, не приобретенные в частную собственность в течение одного года после завершения функционирования специальной экономической зоны, а также инфраструктурные ресурсы, находящиеся на балансе администрации специальной экономической зоны, передаются администрацией специальной экономической зоны местному исполнительному органу соответствующей административно-территориальной единицы.

Специальная экономическая зона упраздняется по истечении срока, на который она была создана. Сроки и порядок упразднения определяются положением о специальной экономической зоне.

В случае невозможности достижения целей создания специальной экономической зоны она может быть досрочно упразднена Указом Президента Республики Казахстан по представлению Правительства Республики Казахстан.

Предложение о досрочном упразднении специальной экономической зоны вносится в Правительство Республики Казахстан уполномоченным органом на основании заключения экспертного совета. После принятия решения о досрочном упразднении специальной экономической зоны администрация специальной экономической зоны функционирует в течение одного года для завершения процедуры упразднения специальной экономической зоны.

Правовой режим специальной экономической зоны распространяется на участников специальной экономической зоны и устанавливается настоящим Законом и иными законами Республики Казахстан.

Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность на территориях специальных экономических зон, осуществляется в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан.

Условия и порядок помещения товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны на территории специальной экономической зоны устанавливаются таможенным законодательством Республики Казахстан.

К компетенции Правительства Республики Казахстан относятся:

- 1) разработка основных направлений государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;
- 2) определение уполномоченного органа;
- 3) утверждение положения об экспертном совете и его состава;
- 4) внесение представления Президенту Республики Казахстан о создании или досрочном упразднении специальной экономической зоны;
- 5) утверждение правил определения компании-оператора.

К компетенции уполномоченного органа относятся:

- 1) реализация единой государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;

2) осуществление координации деятельности государственных органов в сфере создания, функционирования и упразднения специальных экономических зон;

- 3) разработка правил определения компании-оператора;

4) разработка и утверждение правил допуска физических и юридических лиц к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны;

5) утверждение документов, регламентирующих деятельность специальных экономических зон:

формы заявки на создание специальных экономических зон; типовых договоров между уполномоченным органом и компанией-оператором, а также между компанией-оператором и участниками

специальной экономической зоны, регулирующих порядок осуществления деятельности участников специальной экономической зоны;

б) согласование суммы платы за пользование земельными участками на территории специальных экономических зон;

7) установление требований по составлению концепции, экономического обоснования и проекта положения о специальной экономической зоне;

8) внесение в Правительство Республики Казахстан предложения о досрочном упразднении специальной экономической зоны;

9) определение компании-оператора.

К компетенции администрации специальной экономической зоны относятся:

1) взаимодействие с государственными органами по вопросам деятельности специальных экономических зон;

2) предоставление во временное возмездное землепользование (аренду) участникам специальной экономической зоны, а также юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и нерезидентам, осуществляющим деятельность через постоянное учреждение, зарегистрированным на территории специальной экономической зоны, земельных участков, на которых создаются специальные экономические зоны;

3) составление расчета суммы платы за пользование земельными участками на территории специальных экономических зон в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан;

4) принятие решений о допуске физических и юридических лиц к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны в порядке, определяемом уполномоченным органом;

5) заключение с участниками специальной экономической зоны соглашений о ведении деятельности;

6) проведение проверок по исполнению соглашений о ведении деятельности участниками специальной экономической зоны;

7) предоставление государственным органам информации о деятельности специальных экономических зон в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;

8) организация в соответствии с законодательством Республики Казахстан строительства и последующего эксплуатационного обслуживания инфраструктурных ресурсов, осуществляемых за счет бюджетных средств.

К компетенции компании-оператора относятся:

1) привлечение потенциальных участников специальной экономической зоны для участия в деятельности специальной экономической зоны;

2) внесение предложений в администрацию специальной экономической зоны по допуску физических и юридических лиц к деятельности на территории специальной экономической зоны;

3) представление интересов участников специальной экономической зоны в отношениях с государственными органами в целях оперативного проведения процедур государственной регистрации юридических лиц, получения разрешительных документов, необходимых для осуществления приоритетных видов деятельности на территории специальной экономической зоны;

4) строительство и последующее эксплуатационное обслуживание инфраструктурных ресурсов, оказание услуг участникам специальной экономической зоны;

5) заключение и расторжение договоров с участниками специальной экономической зоны, а также иными физическими и (или) юридическими лицами, допущенными к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны;

6) ведение иной хозяйственной деятельности, не противоречащей Закону и иным законам Республики Казахстан.

В случае досрочного упразднения или изменения правового режима специальной экономической зоны, включая изменение границ ее территории,

участникам специальной экономической зоны гарантируется право продолжения такой деятельности на условиях, предусмотренных соглашением о ведении деятельности, до окончания срока, на который создается специальная экономическая зона, но не более десяти лет. Срок исчисляется со дня отмены или изменения правового режима специальной экономической зоны.

Специальные экономические зоны, созданные до введения в действие настоящего Закона, сохраняют свой статус до принятия решения об их упразднении.

Экспортный контроль регулируется Законом от 21 июля 2007 года № 300-III ЗРК, которым устанавливаются основы и порядок осуществления экспортного контроля вооружений, военной техники, ядерных и специальных неядерных материалов, продукции военного назначения, товаров и технологий двойного применения (назначения), сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг, связанных с их производством и использованием в интересах международной и национальной безопасности, и укрепления режима нераспространения оружия массового поражения.

Лицензирование внешнеэкономической и иной деятельности регулируется введенным с 1 января 2007 года Законом РК.

Основные понятия:

- 1) квалификационные требования - совокупность количественных и качественных нормативов и показателей, характеризующих способность заявителя заниматься отдельным лицензируемым видом деятельности и (или) под видом лицензируемого вида деятельности;
- 2) единый технологический процесс - совокупность технологически взаимосвязанных и последовательных действий (работ), выполняемых в процессе производства в рамках одного лицензируемого вида деятельности;
- 3) автоматическое лицензирование импорта отдельных товаров - мера, установленная в целях мониторинга посредством выдачи лицензии;

- 4) лицензиар - государственный орган, осуществляющий лицензирование в соответствии с настоящим Законом;
- 5) лицензиат - физическое или юридическое лицо, имеющее лицензию;
- 6) лицензия - разрешение, выдаваемое соответствующим лицензиаром физическому или юридическому лицу на занятие отдельным видом деятельности;
- 7) лицензируемый вид деятельности (далее - вид деятельности) - вид деятельности (определенное действие (операция, классы страхования), для занятия которым требуется получение лицензии в соответствии с настоящим Законом;
- 8) подвид лицензируемого вида деятельности (далее - подвид деятельности) - конкретизация соответствующего вида деятельности в рамках одной лицензии;
- 9) реестр лицензий - база данных, содержащая сведения о выданных, переоформленных, приостановленных, возобновленных и прекративших действие лицензиях;
- 10) лицензирование - комплекс мероприятий, связанных с выдачей и переоформлением лицензий, осуществлением контроля лицензиаров за соблюдением лицензиатами соответствующих требований, приостановлением и возобновлением действия лицензий, лишением лицензий;
- 11) лицензионный контроль - деятельность лицензиара, направленная на обеспечение соблюдения лицензиатами законодательства Республики Казахстан о лицензировании;
- 12) заявитель - физическое или юридическое лицо, обратившееся в соответствующий лицензиар с заявлением о выдаче лицензии и (или) приложения к лицензии;
- 13) уполномоченный орган - государственный орган, осуществляющий разработку и проведение государственной политики и координирующий деятельность других государственных органов в области лицензирования.

Выдача лицензий осуществляется на равных основаниях и равных условиях для всех лиц, отвечающих требованиям, установленным для данного вида деятельности.

Введение лицензионного порядка по отдельным видам деятельности устанавливается в целях национальной безопасности, обеспечения правопорядка, защиты окружающей среды, собственности, жизни и здоровья граждан.

Законом устанавливается исчерпывающий перечень видов деятельности и подвидов деятельности.

При включении в Закон новых видов деятельности и (или) подвидов деятельности их лицензирование осуществляется после принятия соответствующих нормативных правовых актов, устанавливающих квалификационные требования и правила лицензирования видов деятельности.

Нормативные правовые акты, которыми утверждаются квалификационные требования, правила лицензирования видов деятельности и перечни отдельных товаров, экспорт и импорт которых подлежат лицензированию, не могут быть введены в действие до истечения двадцатидневного срока после официального опубликования этих актов.

Лицензирование отдельных видов деятельности устанавливается в случаях, если предусмотренные законами Республики Казахстан требования к продукции, требования по обязательному подтверждению соответствия отдельных видов продукции, процессов недостаточны для достижения целей государственного администрирования.

Лицензия является неотчуждаемой и не может быть передана лицензиатом другому физическому или юридическому лицу.

Действие лицензий распространяется на всей территории Республики Казахстан, за исключением случаев, предусмотренных законами Республики Казахстан.

Виды деятельности, входящие в единый технологический процесс и (или) являющиеся необходимым элементом осуществления вида деятельности, лицензированию не подлежат.

Осуществление отдельных видов деятельности или совершение определенных действий (операций), требующих лицензирования, допускается лишь при наличии лицензии, за исключением деятельности, осуществляемой государственными органами, а также Банком Развития Казахстана в пределах полномочий, установленных законами Республики Казахстан.

Осуществление отдельных видов деятельности в финансовой сфере и деятельности, связанной с концентрацией финансовых ресурсов, допускается лишь при наличии лицензии, за исключением деятельности, проводимой кредитными товариществами, обществами взаимного страхования, а также Национальным оператором почты в пределах полномочий, установленных законами Республики Казахстан.

Государственную систему лицензирования составляют:

- 1) Правительство Республики Казахстан;
- 2) уполномоченный орган;
- 3) лицензиары.

К компетенции Правительства Республики Казахстан относятся:

- 1) разработка основных направлений государственной политики в области лицензирования, стратегических и тактических мер по ее осуществлению;
- 2) определение перечня лицензиаров;
- 3) утверждение квалификационных требований, за исключением квалификационных требований, утверждаемых уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и Национальным Банком Республики Казахстан в соответствии с законами Республики Казахстан, а также квалификационных требований к видам деятельности в сфере игорного бизнеса;

- 4) утверждение правил лицензирования видов деятельности, за исключением правил лицензирования видов деятельности, утверждаемых уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и Национальным Банком Республики Казахстан в соответствии с законами Республики Казахстан;
- 5) утверждение формы заявления для получения лицензии и (или) приложения к лицензии, за исключением формы заявления, утверждаемой уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и Национальным Банком Республики Казахстан в соответствии с законами Республики Казахстан;
- 6) утверждение перечня ядов, производство, переработка, перевозка, приобретение, хранение, реализация, использование и уничтожение которых подлежат лицензированию;
- 7) утверждение единой формы заключения о соответствии заявителя предъявляемым квалификационным требованиям в области охраны окружающей среды, ядерной, радиационной, санитарно-эпидемиологической, промышленной, противопожарной безопасности и государственного энергетического надзора;
- 8) утверждение перечня видов деятельности и подвидов деятельности, по которым необходимо заключение органов в области охраны окружающей среды, ядерной, радиационной, промышленной, противопожарной безопасности и государственного энергетического надзора, санитарно-эпидемиологической службы.

К компетенции уполномоченного органа относятся:

- 1) формирование государственной политики в области лицензирования;
- 2) сбор, анализ, обработка информации, предоставляемой лицензиарами, в порядке, определяемом уполномоченным органом.

Лицензиары осуществляют:

1) разработку проектов квалификационных требований и правил лицензирования видов деятельности.

Разработку проектов квалификационных требований и правил лицензирования видов деятельности в случае, если лицензиаром является местный исполнительный орган области (города республиканского значения, столицы), осуществляют центральные государственные органы в пределах своей компетенции;

2) установление соответствия заявителя квалификационным требованиям при выдаче лицензии и (или) приложения к лицензии;

3) лицензирование;

4) лицензионный контроль;

5) ведение реестра лицензий.

В реестре лицензий должны быть указаны следующие сведения:

наименование лицензиара;

дата выдачи и номер лицензии и (или) приложения к лицензии;

фамилия, имя, отчество, место жительства, данные документа,

удостоверяющего личность физического лица, а также номер и дата выдачи

свидетельства в случае государственной регистрации физического лица в

качестве индивидуального предпринимателя - для индивидуального

предпринимателя;

наименование и организационно-правовая форма, местонахождение - для

юридического лица;

вид деятельности и (или) подвиды деятельности;

срок действия лицензии;

регистрационный номер налогоплательщика;

номер платежного поручения и дата уплаты лицензионного сбора;

основания и дата переоформления лицензии и (или) приложения к лицензии;

основания и даты приостановления, возобновления действия лицензии;

основание и дата прекращения действия лицензии;

б) осуществление запроса в органы в области охраны окружающей среды, ядерной, радиационной, промышленной, противопожарной безопасности и государственного энергетического надзора, санитарно-эпидемиологической службы на соответствие заявителя квалификационным требованиям;

7) оказание электронных услуг с применением информационных систем в соответствии с законодательством Республики Казахстан об информатизации.

Лицензии различаются по следующим признакам:

1. По субъектам:

- 1) выдаваемые физическим и юридическим лицам Республики Казахстан;
- 2) выдаваемые иностранцам, лицам без гражданства, иностранным юридическим лицам и международным организациям.

2. По объему деятельности:

- 1) генеральные - на занятие отдельными видами деятельности, выдаваемые без ограничения срока действия;
- 2) разовые - на занятие определенной хозяйственной операцией в пределах разрешенного срока, объема, веса или количества (в натуральном либо денежном выражении), а также на занятие видами деятельности в сфере игорного бизнеса в пределах срока, установленного законом Республики Казахстан об игорном бизнесе;
- 3) операционные - на занятие отдельными операциями в банковской деятельности, классов в страховой деятельности (классов страхования).

Форма лицензии и приложения к ней устанавливаются Правительством Республики Казахстан. Приложение к лицензии, в котором указываются подвиды деятельности, является неотъемлемой частью лицензии. Формы лицензий для осуществления деятельности, связанной с концентрацией финансовых ресурсов и использованием валютных ценностей, предусмотренных статьями 32 и 37 настоящего Закона, устанавливаются уполномоченным государственным органом по

регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и (или) Национальным Банком Республики Казахстан.

Лицензированию подлежат отдельные виды деятельности в следующих сферах:

- 1) промышленности;
- 2) использования атомной энергии;
- 3) оборота ядовитых веществ;
- 4) технической безопасности;
- 5) транспорта;
- 6) оборота наркотических средств, психотропных веществ, прекурсоров;
- 7) обеспечения информационной безопасности;
- 8) специальных технических средств для проведения оперативно-розыскных мероприятий;
- 9) оборота вооружения, военной техники и отдельных видов оружия, взрывчатых веществ и изделий с их применением;
- 10) использования космического пространства;
- 11) информатизации и связи;
- 12) образования;
- 13) средств массовой информации;
- 14) сельского и лесного хозяйств, землеустройства, геодезии и картографии;
- 15) здравоохранения;
- 16) обслуживания физических и юридических лиц;
- 17) игорного бизнеса;
- 18) ветеринарии;
- 19) судебно-экспертной;
- 20) культуры;
- 21) финансовой сфере и деятельности, связанной с концентрацией финансовых ресурсов;
- 22) архитектуры, градостроительства и строительства;
- 23) изготовления государственных символов Республики Казахстан;

- 24) таможенного дела;
- 25) производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции, производства табачных изделий;
- 26) деятельности, связанной с использованием валютных ценностей;
- 27) экспорта и импорта товаров.

Наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) производство, передача и распределение электрической и тепловой энергии, эксплуатация электрических станций, электрических сетей и подстанций.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: производство электрической энергии от источников электрической энергии напряжением 35 кВ (киловольт) и выше;

передача и распределение электрической энергии до потребителя; эксплуатация электрических станций, электрических сетей и подстанций всех типов (трансформаторных подстанций, распределительных устройств, релейной защиты и автоматики), применяемых на опасных производственных объектах, за исключением объектов энергоснабжения коммунально-бытового назначения и объектов энергоснабжения, используемых в едином технологическом процессе; производство тепловой энергии для теплоснабжения населенных пунктов, производственных помещений и объектов, за исключением производства тепловой энергии для собственных нужд; оказание услуг по передаче и распределению тепловой энергии для теплоснабжения населенных пунктов, производственных помещений и объектов;

2) проектирование и эксплуатация горных, нефтехимических, химических, нефтегазоперерабатывающих производств, эксплуатация объектов хранения газа, нефти и нефтепродуктов, магистральных газопроводов, нефтепроводов, нефтепродуктопроводов.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

- проектирование (технологическое) и (или) эксплуатация горных производств;
- проектирование добычи твердых полезных ископаемых (за исключением общераспространенных полезных ископаемых), нефти, газа, нефтегазоконденсата;
- составление проектов и технологических регламентов на разработку месторождений твердых полезных ископаемых, нефтегазовых месторождений;
- составление технико-экономического обоснования проектов разработки месторождений твердых полезных ископаемых, нефтегазовых месторождений;
- добыча твердых полезных ископаемых (за исключением общераспространенных полезных ископаемых), нефти, газа, нефтегазоконденсата;
- вскрытие и разработка месторождений твердых полезных ископаемых открытым и подземным способами;
- добыча нефти, газа, нефтегазоконденсата;
- производство взрывных работ для добычи полезных ископаемых;
- ликвидационные работы по закрытию рудников и шахт;
- ведение технологических работ на месторождениях;
- каротажные работы в нефтяных, газовых скважинах;
- прострелочно-взрывные работы в нефтяных, газовых скважинах;
- бурение нефтяных, газовых скважин, в том числе на море и внутренних водоемах;
- подземный и капитальный ремонт скважин; демонтаж оборудования и агрегатов; установка подъемника скважин;
- испытания после ремонта скважин;
- промывка, цементация, опробование и освоение скважин;

повышение нефтеотдачи нефтяных пластов и увеличение производительности скважин;

работы по предотвращению и ликвидации нефтяных разливов на суше и море, самоизливающихся скважин, нефтяных и газовых выбросов (за исключением противодонных работ), консервация скважин;

проектирование (технологическое) и (или) эксплуатация нефтехимических, химических, нефтегазоперерабатывающих производств: продуктов органической и неорганической химии, каучука, шинной, резинотехнической промышленности, технического углерода, химических волокон, полимерных материалов и пластмасс;

продуктов первичной и глубокой переработки нефти; по компаундированию, введению присадок, добавок и компонентов в товарные бензины в целях повышения октанового числа; по компаундированию, введению присадок, добавок и компонентов в некондиционные нефтепродукты в целях получения бензина заданного свойства;

по введению присадок и добавок в дизельное топливо, мазут; по введению присадок в нефтяные масла;

по переработке нефтесодержащих отходов;

экспертиза проектной и проектно-сметной документации в сфере недропользования, нефтегазоперерабатывающих, нефтехимических, химических производств, выполненных на территории других государств и внедряемых в Республике Казахстан;

эксплуатация объектов хранения газа, нефти и нефтепродуктов (нефте-, газохранилища, нефте-, газо-, сливно-наливные эстакады, нефтебазы, автозаправочные станции, газонаполнительные станции и пункты, автоцистерны, автогазозаправочные станции, автогазонаполнительные станции, промежуточные пункты сбора баллонов с углеводородным газом: прием, слив, налив, хранение, отпуск легковоспламеняющихся и горючих жидкостей, сжиженных и горючих газов (за исключением объектов

обеспечения единого технологического процесса);  
эксплуатация магистральных газопроводов, нефтепроводов, нефте-  
продуктопроводов;  
эксплуатация оборудования, установок насосно-компрессорных станций,  
резервуарных парков и линейной части магистральных газо-,  
нефтепродуктопроводов, а также технологического оборудования и скважин  
подземных хранилищ газа;  
техническое обслуживание, ремонт (профилактика, осмотр, контроль  
технического состояния, диагностика состояния сварных швов, соединений и  
креплений) магистральных трубопроводов, основного и вспомогательного  
оборудования;  
диагностика оборудования насосно-компрессорных станций и линейной  
части магистральных трубопроводов, в том числе подводных переходов;  
техническое обслуживание средств электрохимической защиты от коррозии;  
3) переработка минерального сырья (за исключением переработки  
общераспространенных полезных ископаемых).

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
физический способ передела полезных ископаемых;  
физико-химический способ передела полезных ископаемых;  
химический способ передела полезных ископаемых;  
металлургический (пирометаллургия, обжиг, гидрометаллургия,  
прокаливание) способ передела полезных ископаемых;  
переработка отходов горного, обогачительного, металлургического и других  
промышленных производств, содержащих полезное ископаемое;  
4) эксплуатация систем газификации жилых и коммунально-бытовых  
объектов.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
эксплуатация, техническое обслуживание и содержание наружных систем  
газоснабжения (газораспределительные пункты, газораспределительные  
установки, распределительные газовые сети высокого, среднего и низкого

давления);

эксплуатация, техническое обслуживание и содержание внутридомовых газовых сетей, газовых приборов и оборудования;

5) проектирование, изготовление, монтаж, ремонт химического, бурового, нефтегазопромыслового, геологоразведочного, горно-шахтного, металлургического, энергетического оборудования, взрывозащищенного электротехнического оборудования, подъемных сооружений, а также котлов с рабочим давлением выше 0,7 кг/см<sup>2</sup> и температурой теплоносителя выше 115оС, сосудов и трубопроводов, работающих под давлением выше 0,7 кг/см<sup>2</sup> (за исключением проектирования, изготовления, монтажа, ремонта оборудования, используемого в едином технологическом процессе).

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: проектирование (разработка комплексной технической, конструкторско-технологической документации, содержащей технико-экономическое обоснование, расчеты, чертежи, макеты, сметы, пояснительные записки, необходимые для изготовления оборудования);

изготовление (целого оборудования, отдельных элементов, узлов, деталей, частей, блоков, вспомогательных устройств);

монтаж (сборка, наладка и установка сооружений, конструкций, технологического оборудования, агрегатов, машин, аппаратов, приборов и других устройств из готовых частей, узлов, элементов на этапе эксплуатации производства, объекта);

ремонт (диагностика состояния, восстановление исправности или работоспособности технического устройства, замена элементов, починка, устранение повреждений);

6) покупка в целях перепродажи электрической энергии;

7) производство и ремонт средств измерений;

8) сбор (заготовка), хранение, переработка и реализация юридическими лицами лома и отходов цветных и черных металлов.

Наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) выполнение работ, связанных с этапами жизненного цикла объектов использования атомной энергии.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

размещение объектов использования атомной энергии; проектирование объектов использования атомной энергии (разработка комплексной технической, конструкторской и технологической документации, содержащей технико-экономическое обоснование, расчеты, чертежи, макеты, сметы, пояснительные записки, необходимые для сооружения объектов использования атомной энергии, их частей, блоков, систем, конструкций);

сооружение объектов использования атомной энергии (всего комплекса, отдельных зданий, частей, блоков, систем, конструкций, вспомогательных помещений, оборудования);

ввод в эксплуатацию объектов использования атомной энергии (всего комплекса, отдельных зданий, частей, блоков, систем, конструкций, вспомогательных помещений, оборудования);

эксплуатация объектов использования атомной энергии (всего комплекса, отдельных зданий, частей, блоков, конструкций, вспомогательных помещений, оборудования);

вывод из эксплуатации объектов использования атомной энергии (всего комплекса, отдельных зданий, частей, блоков, систем, конструкций, вспомогательных помещений, оборудования);

управление объектами использования атомной энергии;

2) обращение с ядерными материалами, источниками ионизирующего излучения (кроме рентгенодиагностических установок медицинского назначения) и радиоактивными веществами.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: изготовление, производство, хранение и переработка ядерных материалов и радиоактивных веществ;

использование и размещение ядерных материалов, радиоактивных веществ, источников ионизирующего излучения, в том числе приборов и установок, содержащих такие источники или генерирующих ионизирующее излучение; конструирование, изготовление, производство источников ионизирующего излучения, в том числе приборов и установок, содержащих такие источники или генерирующих ионизирующее излучение;

реализация ядерных материалов, источников ионизирующего излучения и радиоактивных веществ;

3) разработка, производство, реализация и использование рентгеновского оборудования, за исключением использования медицинского рентгенологического оборудования;

4) предоставление услуг в области использования атомной энергии.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: техническое обслуживание, монтаж, демонтаж, зарядка, перезарядка, ремонт приборов и установок, включая медицинские, содержащих радиоизотопные источники ионизирующего излучения или генерирующих ионизирующее излучение;

контроль качества работы источников ионизирующего излучения, а также приборов, оборудования, установок, содержащих такие источники или генерирующих ионизирующее излучение;

разработка проектов, технологий, научно-технической документации в обоснование радиационной или ядерной безопасности, проведение экспертизы, анализа и оценки радиационной или ядерной безопасности; радиационный контроль территорий, помещений, рабочих мест, товаров, материалов, металлолома, транспортных средств;

определение содержания радионуклидов в продуктах, материалах, объектах окружающей среды, измерение концентрации радона и других радиоактивных газов;

гамма-съемка и другие радиометрические исследования территорий; индивидуальный дозиметрический контроль персонала, населения;

радиационная реабилитация и рекультивация территорий и объектов;

5) разработка технической документации, конструирование, изготовление, производство транспортных контейнеров, упаковочных комплектов и материалов, средств, контейнеров для ядерных материалов, источников ионизирующего излучения, радиоактивных материалов и радиоактивных отходов;

б) обращение с радиоактивными отходами.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

сбор и сортировка радиоактивных отходов;

деактивация (очистка от радиоактивного загрязнения) помещений, оборудования и материалов;

транспортировка радиоактивных отходов;

переработка радиоактивных отходов;

хранение и захоронение радиоактивных отходов;

7) транспортировка, включая транзитную, ядерных материалов, радиоактивных веществ, радиоизотопных источников ионизирующего излучения, радиоактивных отходов в пределах территории Республики Казахстан;

8) деятельность на территориях бывших испытательных ядерных полигонов и других территориях, загрязненных в результате проведенных ядерных взрывов;

9) физическая защита ядерных установок и ядерных материалов.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: проектирование, монтаж, ввод в эксплуатацию, эксплуатация, обслуживание,

ремонт и наладка систем физической защиты объектов использования атомной энергии;

предоставление услуг по разработке проектной угрозы для объектов использования атомной энергии;

обеспечение физической безопасности объектов использования атомной энергии, включая ядерные установки, объекты и транспортные средства, имеющие ядерные или другие радиоактивные материалы;

обеспечение физической защиты при транспортировке ядерных и других радиоактивных материалов по территории Республики Казахстан;

10) специальная подготовка специалистов и персонала для деятельности, связанной с использованием атомной энергии.

Наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) производство, переработка, приобретение, хранение, реализация, использование, уничтожение ядов;

2) деятельность по производству (формуляции), реализации, применению пестицидов (ядохимикатов), а также ввозу пестицидов (ядохимикатов) и исходных компонентов для их производства, за исключением опытных образцов для регистрационных, производственных испытаний и научных исследований.

Наличие лицензии требуется для занятия деятельностью по монтажу, наладке и техническому обслуживанию средств охранной сигнализации, за исключением деятельности при выполнении строительно-монтажных работ.

Лицензирование деятельности в сфере транспорта охватывает и предусматривает наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) перевозка пассажиров.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

перевозка пассажиров железнодорожным транспортом;

перевозка пассажиров морским транспортом;

перевозка пассажиров речным транспортом;

2) перевозка опасных грузов.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

перевозка опасных грузов железнодорожным транспортом;

перевозка опасных грузов морским транспортом;

перевозка опасных грузов речным транспортом;

перевозка опасных грузов автомобильным транспортом.

Лицензирование деятельности в сфере оборота наркотических средств, психотропных веществ, прекурсоров.

Наличие лицензии требуется для занятия деятельностью, связанной с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

разработка, производство, переработка, перевозка, пересылка, приобретение, хранение, распределение, реализация, использование, уничтожение наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров; культивирование, сбор, заготовка растений и трав, содержащих наркотические средства и психотропные вещества; производство, перевозка, приобретение, хранение, распределение, реализация, использование, уничтожение наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров в системе здравоохранения.

Лицензирование деятельности в сфере обеспечения информационной безопасности: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) по технической защите государственных секретов.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

разработка, производство, ремонт и сервисное обслуживание технических средств защиты государственных секретов;

монтаж, установка, обслуживание технических средств защиты государственных секретов;

2) разработка и реализация (в том числе иная передача) средств криптографической защиты информации.

Лицензирование деятельности в сфере специальных технических средств для проведения оперативно-розыскных мероприятий: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) разработка, производство специальных технических средств для проведения оперативно-розыскных мероприятий;

2) ремонт и реализация специальных технических средств для проведения оперативно-розыскных мероприятий, поиск технических каналов утечки информации.

В правилах лицензирования видов деятельности, установленных Законом могут предусматриваться специальные условия, порядок, сроки выдачи лицензии и лицензионный контроль.

Лицензирование деятельности в сфере оборота вооружения, военной техники и отдельных видов оружия, взрывчатых веществ и изделий с их применением: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) разработка, производство, ремонт, приобретение и реализация боеприпасов, вооружения и военной техники, запасных частей, комплектующих изделий и приборов к ним, а также специальных материалов и оборудования для их производства, включая монтаж, наладку, использование, хранение, ремонт и сервисное обслуживание.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: разработка, производство боеприпасов, вооружения и военной техники, запасных частей, комплектующих изделий и приборов к ним, специальных материалов, оборудования для их производства, включая монтаж, наладку, использование, хранение, ремонт и сервисное обслуживание; ремонт боеприпасов, вооружения и военной техники, запасных частей, комплектующих изделий и приборов к ним, специальных материалов,

оборудования для их производства, включая монтаж, наладку, использование, хранение, ремонт и сервисное обслуживание;  
приобретение и реализация боеприпасов, вооружения и военной техники, запасных частей, комплектующих изделий и приборов к ним, специальных материалов, оборудования для их производства, включая монтаж, наладку, использование, хранение, ремонт и сервисное обслуживание;

2) разработка, производство, приобретение и реализация взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
разработка взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением;  
производство взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением;  
приобретение и реализация взрывчатых и пиротехнических веществ и изделий с их применением;

3) ликвидация (уничтожение, утилизация, захоронение) и переработка высвобождаемых боеприпасов, вооружений, военной техники, специальных средств.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
ликвидация (уничтожение, утилизация, захоронение) и переработка высвобождаемых боеприпасов;  
ликвидация (уничтожение, утилизация, захоронение) и переработка высвобождаемых вооружений, военной техники, специальных средств;

4) разработка, производство, ремонт, торговля, приобретение боевого ручного стрелкового оружия и патронов к нему.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
разработка боевого ручного стрелкового оружия и патронов к нему;  
производство боевого ручного стрелкового оружия и патронов к нему;  
ремонт боевого ручного стрелкового оружия и патронов к нему;

приобретение боевого ручного стрелкового оружия, патронов к нему и торговля ими;

5) разработка, производство, ремонт, торговля, приобретение, коллекционирование, экспонирование огнестрельного гражданского и служебного оружия и патронов к нему, холодного оружия, а также газового оружия и патронов к нему;

6) разработка, производство, торговля, приобретение, гражданских пиротехнических веществ и изделий с их применением.

Лицензирование деятельности в сфере использования космического пространства: наличие лицензии требуется для занятия всеми видами деятельности, связанной с использованием космического пространства, включая создание, производство, эксплуатацию, ремонт и модернизацию ракетно-космической техники, использование наземной инфраструктуры для обеспечения ее функционирования (полигон, командно-измерительный комплекс, стендовая база и другие).

Лицензирование деятельности в сфере информатизации и связи:

1. Наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) деятельность по удостоверению соответствия открытого ключа электронной цифровой подписи закрытому ключу электронной цифровой подписи, а также по подтверждению достоверности регистрационного свидетельства;

2) предоставление услуг в области связи.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

местная телефонная связь;

междугородная телефонная связь;

международная телефонная связь;

IP-телефония (Интернет-телефония);

передача данных (в том числе услуги Интернет и телеграфной связи);

телекоммуникации по выделенной сети связи;

спутниковая подвижная связь;  
сотовая связь (с указанием наименования стандарта);  
мобильная телекоммуникационная связь (в том числе услуги подвижной радио (радиотелефонной) связи, транкинговой и пейджинговой связи);  
предоставление каналов связи;  
почтовая связь.

Лицензии на деятельность в области связи с использованием радиочастотного спектра и ресурса нумерации могут выдаваться на конкурсной основе.

Условия и порядок выдачи лицензий на занятие деятельностью в области связи, в том числе на конкурсной основе, определяются законами Республики Казахстан.

Не требуется получение лицензии для осуществления деятельности:

- 1) физическими и юридическими лицами, не имеющими собственного либо арендуемого сетевого или коммутационного оборудования и предлагающими пользователям услуги других операторов связи, действующих на основании соответствующих лицензий.

Отношения между такими лицами и оператором связи регулируются заключенными договорами, структура которых должна быть согласована лицензиаром. Посредники обязаны предоставлять услуги под торговой маркой оператора связи, с которым заключен договор. При этом ответственность за качество предоставляемых потребителям услуг и исполнение условий действия лицензии несет оператор связи;

- 2) по созданию и эксплуатации сетей, предназначенных для управления внутрипроизводственной деятельностью и технологическими процессами, в том числе с использованием радиочастотного спектра без предоставления услуг связи третьим лицам, а также без использования услуг связи, предоставляемых на территории Республики Казахстан операторами связи - нерезидентами Республики Казахстан;

3) по созданию и эксплуатации сетей мобильной телекоммуникационной связи (в том числе подвижной радио (радиотелефонной), транкинговой и пейджинговой связи), не имеющих присоединения к сети телекоммуникаций общего пользования и предназначенных для реализации основного вида деятельности, не связанного с деятельностью в области связи. Для использования полос частот, радиочастот (радиочастотных каналов) в случаях, предусмотренных подпунктами 2), 3) настоящего пункта, уполномоченным органом в области связи выдается разрешение на использование радиочастотного спектра в соответствии с законодательством Республики Казахстан в области связи.

Лицензирование деятельности в сфере образования: наличие лицензии требуется для занятия следующими подвидами образовательной деятельности:

образовательная деятельность дошкольных и внешкольных организаций;  
образовательная деятельность юридических лиц, реализующих специализированные и специальные образовательные программы;  
образовательная деятельность юридических лиц, реализующих основные образовательные программы начального, основного среднего, общего среднего, технического и профессионального образования, в том числе по профессиям, послесреднего, высшего, послевузовского образования, в том числе по специальностям;

образовательная деятельность юридических лиц, реализующих духовные образовательные программы;

образовательная деятельность международных и иностранных юридических лиц.

Лицензирование деятельности в сфере средств массовой информации: наличие лицензии требуется для занятия деятельностью по организации телевизионного и (или) радиовещания.

Лицензирование деятельности в сфере сельского и лесного хозяйств, землеустройства, геодезии и картографии: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

- 1) заготовка древесины на участках государственного лесного фонда, осуществляемая лесопользователями;
- 2) приемка, взвешивание, сушка, очистка, хранение и отгрузка зерна в соответствии с Законом Республики Казахстан «О зерне»;
- 3) деятельность по реализации зерна на экспорт в соответствии с Законом Республики Казахстан «О зерне»;
- 4) первичная переработка хлопка-сырца в хлопок-волокно;
- 5) производство землеустроительных, топографо-геодезических и картографических работ.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
производство землеустроительных работ;  
производство топографо-геодезических работ;  
производство картографических работ.

Лицензирование деятельности в сфере здравоохранения: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

- 1) медицинская, врачебная деятельность.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
первичная медико-санитарная помощь: доврачебная; квалифицированная;  
скорая медицинская помощь;  
диагностика:  
патологическая анатомия;  
радиологическая диагностика;  
рентгенологическая диагностика;  
ультразвуковая диагностика;  
функциональная диагностика;  
эндоскопическая диагностика;  
лабораторная диагностика: бактериологические исследования,

биохимические исследования, иммунологические исследования, лабораторная диагностика вируса иммунодефицита человека (ВИЧ-диагностика), общеклинические исследования, серологические исследования, цитологические исследования;

консультативно-диагностическая и (или) стационарная медицинская помощь взрослому и (или) детскому населению - по специальностям:

акушерство и гинекология (включая вспомогательные репродуктивные технологии);

аллергология и иммунология;

анестезиология и реаниматология;

андрология;

валеология;

гематология;

гипербарическая оксигенотерапия;

дерматовенерология;

дерматокосметология;

диетология;

инфекционные болезни;

массаж;

наркология;

невропатология;

неонатология;

общая врачебная практика, семейный врач;

онкология, маммология;

оториноларингология;

офтальмология;

педиатрия;

психиатрия;

психотерапия, медицинская психология;

радиология;

сексопатология;

спортивная медицина и лечебная физкультура;

стоматология: терапевтическая, хирургическая, ортопедическая, ортодонтическая;

терапия: общая, гастроэнтерология, кардиология, нефрология, профпатология, пульмонология, ревматология;

травматология, ортопедия и камбустиология;

токсикология;

трансплантология;

урология;

физиотерапия;

фтизиатрия;

хирургия: абдоминальная, ангиохирургия, кардиохирургия, микрохирургия, нейрохирургия, общая, пластическая, торакальная, эндоскопическая;

эндокринология;

экспертная медицинская деятельность:

экспертиза временной нетрудоспособности и профессиональной пригодности (профилактический и периодический медицинский осмотр);

экспертиза психиатрическая, в том числе судебно-психиатрическая, наркологическая и судебно-наркологическая;

нетрадиционная медицинская деятельность: гомеопатия, гирудотерапия, мануальная терапия, рефлексотерапия, фитотерапия и лечение средствами природного происхождения;

народная медицина (целительство);

санаторное лечение: бальнеотерапия, гидротерапия, парафиноозокеритогрязелечение;

заготовка, консервация, переработка и хранение крови и ее компонентов;

санитарно-гигиеническая и противоэпидемическая медицинская деятельность: гигиеническое обучение населения; санитарно-эпидемиологическая экспертиза;

санитарно-гигиенические и лабораторные исследования:  
бактериологические; вирусологические; измерение шума, вибрации,  
электромагнитных полей и других физических факторов;  
паразитологические; радиометрия и дозиметрия; санитарно-химические;  
токсикологические;

2) фармацевтическая деятельность:

производство, изготовление, оптовая и розничная реализация лекарственных средств.

Лицензирование деятельности в сфере обслуживания физических и юридических лиц: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) предоставление социального обслуживания в государственных медико-социальных учреждениях и в негосударственных медико-социальных организациях.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:  
социальное обслуживание в медико-социальных учреждениях (организациях) для престарелых и инвалидов общего типа;

социальное обслуживание в психоневрологических медико-социальных учреждениях;

социальное обслуживание в медико-социальных учреждениях (организациях) для детей-инвалидов с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата;

социальное обслуживание в детских психоневрологических медико-социальных учреждениях;

2) адвокатская деятельность;

3) нотариальная деятельность;

4) оценка имущества (за исключением объектов интеллектуальной собственности, стоимости нематериальных активов);

5) оценка интеллектуальной собственности, стоимости нематериальных активов;

- 6) управление имуществом и делами неплатежеспособных должников в процедурах банкротства;
- 7) аудиторская деятельность;
- 8) выполнение работ и оказание услуг в области охраны окружающей среды.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: природоохранное проектирование, нормирование; работы в области экологической экспертизы; экологический аудит;

- 9) организация и проведение лотерей (кроме государственных (национальных));
- 10) осуществление охранной деятельности физическими и юридическими лицами;
- 11) подготовка, переподготовка водителей транспортных средств;
- 12) физкультурно-оздоровительные, спортивные услуги, за исключением деятельности в организациях образования;
- 13) вывоз рабочей силы из Республики Казахстан за границу;
- 14) туроператорская, турагентская деятельность, услуги инструктора туризма.

Лицензирование деятельности в сфере игорного бизнеса: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

- 1) деятельность казино;
- 2) деятельность зала игровых автоматов;
- 3) деятельность букмекерской конторы;
- 4) деятельность тотализатора.

Лицензирование деятельности в сфере ветеринарии: наличие лицензии требуется для занятия деятельностью в области ветеринарии. Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: производство и реализация препаратов ветеринарного назначения; реализация лекарственных средств, биологических препаратов для ветеринарных целей;

ветеринарно-санитарная экспертиза продуктов и сырья животного происхождения;

ветеринарная лечебно-профилактическая деятельность.

Лицензирование деятельности в судебно-экспертной сфере: наличие лицензии требуется для занятия судебно-экспертной деятельностью.

Лицензирование деятельности в сфере культуры: наличие лицензии требуется для осуществления археологических и (или) научно-реставрационных работ на памятниках истории и культуры.

Лицензирование деятельности в финансовой сфере и деятельности, связанной с концентрацией финансовых ресурсов: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

1) банковские операции, осуществляемые банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций: прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов юридических лиц; прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц; открытие и ведение корреспондентских счетов банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций; открытие и ведение металлических счетов физических и юридических лиц, на которых отражается физическое количество аффинированных драгоценных металлов и монет из драгоценных металлов, принадлежащих данному лицу;

кассовые операции: прием и выдача наличных денег при осуществлении одной из банковских операций, предусмотренных абзацами вторым, третьим, седьмым-десятым, одиннадцатым и двенадцатым настоящего подпункта, включая их размен, обмен, пересчет, сортировку, упаковку и хранение; переводные операции: выполнение поручений физических и юридических лиц по платежам и переводам денег;

учетные операции: учет (дисконт) векселей и иных долговых обязательств физических и юридических лиц;

банковские заемные операции: предоставление банком, ипотечной организацией, брокером и (или) дилером с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя и юридическим лицом, единственным акционером (участником) которого является государство, кредитов в денежной форме на условиях платности, срочности и возвратности;

организация обменных операций с иностранной валютой;

инкассация банкнот, монет и ценностей;

прием на инкассо платежных документов (за исключением векселей);

открытие (выставление) и подтверждение аккредитива и исполнение обязательств по нему;

выдача банками банковских гарантий, предусматривающих исполнение в денежной форме;

выдача банками банковских поручительств и иных обязательств за третьих лиц, предусматривающих исполнение в денежной форме;

2) иные операции, осуществляемые банками:

покупка, прием в залог, учет, хранение и продажа аффинированных драгоценных металлов (золота, серебра, платины, металлов платиновой группы) в слитках, монет из драгоценных металлов;

покупка, прием в залог, учет, хранение и продажа ювелирных изделий, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни;

операции с векселями: принятие векселей на инкассо, предоставление услуг по оплате векселя плательщиком, а также оплата домицилированных векселей, акцепт векселей в порядке посредничества;

осуществление лизинговой деятельности;

выпуск собственных ценных бумаг (за исключением акций);

факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;

форфейтинговые операции (форфетирование): оплата долгового обязательства покупателя товаров (работ, услуг) путем покупки векселя без оборота на продавца;

доверительные операции: управление деньгами, правами требования по ипотечным займам и аффинированными драгоценными металлами в интересах и по поручению доверителя;

сейфовые операции: услуги по хранению ценных бумаг, выпущенных в документарной форме, документов и ценностей клиентов, включая сдачу в аренду сейфовых ящиков, шкафов и помещений;

3) по отрасли «страхование жизни» в пределах следующих классов страхования:

страхование жизни;

аннуитетное страхование;

страхование к наступлению определенного события в жизни;

страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика;

4) по отрасли «общее страхование» в пределах следующих классов страхования:

страхование от несчастных случаев;

страхование на случай болезни;

страхование автомобильного транспорта;

страхование железнодорожного транспорта;

страхование воздушного транспорта;

страхование водного транспорта;

страхование грузов;

страхование имущества от ущерба;

страхование гражданско-правовой ответственности владельцев автомобильного транспорта;

страхование гражданско-правовой ответственности владельцев воздушного транспорта;

страхование гражданско-правовой ответственности владельцев водного транспорта;

страхование гражданско-правовой ответственности, за исключением классов, указанных в абзацах десятом и одиннадцатом настоящего подпункта;

страхование займов;

ипотечное страхование;

страхование гарантий и поручительств;

страхование от прочих финансовых убытков;

страхование судебных расходов;

5) виды обязательного страхования, установленные законами Республики Казахстан и являющиеся отдельными классами страхования:

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности перевозчика перед пассажирами;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности частных нотариусов;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности аудиторских организаций;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности туроператора и турагента;

обязательное страхование в растениеводстве;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам;

обязательное страхование гражданско-правовой ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей;

обязательное экологическое страхование;

б) деятельность по перестрахованию.

Страховая организация, имеющая лицензию по отрасли «общее страхование», имеет право получить лицензию и осуществлять деятельность

по перестрахованию по всем классам страхования исключительно в отрасли «общее страхование».

Страховая организация, имеющая лицензию по отрасли «страхование жизни», имеет право получить лицензию и осуществлять деятельность по перестрахованию по всем классам страхования исключительно в отрасли «страхование жизни».

Перестраховочная организация, осуществляющая перестрахование как исключительный вид деятельности на основании лицензии по перестрахованию, вправе осуществлять перестрахование по всем классам страхования в отраслях «страхование жизни» и «общее страхование»;

- 7) деятельность страхового брокера;
- 8) актуарная деятельность на страховом рынке;
- 9) брокерская деятельность;
- 10) дилерская деятельность;
- 11) деятельность по ведению системы реестров держателей ценных бумаг;
- 12) деятельность по управлению инвестиционным портфелем;
- 13) деятельность по инвестиционному управлению пенсионными активами;
- 14) кастодиальная деятельность;
- 15) трансфер-агентская деятельность;
- 16) деятельность по организации торговли с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами;
- 17) деятельность по привлечению пенсионных взносов и осуществлению пенсионных выплат;
- 18) деятельность кредитного бюро.

Лицензирование деятельности в сфере архитектуры, градостроительства и строительства: наличие лицензии требуется для занятия следующими видами деятельности:

- 1) проектно-изыскательская деятельность.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности: инженерно-геодезические работы, в том числе:

построение и закладка геодезических центров;

создание планово-высотных съемочных сетей;

топографические работы для проектирования и строительства (съемки в масштабах от 1:10000 до 1:200, а также съемки подземных коммуникаций и сооружений, трассирование и съемка наземных линейных сооружений и их элементов);

геодезические работы, связанные с переносом в натуру с привязкой инженерно-геологических выработок, геофизических и других точек изысканий;

инженерно-геологические и инженерно-гидрогеологические работы, в том числе:

геофизические исследования, рекогносцировка и съемка;

полевые исследования грунтов, гидрогеологические исследования;

лабораторные исследования грунтов, подземных вод, состояния оснований и фундаментов;

градостроительное проектирование (с правом проектирования для градостроительной реабилитации районов исторической застройки, за исключением реставрации памятников истории и культуры) и планирование, в том числе разработка:

планировочной документации (комплексных схем градостроительного планирования территорий - проектов районной планировки, генеральных планов населенных пунктов, проектов детальной планировки и проектов застройки районов, микрорайонов, кварталов, отдельных участков);

схем развития транспортной инфраструктуры населенных пунктов (улично-дорожной сети и объектов внутригородского и внешнего транспорта, располагаемых в пределах границ населенных пунктов) и межселенных территорий (объектов и коммуникаций внешнего транспорта, располагаемых вне улично-дорожной сети населенных пунктов);

схем теплоснабжения населенных пунктов с размещением объектов по производству и транспортировке тепловой энергии в системе застройки, а

также теплоснабжения производственных комплексов, располагаемых на межселенных территориях;

схем водоснабжения населенных пунктов с размещением источников питьевой и (или) технической воды и трассированием водоводов, а также схем водоснабжения производственных комплексов, располагаемых на межселенных территориях;

схем канализации населенных пунктов и производственных комплексов, включая централизованную систему сбора и отвода бытовых, производственных и ливневых стоков, размещение головных очистных сооружений, испарителей и объектов по регенерации стоков;

схем газоснабжения населенных пунктов и производственных комплексов, располагаемых на межселенных территориях;

схем электроснабжения населенных пунктов с размещением объектов по производству и транспортировке электрической энергии в системе застройки, а также электроснабжения производственных комплексов, располагаемых на межселенных территориях;

схем телекоммуникаций и связи для населенных пунктов с размещением объектов инфраструктуры и источников информации; архитектурное проектирование для зданий и сооружений первого или второго и третьего уровней ответственности (с правом проектирования для архитектурно-реставрационных работ, за исключением реставрации памятников истории и культуры), в том числе: генеральных планов объектов, инженерной подготовки территории, благоустройства и организации рельефа;

зданий, сооружений и коммуникаций производственного (производственно-хозяйственного) назначения;

жилищно-гражданских зданий и сооружений;

сооружений монументального или декоративно-прикладного назначения, малых архитектурных форм и объектов ландшафтной архитектуры;

строительное проектирование (с правом проектирования для капитального ремонта и (или) реконструкции зданий и сооружений, а также усиления конструкций для каждого из указанных ниже работ) и конструирование, в том числе:

оснований и фундаментов;

бетонных и железобетонных, каменных и армокаменных конструкций;

металлических (стальных, алюминиевых и из сплавов) конструкций;

деревянных конструкций;

проектирование инженерных систем и сетей, в том числе:

внутренних систем отопления (включая электрическое), вентиляции, кондиционирования, холодоснабжения, газификации (газоснабжения низкого давления), а также их наружных сетей с вспомогательными объектами;

внутренних систем водопровода (горячей и холодной воды) и канализации, а также их наружных сетей с вспомогательными объектами;

внутренних систем слаботочных устройств (радиофикации и электрочасификации, телефонизации, внутренней и домофонной связи, кабельного телевидения и охранного видеонаблюдения, электросигнализации, включая пожарно-охранную и охранную), а также их наружных сетей;

автоматизация технологических процессов, включая контрольно-измерительные, учетные и регулирующие устройства; систем внутреннего и наружного электроосвещения, электроснабжения до 0,4 кВ и до 10 кВ;

электроснабжения до 35 кВ, до 110 кВ и выше;

магистральные нефтепроводы, нефтепродуктопроводы, газопроводы (газоснабжение среднего и высокого давления);

разработка специальных разделов проектов по:

охране труда;

устройству антикоррозийной защиты;

устройству по молниезащите;

автоматике, устройству пожарно-охранной сигнализации, системы пожаротушения и противопожарной защиты на этапе проектирования для нового строительства, капитального ремонта, реконструкции или переоборудования зданий и сооружений;

составлению сметной документации;

составлению проектов организации строительства и проектов производства работ;

технологическое проектирование (разработка технологической части проектов строительства) зданий и сооружений жилищно-гражданского назначения, в том числе:

для дошкольного образования, общего и специального образования, интернатов, заведений по подготовке кадров, научно-исследовательских, культурно-просветительских и зрелищных учреждений, предприятий торговли (включая аптеки), здравоохранения (лечения и профилактики заболеваний, реабилитации и санаторного лечения), общественного питания и бытового обслуживания, физкультурно-оздоровительных и спортивных занятий, отдыха и туризма, а также иных многофункциональных зданий и комплексов с помещениями различного общественного назначения;

для транспортной инфраструктуры (предназначенной для непосредственного обслуживания населения) и коммунального хозяйства (кроме зданий и сооружений для обслуживания транспортных средств, а также иного производственно-хозяйственного назначения);

технологическое проектирование (разработка технологической части проектов строительства) объектов производственного назначения, в том числе:

для энергетической промышленности;

для перерабатывающей промышленности, включая легкую и пищевую промышленность;

для тяжелого машиностроения;

для медицинской, микробиологической и фармацевтической промышленности;

плотин, дамб, других гидротехнических сооружений;

конструкций башенного и мачтового типа;

для подъемно-транспортных устройств и лифтов;

технологическое проектирование (разработка технологической части проектов строительства) объектов инфраструктуры транспорта, связи и коммуникаций, в том числе по обслуживанию:

внутригородского и внешнего транспорта, включая автомобильный, электрический, железнодорожный и иной рельсовый, воздушный, водный виды транспорта;

местных линий связи, радио-, телекоммуникаций;

общереспубликанских и международных линий связи (включая спутниковые) и иных видов телекоммуникаций;

технологическое проектирование (разработка технологической части проектов транспортного строительства), включающее:

пути сообщения железнодорожного транспорта;

автомобильные дороги всех категорий;

улично-дорожную сеть городского электрического транспорта;

мосты и мостовые переходы, в том числе транспортные эстакады и многоуровневые развязки;

технологическое проектирование (разработка технологической части проектов) строительства объектов сельского хозяйства, за исключением предприятий перерабатывающей промышленности;

2) строительные-монтажные работы.

Данный вид деятельности включает следующие подвиды деятельности:

земляные работы общего характера;

возведение несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений I или II и III уровня ответственности, включающее:

монтаж металлических конструкций, установку арматуры;

монтаж стальных резервуаров (емкостей), включая работающих под давлением либо предназначенных для хранения взрывопожароопасных или иных опасных (вредных) жидких или газообразных веществ;

монтаж строительных конструкций башенного и мачтового типа, дымовых труб;

монтаж несущих конструкций мостов и мостовых переходов.

## ЛЕКЦИЯ 4. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Валютное регулирование – это система мер государственного регулирования по установлению единого порядка обращения валютных ценностей в Республике Казахстан.

Законом РК от 13 июня 2005 года «О валютном регулировании и валютном контроле» определяется круг общественных отношений, возникающие при реализации резидентами и нерезидентами прав на валютные ценности. Валютное законодательство РК распространяется на резидентов РК и нерезидентов, осуществляющих валютные операции на территории Казахстана. За пределами РК валютное законодательство распространяется на резидентов РК. Основным орган валютного контроля – Национальный банк РК. Правительство, иные государственные органы являются органами валютного контроля, агентами валютного контроля выступают уполномоченные банки и уполномоченные организации, в т.ч. организации, на которые в соответствии с полученными лицензиями возложена обязанность контроля при проведении валютных операций.

Валютные операции представляют:

- операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, а также использование валютных ценностей в качестве средства платежа;
- ввоз, пересылка и перевод в РК, а также вывоз, пересылка и перевод из РК валютных ценностей, национальной валюты, ценных бумаг и платежных документов, номинал которых выражен в национальной валюте, не имеющих номинала ценных бумаг, выпущенных резидентами.

Основной орган валютного регулирования – Национальный банк РК. Правительство РК и другие государственные органы осуществляют валютное регулирование в пределах компетенции. Подлежат лицензированию и регистрации виды деятельности, связанной с использованием валютных ценностей, - осуществление розничной торговли и оказание услуг за

наличную иностранную валюту; организация обменных операций с иностранной валютой уполномоченными организациями.

Валютные операции между резидентами запрещены (за некоторым исключением) и проводятся между резидентами и нерезидентами в национальной или иностранной валюте по соглашению сторон.

Экспортно-импортный валютный контроль введен в РК с 1 июля 1997 года, единые правила и условия оформления паспортов сделок по экспорту и импорту осуществляет Национальный банк РК (паспорт сделки не оформляется по сделкам, заключенным на сумму, не превышающую эквивалента 10.000 долларов США).

Физические лица – резиденты и нерезиденты вправе вывозить из РК наличную иностранную валюту в размере, не превышающем эквивалента 10.000 долларов США (без предоставления документов, подтверждающих происхождение вывозимой наличной иностранной валюты. Если сумма превышает 10.000 долларов США, то в таможенные органы РК представляются документы, подтверждающие легальность их происхождения.

Ввоз и вывоз из РК физическими лицами – резидентами и нерезидентами наличной иностранной и (или) национальной валюты в размере, превышающем эквивалент 3.000 долларов США, подлежат обязательному декларированию таможенному органу США на всю сумму.

Расчеты по экспорту включают положения, связанные с определением сроков: валюта в оплату экспорта товаров (работ, услуг) должна быть получена резидентами и зачислена на счета в уполномоченных банках в течение 180 дней с даты экспорта или в течение 365 дней с даты экспорта отдельных товаров по перечню Правительства РК.

Валюта, переведенная резидентом в пользу нерезидента для осуществления расчетов по импорту товаров (работ, услуг) на условиях коммерческого кредита нерезиденту, в случае неисполнения обязательств

нерезидентом должна быть получена резидентом и зачислена на счета в уполномоченных банках не позднее 180 дней с даты перевода.

Резиденты открывают банковские счета в иностранной валюте в уполномоченных банках без ограничений, а также уведомить Национальный банк РК об открытии счетов в иностранных банках в срок не позднее 30 календарных дней.

Валютный контроль осуществляется в целях обеспечения соблюдения валютного законодательства РК резидентами и нерезидентами при проведении ими валютных операций.

Резиденты и нерезиденты имеют право: знакомиться со справками о результатах проверок, проведенных органами валютного контроля; обжаловать действия органов и агентов валютного контроля; осуществлять иные права, предусмотренные законодательством РК.

Резиденты и нерезиденты обязаны: предоставлять органам и агентам валютного контроля все запрашиваемые документы и информацию об осуществлении валютных операций; представлять органам валютного контроля объяснения в ходе проведения проверок, а также по их результатам; вести учет и составлять отчетность по проводимым валютным операциям, обеспечивая их сохранность; выполнять требования (указания, предписания) органов валютного контроля об устранении выявленных нарушений; обеспечивать органам валютного контроля доступ в свои помещения, к документам и автоматизированным базам данных в ходе проведения ими проверок.

**Основные понятия, используемые в Законе:**

1) обменные пункты - специально оборудованные места проведения обменных операций с иностранной валютой;

2) валюта - денежные единицы, принятые государствами как законное платежное средство, или официальные стандарты стоимости в наличной и безналичной формах, в виде банкнот, казначейских билетов и монет, в том числе из драгоценных металлов (включая изъятые или изымаемые из

обращения, но подлежащие обмену на находящиеся в обращении денежные знаки), а также средства на счетах, в том числе в международных денежных или расчетных единицах;

3) валютные ценности:

иностранная валюта;

ценные бумаги и платежные документы, номинал которых выражен в иностранной валюте;

не имеющие номинала ценные бумаги, выпущенные нерезидентами; аффинированное золото в слитках;

национальная валюта, ценные бумаги и платежные документы, номинал которых выражен в национальной валюте, в случае совершения с ними операций между резидентами и нерезидентами, а также между нерезидентами;

не имеющие номинала ценные бумаги, выпущенные резидентами, в случае совершения с ними операций между резидентами и нерезидентами, а также между нерезидентами;

4) валютные операции:

операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, а также использование валютных ценностей в качестве платежного средства;

ввоз, пересылка и перевод в Республику Казахстан, а также вывоз, пересылка и перевод из Республики Казахстан валютных ценностей, национальной валюты, ценных бумаг и платежных документов, номинал которых выражен в национальной валюте, не имеющих номинала ценных бумаг, выпущенных резидентами;

5) валютный договор - соглашение, учредительные документы, включая изменения и дополнения к ним, а также иные документы, на основании и (или) во исполнение которых осуществляются валютные операции;

б) коммерческие кредиты - отсрочка платежа или предварительная оплата (авансовый платеж) по экспорту или импорту, осуществляемая

непосредственно между поставщиками (продавцами) и получателями (покупателями) товаров (работ, услуг);

7) финансовые займы:

займы (за исключением коммерческих кредитов);

вклады (депозиты) в банках, внесенные их дочерними организациями, созданными за рубежом в целях привлечения средств на международных рынках капитала;

деньги, передаваемые в обеспечение исполнения обязательств должника;

финансирование третьими лицами приобретения товаров (работ, услуг) и иных сделок, а также исполнение третьими лицами обязательств должника перед кредитором, в результате которых возникает обязанность лица, за которого исполнено обязательство, по возврату денег и иного имущества с вознаграждением или без такового лицу, предоставившему такое финансирование и (или) осуществившему такое исполнение;

финансовый лизинг, а также аренда недвижимости (за исключением движимых вещей, приравненных либо отнесенных законодательными актами Республики Казахстан к недвижимости) с последующим выкупом;

8) паспорт сделки - документ установленной формы, в котором отражаются сведения о внешнеэкономической сделке, необходимые для обеспечения учета и отчетности по валютным операциям;

9) нерезиденты:

физические лица, юридические лица, их филиалы и представительства, не указанные в Законе;

международные организации, если международным (межгосударственным) соглашением об их учреждении не определено иное;

дипломатические и иные официальные представительства иностранных государств;

10) резиденты:

граждане Республики Казахстан, в том числе временно находящиеся за границей или находящиеся на государственной службе Республики

Казахстан за ее пределами, за исключением граждан Республики Казахстан, имеющих документ на право постоянного проживания в иностранном государстве, выданный в соответствии с законодательством этого государства;

иностранцы и лица без гражданства, имеющие документ на право постоянного проживания в Республике Казахстан;

все юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Казахстан, с местом нахождения на территории Республики Казахстан, а также их филиалы и представительства с местом нахождения в Республике Казахстан и за ее пределами;

дипломатические, торговые и иные официальные представительства Республики Казахстан, находящиеся за пределами Республики Казахстан;

11) прямые инвестиции:

вложения денег, ценных бумаг, вещей, имущественных прав, включая права на результаты интеллектуальной творческой деятельности, и иного имущества в оплату акций (вкладов участников) юридического лица, если лицу, осуществляющему такие вложения, принадлежат или в результате таких вложений будут принадлежать десять и более процентов голосующих акций (десять и более процентов голосов от общего количества голосов участников) данного юридического лица;

вложения имущества, которые приводят к увеличению капитала иного, чем уставный капитал юридического лица, осуществляемые лицом, которому принадлежат десять и более процентов голосующих акций (десять и более процентов голосов от общего количества голосов участников) данного юридического лица;

12) уполномоченные банки - созданные в Республике Казахстан банки и организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, которые проводят валютные операции, в том числе по поручениям клиентов, за некоторым исключением;

13) уполномоченные организации - юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Казахстан, исключительным видом деятельности которых является организация обменных операций с иностранной валютой;

14) национальная валюта - валюта Республики Казахстан;

15) иностранная валюта - валюта иностранного государства, а также международные денежные или расчетные единицы;

16) иностранные банки - банки и иные финансовые институты, созданные за пределами Республики Казахстан и имеющие право на осуществление банковских операций по законодательству государств, в которых они зарегистрированы;

17) экспорт (импорт) - реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг резидентом нерезиденту (нерезидентом резиденту).

Закон действует на территории Республики Казахстан и распространяется на резидентов Республики Казахстан и нерезидентов, осуществляющих валютные операции на территории Республики Казахстан.

За пределами Республики Казахстан Закон распространяется на резидентов Республики Казахстан.

Целью валютного регулирования является содействие государственной политике по достижению устойчивого экономического роста и обеспечению экономической безопасности.

Задачами валютного регулирования являются:

1) установление порядка обращения валютных ценностей в Республике Казахстан;

2) создание условий для дальнейшей интеграции Республики Казахстан в мировую экономику;

3) обеспечение информационной базы по валютным операциям и потокам капитала.

Основным органом валютного регулирования в Республике Казахстан является Национальный Банк Республики Казахстан.

Правительство Республики Казахстан и иные государственные органы осуществляют валютное регулирование в пределах своей компетенции.

Национальный Банк Республики Казахстан и Правительство Республики Казахстан в соответствии с настоящим Законом в пределах своей компетенции издают нормативные правовые акты, обязательные для резидентов и нерезидентов.

Нормативные правовые акты по вопросам валютного регулирования, разработанные органами валютного регулирования, подлежат обязательному согласованию с Национальным Банком Республики Казахстан.

Национальный Банк Республики Казахстан как основной орган валютного регулирования устанавливает:

1) порядок и требования к осуществлению деятельности по организации обменных операций с иностранной валютой;

2) порядок осуществления резидентами и нерезидентами валютных операций, в том числе режимы валютного регулирования:

лицензирования;

регистрации;

уведомления;

3) порядок осуществления мониторинга валютных операций нерезидентов, осуществляющих деятельность на территории Республики Казахстан (валютный мониторинг);

4) формы учета и отчетности по валютным операциям, обязательные для исполнения всеми резидентами и нерезидентами, по согласованию с уполномоченными государственными органами в соответствии с их компетенцией.

Валютные операции, в отношении которых Законом не установлен порядок их осуществления, проводятся без ограничений.

Национальный Банк Республики Казахстан выдает лицензию на осуществление деятельности по организации обменных операций с иностранной валютой уполномоченным организациям.

Национальный Банк Республики Казахстан устанавливает порядок осуществления и квалификационные требования к деятельности по организации обменных операций с иностранной валютой, а также порядок регистрации (открытия) обменных пунктов. При регистрации обменного пункта выдается документ установленного образца - регистрационное свидетельство обменного пункта. Для уполномоченных организаций дополнительно устанавливаются порядок согласования учредительных документов, требования к составу учредителей, организационно-правовой форме, размеру и порядку формирования уставного капитала, ограничения по созданию подразделений и участию в других юридических лицах.

Резиденты для получения лицензии, помимо документов, определенных в соответствии с Законом Республики Казахстан "О лицензировании", представляют в Национальный Банк Республики Казахстан документы из предусмотренных в подпунктах 1), 3)-9) части первой статьи 10 настоящего Закона на условиях и в порядке, установленных нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Лицензии на осуществление деятельности по организации обменных операций с иностранной валютой или отказ в выдаче лицензии выдаются в течение тридцати рабочих дней с даты представления резидентом полного пакета документов.

При отказе в выдаче лицензии заявителю дается мотивированный ответ в письменной форме.

Основаниями для отказа в выдаче лицензии являются:

1) непредоставление документов либо иной информации, предусмотренных в соответствии с настоящим Законом;

2) несоответствие заявителя требованиям, установленным в соответствии с настоящим Законом;

3) иные основания, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан.

Нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан устанавливаются формы и порядок предоставления информации по деятельности, на осуществление которой получена лицензия.

Национальный Банк Республики Казахстан выдает лицензии на предусмотренные валютные операции.

Резидент-участник валютной операции обязан обратиться за получением лицензии до открытия счета или до начала исполнения обязательств по договору одной из сторон, либо в течение тридцати календарных дней с даты истечения указанного срока.

Резиденты для получения лицензии, помимо документов, определенных в соответствии с Законом Республики Казахстан "О лицензировании", представляют в Национальный Банк Республики Казахстан предусмотренных документов на условиях и в порядке, установленных нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Национальный Банк Республики Казахстан вправе запросить дополнительно документы, на которые имеются ссылки в представленных документах.

Национальный Банк Республики Казахстан в нормативном правовом акте устанавливает требования:

1) в отношении объемов валютных операций, подлежащих лицензированию в соответствии с Законом;

2) в отношении условий сделки между резидентом и нерезидентом, имеющим право на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг по законодательству государства, где он зарегистрирован, предусматривающей совершение нерезидентом по поручению, в интересах и за счет клиента-резидента операций, подлежащих лицензированию в соответствии с Законом;

3) представления обоснования отсутствия возможности осуществления валютных операций через счета в уполномоченных банках по операциям, подлежащим лицензированию в соответствии с Законом.

Основаниями для отказа в выдаче лицензии являются:

- 1) непредоставление документов либо иной информации, предусмотренных в соответствии с настоящим Законом;
- 2) несоответствие проводимой операции законодательству Республики Казахстан;
- 3) несоответствие проводимой валютной операции и (или) заявителя требованиям, установленным в соответствии с настоящим Законом;
- 4) наличие налоговой задолженности, просроченной задолженности по кредитам, выданным за счет бюджетных средств, правительственных внешних займов, и по требованиям, возникшим в силу исполнения государственных гарантий, - в отношении валютных операций, подлежащих лицензированию в соответствии с Законом;
- 5) иные основания, предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан.

При отказе в выдаче лицензии заявителю дается мотивированный ответ в письменной форме с указанием причин отказа.

Нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан устанавливаются минимальная сумма валютной операции, подлежащей лицензированию, а также формы и порядок предоставления информации по валютной операции в соответствии с выданной лицензией.

Национальный Банк Республики Казахстан осуществляет регистрацию указанных валютных операций.

Режим регистрации включает регистрацию валютного договора и последующее представление резидентом сведений по зарегистрированному валютному договору.

Резидент-участник валютной операции обязан обратиться в Национальный Банк Республики Казахстан за регистрацией:

- 1) в случае, если на валютный договор изначально распространяется режим регистрации - до начала исполнения обязательств одной из сторон;

2) в случае, если исполнение обязательства одной из сторон повлечет распространение на валютный договор режима регистрации - до начала исполнения такого обязательства;

3) в случае, если режим регистрации распространяется на валютный договор в результате внесения в него изменений и (или) дополнений и при необходимости исполнения обязательств одной из сторон в течение тридцати календарных дней с даты, когда на валютный договор распространился режим регистрации, - до начала исполнения таких обязательств;

4) в иных случаях - не позднее тридцати календарных дней с даты, когда на валютный договор распространился режим регистрации.

Резиденты для регистрации валютных операций представляют в Национальный Банк Республики Казахстан предусмотренные документы на условиях и в порядке, установленных нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Национальный Банк Республики Казахстан вправе запросить дополнительно документы, на которые имеются ссылки в представленных документах.

Регистрация осуществляется в течение десяти рабочих дней с даты представления резидентом полного пакета документов.

При регистрации валютного договора заявителю выдается документ установленного образца - регистрационное свидетельство.

Отказ в регистрации осуществляется в случаях:

1) предоставления недостоверной информации либо непредоставления информации, предусмотренной в соответствии с настоящим Законом;

2) несоответствия проводимой операции законодательству Республики Казахстан.

Нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан устанавливаются пороговое значение в отношении суммы сделки, при превышении которого валютный договор подлежит регистрации, а также

исключения из режима регистрации, в отношении которых Национальный Банк Республики Казахстан вправе установить режим уведомления.

Режим уведомления включает предоставление в установленной форме в Национальный Банк Республики Казахстан информации по валютному договору резидентами-участниками валютных операций и (или) уполномоченными банками, а также профессиональными участниками рынка ценных бумаг, осуществляющими валютные операции по поручению клиентов, и последующее предоставление информации о проведенных операциях и об изменениях валютного договора.

Для уполномоченных банков и профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также в иных случаях, установленных нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан, допускается уведомление об осуществленных валютных операциях в форме отчетов Национальному Банку Республики Казахстан на регулярной основе.

Если в отношении подлежащих уведомлению валютных операций не установлено требование представления отчетов на регулярной основе, резидент-участник валютной операции обязан уведомить Национальный Банк Республики Казахстан после заключения валютного договора, но не позднее семи рабочих дней с даты начала исполнения обязательств по нему одной из сторон. В случае, если порядок уведомления распространился на валютный договор в процессе исполнения обязательств по нему, - не позднее семи рабочих дней с даты, когда валютные операции, осуществляемые по валютному договору, стали подлежать уведомлению.

При открытии счета в иностранном банке уведомление осуществляется в случаях и сроки, которые установлены в Законе.

Подтверждение уведомления, за исключением случаев уведомления в форме отчетов на регулярной основе, осуществляется Национальным Банком Республики Казахстан по истечении семи рабочих дней с даты предоставления резидентом информации о валютном договоре. При этом

резиденту-участнику валютной операции выдается документ установленного образца - свидетельство об уведомлении.

Национальный Банк Республики Казахстан в целях уточнения обстоятельств совершения валютных операций вправе затребовать валютный договор, на основании которого осуществляются валютные операции.

Уполномоченные банки и (или) профессиональные участники рынка ценных бумаг при отсутствии свидетельства об уведомлении проводят валютные операции клиентов, уведомляя Национальный Банк Республики Казахстан в порядке, установленном нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан устанавливаются пороговое значение в отношении суммы сделки, при превышении которого валютный договор подлежит уведомлению, форма и порядок уведомления, а также исключения из режима уведомления.

Резиденты в соответствии с требованиями, предъявляемыми к осуществлению деятельности по организации обменных операций с иностранной валютой, а также в соответствии с требованиями режимов валютного регулирования, установленными настоящим Законом, представляют в Национальный Банк Республики Казахстан:

- 1) заявление;
- 2) копию валютного договора, прошитую и заверенную подписью (для физических и юридических лиц) и печатью (для юридических лиц);
- 3) копию документа, удостоверяющего личность (для физических лиц, осуществляющих валютную операцию);
- 4) копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица (для юридических лиц);
- 5) нотариально засвидетельствованную копию учредительных документов (для юридических лиц);
- 6) копию документа, подтверждающего государственную регистрацию налогоплательщика;

7) документы, подтверждающие соответствие заявителя требованиям, в том числе квалификационным требованиям, установленным настоящим Законом и нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан;

8) справку банка о наличии у резидента счета в иностранной валюте;

9) копии документов, подтверждающих возникновение, исполнение и прекращение обязательств по валютному договору.

Национальный Банк Республики Казахстан вправе запросить у резидента для ознакомления оригиналы документов, указанных в настоящей статье.

Документы, составленные на иностранном языке, представляются в Национальный Банк Республики Казахстан с переводом на государственный или русский язык.

Валютный мониторинг осуществляется Национальным Банком Республики Казахстан в целях оценки устойчивости платежного баланса Республики Казахстан.

Основными задачами валютного мониторинга являются:

1) создание информационной базы по валютным операциям, осуществляемым объектами валютного мониторинга;

2) совершенствование статистики, анализа и прогноза платежного баланса, внешнего долга и международной инвестиционной позиции Республики Казахстан.

Объектами валютного мониторинга являются филиалы и представительства юридических лиц-нерезидентов, действующие на территории Республики Казахстан более одного года.

Виды деятельности, на которые распространяется валютный мониторинг, определяет Национальный Банк Республики Казахстан.

Валютный мониторинг осуществляется методом сбора от объектов валютного мониторинга информации по их валютным операциям с резидентами и нерезидентами по реализуемым проектам в соответствии с установленными формами отчетности.

Сроки и формы отчетности для проведения валютного мониторинга устанавливаются нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Репатриация национальной и иностранной валюты заключается в зачислении на банковские счета в уполномоченных банках:

1) выручки в национальной и иностранной валюте от экспорта товаров (работ, услуг);

2) национальной и иностранной валюты, переведенной резидентом в пользу нерезидента для осуществления расчетов по импорту товаров (работ, услуг), в случае неисполнения или неполного исполнения обязательств нерезидентом.

Резидент обязан обеспечить выполнение требования репатриации национальной и иностранной валюты в срок репатриации. Сроком репатриации является период времени, рассчитываемый резидентом исходя из условий исполнения обязательств сторонами по валютному договору и в порядке, установленном нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Уполномоченные банки, проводящие валютные операции резидентов, вправе потребовать от резидента четкого определения или уточнения срока репатриации.

2. Требование репатриации в соответствии с настоящим Законом считается частично или полностью исполненным в случаях:

1) прекращения обязательства нерезидента зачетом встречного однородного требования;

2) прекращения обязательства нерезидента заменой первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения;

3) получения страховой выплаты при наступлении страхового случая по договорам страхования риска неисполнения нерезидентом обязательств;

4) фактического зачисления национальной и иностранной валюты на счета резидента в иностранных банках, предназначенные для обеспечения обязательств резидента в соответствии с условиями привлеченного от нерезидента займа или для обеспечения деятельности филиалов и представительств резидента, открытых за рубежом.

3. В случае уступки резидентом другому резиденту права требования к нерезиденту соответствующая обязанность по обеспечению выполнения требования репатриации в установленный срок переходит к резиденту, принявшему право требования.

4. Национальный Банк Республики Казахстан устанавливает единые правила и условия оформления резидентами паспортов сделок по экспорту и импорту и порядок осуществления экспортно-импортного валютного контроля в целях обеспечения выполнения резидентами требования репатриации, а также пороговое значение в отношении суммы сделки, при превышении которого требуется оформление паспорта сделки.

5. В целях контроля за репатриацией национальной и иностранной валюты в валютном договоре должны быть обязательно предусмотрены сроки исполнения обязательств нерезидентами.

Резиденты в случае изменения сроков исполнения обязательств, возникновения иных обстоятельств, влияющих на установленные сроки репатриации, обязаны уведомить уполномоченные банки и (или) Национальный Банк Республики Казахстан, предоставив соответствующее обоснование и подтверждающие документы.

Контроль за выполнением требований настоящей статьи и обоснованностью невозврата валютных средств осуществляется Национальным Банком Республики Казахстан совместно с органами налоговой службы, таможенными и правоохранительными органами, в том числе путем взаимного обмена информацией.

Валютные операции между резидентами запрещены, за исключением:

1) операций, одной из сторон которых выступают Национальный Банк Республики Казахстан и (или) Министерство финансов Республики Казахстан;

2) операций с валютными ценностями, относимых к банковским операциям и иным операциям, которые вправе осуществлять уполномоченные банки и уполномоченные организации в соответствии с выданной им лицензией и (или) законодательными актами Республики Казахстан;

3) оплаты банковских услуг по проведению валютных операций, а также оплаты неустойки (штрафов, пеней) по договорам, предусматривающим оказание банковских услуг в иностранной валюте;

4) операций, связанных с приобретением, продажей, выплатой вознаграждения и (или) погашением ценных бумаг, номинальная стоимость которых выражена в иностранной валюте;

4-1) операций по покупке и продаже аффинированного золота в слитках;

5) платежей и переводов денег по договорам комиссии, связанным с осуществлением экспорта (импорта), при использовании переводных аккредитивов в качестве формы оплаты;

6) передачи векселей, выраженных в иностранной валюте, в качестве исполнения денежных обязательств;

7) операций, связанных с расчетами при реализации товаров в магазинах беспошлинной торговли, а также при реализации товаров и оказании услуг пассажирам в пути следования при международных перевозках;

8) оплаты расходов, связанных с командированием работников за пределы Республики Казахстан;

9) безвозмездных переводов денег или безвозмездной передачи валютных ценностей физическими лицами физическим лицам, а также юридическим лицам, уставная деятельность которых направлена на осуществление благотворительной деятельности;

10) внесения банковских вкладов физическими лицами в пользу других физических лиц;

11) операций, связанных с уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

Резиденты вправе совершать сделки с нерезидентами в национальной и (или) иностранной валюте по соглашению сторон в соответствии с валютным законодательством Республики Казахстан.

Резиденты вправе выпускать по операциям с нерезидентами векселя, выраженные в иностранной валюте.

Нерезиденты вправе без ограничений получать и переводить дивиденды, вознаграждение и иные доходы, полученные по вкладам (депозитам), ценным бумагам, заемным и иным валютным операциям с резидентами, осуществленным в порядке, предусмотренном Законом.

Если в отношении валютных указанных операций не установлены режимы валютного регулирования, валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений в порядке, установленном Национальным Банком Республики Казахстан, который вправе установить режим уведомления.

Режимы валютного регулирования, установленные настоящим Законом, не распространяются на валютные операции с нерезидентами, одной из сторон которых являются Национальный Банк Республики Казахстан и (или) Министерство финансов Республики Казахстан.

Валютные операции между нерезидентами на территории Республики Казахстан осуществляются без ограничений с учетом требований Закона.

Ограничения на проведение валютных операций между нерезидентами на территории Республики Казахстан могут быть введены только в предусмотренных случаях.

Платежи и переводы денег по валютным операциям резидентов и нерезидентов осуществляются через банковские счета в уполномоченных банках, за исключением:

1) платежей и переводов денег физических лиц, а также платежей и переводов денег в их пользу в национальной валюте на территории Республики Казахстан;

2) переводов денег физических лиц, осуществляемых без открытия банковского счета в уполномоченных банках, в соответствии с пунктом 3 настоящей статьи;

3) расчетов при реализации товаров в магазинах беспошлинной торговли, а также при реализации товаров и оказании услуг пассажирам в пути следования при международных перевозках;

4) платежей между физическими лицами и уполномоченными банками или уполномоченными организациями, осуществляемых через их обменные пункты;

5) выплаты юридическими лицами-резидентами заработной платы работникам-нерезидентам, а также юридическими лицами-нерезидентами заработной платы работникам - резидентам и нерезидентам в иностранной валюте;

6) оплаты юридическими лицами расходов, связанных с командированием работников за пределы Республики Казахстан, в иностранной валюте;

7) платежей между физическими лицами и юридическими лицами-нерезидентами, осуществляющими свою деятельность под таможенным контролем на таможенной территории Республики Казахстан в аэропортах, портах и пограничных переходах, открытых для международного сообщения;

8) платежей между юридическими лицами - резидентами и нерезидентами, осуществляющими свою деятельность на территории Республики Казахстан, в национальной валюте в пределах суммы,

установленной законодательством Республики Казахстан о платежах и переводах денег;

9) платежей посредством выдачи (передачи) чека, векселя;

10) платежей и переводов денег по операциям с нерезидентами, осуществляемых через счета в иностранных банках, открытые резидентами в порядке, установленном настоящим Законом, а также платежей и переводов денег через корреспондентские счета уполномоченных банков в иностранных банках;

11) переводов денег со счетов нерезидентов в иностранных банках, осуществляемых ими в счет исполнения обязательств резидента, в случаях, предусмотренных нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Наличная иностранная валюта, полученная юридическими лицами-резидентами и нерезидентами при проведении валютных операций на территории Республики Казахстан, подлежит обязательному зачислению на банковские счета в уполномоченных банках.

Платежи на территории Республики Казахстан по валютным операциям, в отношении которых настоящим Законом определено требование регистрации, уведомления и оформления паспорта сделки, осуществляются безналичным способом.

Физические лица - резиденты и нерезиденты в пределах установленной суммы вправе осуществлять без открытия счета в уполномоченных банках:

1) безвозмездные переводы денег на территории Республики Казахстан, из Республики Казахстан и в Республику Казахстан (налоговые, лицензионные платежи, штрафы, переводы сумм наследства, алиментов, грантов и другие);

2) иные переводы денег из Республики Казахстан, не связанные с осуществлением физическим лицом предпринимательской деятельности и в отношении которых в соответствии с настоящим Законом не определено требование оформления паспорта сделки, регистрации, уведомления.

Порядок использования и зачисления на банковский счет наличной иностранной валюты резидентами и нерезидентами, а также сумма и порядок осуществления переводов денег без открытия банковского счета устанавливаются нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан.

Уполномоченные банки, имеющие право на организацию обменных операций с иностранной валютой в соответствии с выданной им лицензией или правом, предоставленным законами Республики Казахстан, вправе продавать и покупать иностранную валюту как в Республике Казахстан, так и за рубежом.

Продажа и покупка иностранной валюты в Республике Казахстан производятся резидентами и нерезидентами исключительно у уполномоченных банков, имеющих право на организацию обменных операций с иностранной валютой, через обменные пункты таких уполномоченных банков, а также обменные пункты уполномоченных организаций в порядке, установленном Национальным Банком Республики Казахстан.

Физические лица - резиденты и нерезиденты вправе вывозить из Республики Казахстан наличную иностранную валюту в размере, не превышающем эквивалента десяти тысяч долларов США, без представления документов, подтверждающих происхождение вывозимой наличной иностранной валюты.

При вывозе наличной иностранной валюты из Республики Казахстан физическими лицами - резидентами и нерезидентами в размере, превышающем эквивалент десяти тысяч долларов США, необходимо представление в таможенные органы Республики Казахстан документов, подтверждающих легальность их происхождения, на сумму, превышающую эквивалент десяти тысяч долларов США.

Перечень документов, подтверждающих легальность происхождения вывозимой наличной иностранной валюты, устанавливается Национальным Банком Республики Казахстан.

Ввоз и вывоз из Республики Казахстан физическими лицами - резидентами и нерезидентами наличной иностранной валюты в размере, превышающем эквивалент трех тысяч долларов США, и наличной национальной валюты в размере, превышающем эквивалент трех тысяч долларов США, подлежат обязательному декларированию таможенному органу Республики Казахстан путем подачи таможенной декларации на всю сумму ввозимой или вывозимой наличной иностранной и (или) национальной валюты.

Ввоз и вывоз из Республики Казахстан платежных документов (векселей, чеков, в том числе дорожных), номинальная стоимость (номинал) которых выражена в национальной и иностранной валюте, не подлежат письменному декларированию и осуществляются без ограничений.

Порядок таможенного оформления ввоза и вывоза валютных ценностей, наличной национальной валюты, ценных бумаг и платежных документов, номинал и (или) стоимость которых выражены в национальной валюте, а также не имеющих номинала ценных бумаг, выпущенных резидентами, осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан.

Резиденты, а также нерезиденты, осуществляющие деятельность на территории Республики Казахстан, обязаны предоставлять органам валютного регулирования и контроля и агентам валютного контроля отчетность, информацию и документы по проводимым ими валютным операциям в целях исполнения требований, установленных настоящим Законом.

Резиденты и нерезиденты обязаны по запросу уполномоченных банков указывать цель платежей и переводов денег по проводимым через них валютным операциям, а также представлять документы, подтверждающие

указанные цели платежей и переводов денег, в целях исполнения требований, установленных Законом.

Валюта в оплату экспорта товаров (работ, услуг) должна быть получена резидентами и зачислена на счета в уполномоченных банках в течение 180 дней с даты экспорта товаров (работ, услуг) или в течение 365 дней с даты экспорта отдельных товаров, перечень которых устанавливается Правительством Республики Казахстан.

На основании лицензии Национального Банка Республики Казахстан на открытие счета в иностранном банке допускается зачисление валюты, полученной резидентами в качестве оплаты за экспорт товаров (работ, услуг), на их счета в иностранных банках.

Валюта, переведенная резидентом в пользу нерезидента для осуществления расчетов по импорту товаров (работ, услуг) на условиях коммерческого кредита нерезиденту, в случае неисполнения обязательств нерезидентом должна быть получена резидентом и зачислена на счета в уполномоченных банках не позднее 180 дней с даты перевода.

Платежи между резидентами и нерезидентами по коммерческим кредитам, связанным с экспортом (импортом) товаров, на срок более 180 дней осуществляются в режиме регистрации.

Режим регистрации распространяется также на коммерческие кредиты, связанные с экспортом (импортом) товаров и предоставленные на срок не более 180 дней, в случае, если фактический срок возврата средств или иного исполнения обязательств резидентом или нерезидентом превысил 180 дней.

Платежи между резидентами и нерезидентами при осуществлении расчетов по экспорту (импорту) работ, услуг осуществляются в режиме уведомления. Уведомление производится уполномоченным банком, обслуживающим такие платежи.

Режимы валютного регулирования не распространяются на коммерческие кредиты, связанные с экспортом (импортом), по которым требуется оформление паспорта сделки.

Платежи между резидентами и нерезидентами по коммерческим кредитам, предоставленным резидентами нерезидентам на срок более 180 дней, осуществляются в режиме лицензирования.

При экспорте товаров, входящих в перечень, указанный в пункте 1 настоящей статьи, платежи между резидентами и нерезидентами на условиях отсрочки платежа не подлежат лицензированию в случае, если коммерческий кредит предоставлен резидентом нерезиденту на срок не более 365 дней.

В случаях, когда по коммерческим кредитам, предоставленным на срок не более 365 дней, фактический срок возврата средств или иного исполнения обязательств нерезидентом превысил 365 дней, платежи между резидентами и нерезидентами подлежат лицензированию в порядке, предусмотренном Законом.

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан дает право на зачисление национальной и иностранной валюты на счета в уполномоченных банках или иное, исполнение обязательств в обоснованные резидентом сроки.

Уполномоченные банки по договорам комиссии между резидентами, связанным с осуществлением импорта, вправе открывать переводные аккредитивы в иностранной валюте в пользу резидентов, которые предусматривают перевод аккредитива в пользу нерезидентов.

Прямые инвестиции нерезидентов в Республику Казахстан и резидентов за границу осуществляются в режиме регистрации.

Резиденты обязаны уведомлять Национальный Банк Республики Казахстан о валютных операциях, связанных с приобретением ценных бумаг, внесением вкладов в целях обеспечения участия в уставном капитале, а также о валютных операциях, связанных с производными финансовыми инструментами.

Приобретение резидентами ценных бумаг нерезидентов, паев инвестиционных фондов-нерезидентов, внесение резидентами вкладов в целях обеспечения участия в уставном капитале нерезидентов, а также

операции с производными финансовыми инструментами между резидентами и нерезидентами, осуществляются в режиме лицензирования.

Данные Положения не распространяются на банки, страховые организации, а также организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами, и накопительные пенсионные фонды, самостоятельно осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами (при инвестировании ими пенсионных активов).

Организациям, осуществляющим профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, для осуществления указанных валютных операций Национальный Банк Республики Казахстан выдает лицензии, дающие право осуществлять такие операции как за счет собственных средств, так и за счет средств клиентов.

Данные положения не распространяются на банки, осуществляющие профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг.

Указанные валютные операции физических лиц и юридических лиц-резидентов, осуществляемые через казахстанских профессиональных участников рынка ценных бумаг в пределах полученной ими лицензии, осуществляются без ограничений.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами, осуществляемые в результате реализации прав и обязательств в отношении базового актива производных финансовых инструментов, осуществляются в режиме уведомления.

Валютные операции между резидентами и нерезидентами, осуществляемые в результате реализации прав и обязательств в отношении товаров, являющихся базовым активом производных финансовых инструментов, регулируются в порядке, предусмотренном статьями 12 и 20 Закона.

Приобретение нерезидентами ценных бумаг резидентов, включая паи инвестиционных фондов-резидентов, внесение нерезидентами вкладов в целях обеспечения участия в уставном капитале резидентов, а также

первичное размещение ценных бумаг резидентов на международных рынках капитала, в том числе выпуск депозитарных расписок на ценные бумаги резидентов, осуществляются в режиме регистрации.

Данные общие положения настоящей статьи не распространяются на прямые инвестиции.

Финансовые займы резидентов нерезидентам и нерезидентов резидентам на срок более 180 дней осуществляются в режиме регистрации.

Режим регистрации распространяется также на финансовые займы, предоставленные на срок не более 180 дней, в случае если фактический срок возврата средств или иного исполнения обязательств резидентом или нерезидентом превысил 180 дней.

К другим операциям движения капитала относятся:

1) приобретение права собственности на недвижимость, за исключением движимых вещей, отнесенных законодательными актами Республики Казахстан к недвижимости;

2) приобретение полностью исключительного права на объекты интеллектуальной собственности;

3) передача денег и иного имущества во исполнение обязательств участника совместной деятельности, а также в доверительное управление.

Платежи резидентов в пользу нерезидентов, платежи нерезидентов в пользу резидентов, связанные с приобретением права собственности на недвижимость, а также передача денег и иного имущества резидентами нерезидентам (нерезидентами резидентам) в доверительное управление осуществляются в режиме уведомления.

Платежи юридических лиц-резидентов, а также платежи нерезидентов в их пользу, связанные с приобретением права собственности на недвижимость, осуществляются в режиме регистрации.

Платежи резидентов нерезидентам, платежи нерезидентов в пользу резидентов, связанные с приобретением полностью исключительного права на объекты интеллектуальной собственности, а также передача и получение

резидентами денег и иного имущества во исполнение обязательств участника совместной деятельности осуществляются в режиме регистрации.

Резиденты открывают банковские счета в иностранной валюте в уполномоченных банках без ограничений, если иное не предусмотрено законодательными актами Республики Казахстан.

Юридические лица-резиденты, за исключением банков и Национального оператора почты, обязаны уведомить Национальный Банк Республики Казахстан об открытии банковских счетов в иностранных банках в срок не позднее тридцати календарных дней со дня заключения договора с иностранным банком.

Уведомление физическим лицом о счете в иностранном банке не требуется. Об объемах переводов физических лиц-резидентов с собственных счетов (на собственные счета) в иностранных банках уведомляет уполномоченный банк, который осуществляет такие переводы.

Открытие физическими лицами-резидентами счетов в иностранных банках осуществляется в режиме лицензирования, за исключением:

- 1) открытия счетов в иностранных банках, расположенных в государствах, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития или Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег;

- 2) открытия счетов в иностранных банках, расположенных в иных государствах, во время пребывания физического лица на их территории. После возвращения в Республику Казахстан физические лица-резиденты обязаны закрыть счет в иностранном банке или обратиться за лицензией.

Открытие юридическими лицами-резидентами счетов в иностранных банках осуществляется в режиме лицензирования, за исключением:

- 1) открытия счетов банками;

- 2) открытия финансовыми организациями-резидентами счетов в иностранных банках для совершения сделок с финансовыми инструментами на международных рынках ценных бумаг;

3) открытия юридическими лицами-резидентами счетов в иностранных банках, предназначенных для целей финансирования расходов, связанных с содержанием филиалов и представительств данного юридического лица;

4) открытия юридическими лицами-резидентами счетов в иностранных банках, предназначенных для зачисления средств, требуемых в качестве оплаты уставного капитала юридического лица, если данное требование установлено законодательством иностранного государства, где предполагается участие резидента;

5) открытия юридическими лицами-резидентами счетов в иностранных банках, предназначенных для зачисления средств в целях обеспечения обязательств резидентов перед нерезидентами по привлеченным от нерезидентов займам.

В лицензии Национального Банка Республики Казахстан могут устанавливаться лимит остатка средств и условия использования счета в иностранном банке.

Открытие юридическими лицами-резидентами указанных счетов осуществляется в режиме регистрации.

Условия использования таких счетов устанавливаются нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Нерезиденты открывают банковские счета в иностранной и (или) национальной валюте в уполномоченных банках без ограничений.

Нерезиденты вправе перечислять иностранную валюту и национальную валюту со своих счетов за пределами территории Республики Казахстан на свои банковские счета в уполномоченных банках, а также со своих банковских счетов в уполномоченных банках на свои счета за пределами территории Республики Казахстан без ограничений.

Целью валютного контроля является обеспечение соблюдения законодательства Республики Казахстан резидентами и нерезидентами Республики Казахстан при проведении ими валютных операций.

Задачами валютного контроля являются:

1) определение соответствия проводимых валютных операций законодательству Республики Казахстан;

2) проверка обоснованности платежей по валютным операциям и наличия необходимых для их осуществления документов;

3) проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям.

Валютный контроль в Республике Казахстан осуществляется Национальным Банком Республики Казахстан, иными государственными органами в пределах полномочий, установленных законами Республики Казахстан (органами валютного контроля), и агентами валютного контроля.

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки и уполномоченные организации.

Органы и агенты валютного контроля в пределах своей компетенции обязаны осуществлять контроль над валютными операциями, проводимыми резидентами и нерезидентами в Республике Казахстан, в части соответствия этих операций законодательству Республики Казахстан, условиям лицензий, требованиям регистрации и уведомления.

Органы валютного контроля в пределах своей компетенции:

1) осуществляют проверки соблюдения резидентами и нерезидентами валютного законодательства Республики Казахстан;

2) осуществляют проверки полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям резидентов и нерезидентов;

3) запрашивают документы и информацию, которые связаны с проведением валютных операций;

4) дают агентам валютного контроля обязательные для их исполнения поручения в целях надлежащего осуществления валютного контроля;

5) устанавливают порядок представления отчетности по валютным операциям;

6) предъявляют требования об устранении выявленных нарушений и принимают другие меры, предусмотренные законодательством Республики

Казахстан, которые являются обязательными для исполнения всеми резидентами и нерезидентами в Республике Казахстан.

Агенты валютного контроля обязаны:

1) осуществлять контроль за соблюдением требований валютного законодательства Республики Казахстан при проведении ими операций, в том числе по поручениям клиентов;

2) обеспечивать полноту и объективность учета и отчетности по валютным операциям;

3) сообщать о ставших им известными фактах нарушений валютного законодательства Республики Казахстан, допущенных их клиентами, в Национальный Банк Республики Казахстан, а также в другие органы валютного контроля и правоохранительные органы в соответствии с их полномочиями, установленными законами Республики Казахстан;

4) предоставлять органам валютного контроля информацию о валютных операциях, проводимых с их участием, в порядке, установленном законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан и нормативными правовыми актами органов валютного регулирования.

Органы и агенты валютного контроля обязаны сохранять в соответствии с законодательством Республики Казахстан коммерческую, банковскую и иную охраняемую законом тайну, ставшую им известной при осуществлении их полномочий.

Уполномоченный банк осуществляет платежи и переводы денег резидента и (или) нерезидента только при условии представления последними документов, требуемых в соответствии с настоящим Законом и нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан.

В целях осуществления валютного контроля агенты валютного контроля в соответствии с настоящим Законом вправе требовать от резидентов и нерезидентов при проведении ими валютных операций:

1) документ, удостоверяющий личность (для физических лиц);

2) документ, подтверждающий право постоянного проживания в Республике Казахстан (для иностранцев и лиц без гражданства);

3) учредительные документы (для юридических лиц);

4) свидетельство о государственной регистрации (для юридических лиц);

б) документ, подтверждающий государственную регистрацию налогоплательщика;

7) валютный договор;

8) лицензию, регистрационное свидетельство, свидетельство об уведомлении в случаях, установленных настоящим Законом;

9) паспорт сделки;

10) документы, подтверждающие исполнение либо на основании которых необходимо исполнение обязательств по сделкам на экспорт (импорт).

Уполномоченные банки не вправе требовать представления документов, не относящихся непосредственно к проводимой валютной операции.

Уполномоченные банки отказывают в осуществлении валютной операции в случае непредставления лицом документов, требуемых в соответствии с настоящим Законом и нормативными правовыми актами органов валютного регулирования и валютного контроля, либо представления им недостоверных документов, либо при неосуществлении действий, установленных валютным законодательством Республики Казахстан.

Национальный Банк Республики Казахстан при выявлении нарушений валютного законодательства Республики Казахстан уполномоченными банками и уполномоченными организациями вправе применить меры воздействия, предусмотренные законами Республики Казахстан.

При выявлении нарушения порядка проведения обменных операций с иностранной валютой, допущенного уполномоченными банками и уполномоченными организациями через их обменные пункты, Национальный Банк Республики Казахстан вправе приостановить действие регистрационного свидетельства обменного пункта до шести месяцев.

Национальный Банк Республики Казахстан при выявлении нарушений валютного законодательства Республики Казахстан лицензиатами вправе приостановить действие лицензии.

Резиденты и нерезиденты, осуществляющие в Республике Казахстан валютные операции, вправе:

1) знакомиться со справками о результатах проверок, проведенных органами валютного контроля;

2) обжаловать действия органов и агентов валютного контроля в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан;

3) осуществлять иные права, предусмотренные законодательством Республики Казахстан.

Резиденты и нерезиденты, осуществляющие валютные операции, обязаны:

1) предоставлять органам и агентам валютного контроля все запрашиваемые документы и информацию об осуществлении валютных операций в сроки, установленные нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан;

2) представлять органам валютного контроля объяснения в ходе проведения ими проверок, а также по их результатам;

3) вести учет и составлять отчетность по проводимым валютным операциям, обеспечивая их сохранность в течение срока, установленного нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан;

4) выполнять требования (указания, предписания) органов валютного контроля об устранении выявленных нарушений;

5) обеспечивать органам валютного контроля доступ в свои помещения, к документам и автоматизированным базам данных в ходе проведения ими проверок.

В случаях, установленных настоящим Законом, резиденты обязаны своевременно обратиться и принять все необходимые меры для получения

лицензии, регистрационного свидетельства, свидетельства об уведомлении Национального Банка Республики Казахстан, а также соблюдать условия выданной лицензии.\

В случае угрозы экономической безопасности Республики Казахстан и стабильности ее финансовой системы, если ситуация не может быть решена другими мерами экономической политики, вводится специальный валютный режим.

Специальный валютный режим представляет собой особый режим проведения валютных операций, предусматривающий комплекс мер валютного регулирования, направленный на создание условий для устранения угроз экономической безопасности страны и стабильности ее финансовой системы, и допускающий введение отдельных валютных ограничений на проведение резидентами и нерезидентами операций, связанных с использованием валютных ценностей. Специальный валютный режим является временной мерой, применяемой исключительно для целей устранения обстоятельств, послуживших основанием для его введения. К ограничениям, которые могут быть введены в рамках специального валютного режима, относятся:

1) требование размещения без уплаты вознаграждения депозита в размере, определяемом как процент от суммы валютной операции, на установленный срок в уполномоченном банке либо в Национальном Банке Республики Казахстан;

2) требование получения специального разрешения Национального Банка Республики Казахстан на проведение валютных операций;

3) требование обязательной продажи полученной резидентами иностранной валюты;

4) ограничения по использованию счетов в иностранных банках, установление срока возврата валютной выручки и лимитов на объемы, количество и валюту расчета по валютным операциям.

Президентом Республики Казахстан могут быть введены иные временные валютные ограничения.

Специальный валютный режим вводится актом Президента Республики Казахстан, подготовленным на основе совместных консультаций с Правительством Республики Казахстан и Национальным Банком Республики Казахстан.

Акт Президента Республики Казахстан о введении специального валютного режима содержит:

- 1) перечень вводимых мер и временных ограничений на проведение операций, связанных с использованием валютных ценностей;
- 2) порядок выполнения требований специального валютного режима, включая условия выдачи специального разрешения;
- 3) время введения и срок действия специального валютного режима.

Срок действия специального валютного режима не может превышать один год.

По истечении срока, на который вводился специальный валютный режим, специальный валютный режим считается отмененным.

Президент Республики Казахстан вправе продлить его действие в пределах сроков, установленных настоящим пунктом, либо досрочно отменить его полностью или частично посредством издания соответствующего акта.

В период действия специального валютного режима резиденты и нерезиденты обязаны соблюдать требования, установленные актом Президента Республики Казахстан о введении специального валютного режима.

Нарушение валютного законодательства Республики Казахстан влечет ответственность в соответствии с законами Республики Казахстан.

## **Взаимодействие и взаимопроникновение различных правовых систем по вопросам исламского финансирования. Понятие «исламское финансовое дело»**

Законодательство Республики Казахстан с недавнего времени частично адаптировано в целях возможности внедрения исламских финансовых организаций в финансовый сектор Казахстана. Законом Республики Казахстан от 12 февраля 2009 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» внесены поправки в Гражданский кодекс Республики Казахстан, Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)», Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», Закон Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», Закон Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг», Закон Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах», Закон Республики Казахстан «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня Республики Казахстан», Закон Республики Казахстан «О лицензировании», Закон Республики Казахстан «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними».

Названным законом предусматривается параллельное функционирование классической финансовой системы и финансовой системы, основанной на принципах исламского финансирования.

Социальная составляющая исламских финансовых организаций требует скрупулезного ее изучения и дальнейшего отражения в регламентации финансового сектора Казахстана, действующего по классическим принципам, в свете недавних потрясений мировой финансовой системы, свидетельствующих о необходимости пересмотра подхода к его регулированию, в том числе и нахождении изъянов в действующем

законодательстве. Законодательство неверно отражает в себе основополагающие принципы права.

Обращаясь к природе принципов исламского финансирования (запрет на взимание вознаграждения в виде процентов, финансирование деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом и иные виды деятельности, запрещенные советом по принципам исламского финансирования), обнаруживаются общие основы в целом с разработанными теорией права принципами права.

Существующая правовая карта государств, явившаяся следствием произошедших исторических событий, включает в себя многочисленные национальные правовые системы, тесно связанные со сложившейся цивилизацией, культурой, образом мыслей людей и отражает самобытность государства.

Среди правовых систем доминирующее положение занимают западные правовые системы. Англо-саксонская и романо-германская правовые системы разделяют единые ценности либерализма, индивидуализма, прав человека. Западные правовые системы широко распространились в мире посредством завоеваний, колонизации, добровольной рецепции. Правовая система большинства мусульманских стран в середине 19 века преобразовалась по модели западных правовых систем, в частности, касающейся коммерческой деятельности. Страны, некогда бывшие британскими колониями, восприняли право англо-саксонской правовой системы, а бывшие французские колонии – романо-германскую правовую систему.

Правовая система мусульманских стран - это система совершенно независимая от всех других правовых систем и с момента зарождения ислама в 7 веке и по сей день происходит ее непрерывное развитие. В основе формирования мусульманского права заложены предписания Корана и сунны. В связи с этим, эпоха средневековья, ее дух отражает некоторую

архаичность источников мусульманского права, что, однако, не сказывается на долговечности и жизнеспособности Корана и сунны.

В середине 20 века уже независимые мусульманские страны приняли законы западных правовых систем. Однако, политики, ученые-богословы и мыслители все же стремились освободиться от влияния Запада, распространяя ислам на различные аспекты жизнедеятельности. Одним из подобных проявлений стало возникновение идей исламской экономики, исламского финансирования в 20 веке.

Регулирование исламского финансирования в некоторых странах обеспечивается принятием отдельных актов (Кювейт, Малайзия), иные государства соответствующие вопросы регулируют в рамках специального законодательства (Бангладеш, Индонезия (в 2008 году принят отдельный акт о Шариатском (Исламском) банкинге).

Казахстаном с недавних времен проводится добровольная рецепция в национальное законодательство норм исламского финансирования, выразившаяся в принятии Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Принятие закона в Казахстане неслучайно совпало с произошедшим мировым финансовым кризисом. Кризис выявил, что современный мир нуждается в справедливой финансовой системе. Ценность же исламского финансирования - в ее социальной ориентированности, учете интересов социума.

На первый взгляд можно отнестись с осторожностью на включение в законодательство Казахстана незнакомых нашей правовой системе элементов мусульманского права. Ислам в значительной мере в сознании общества имеет иррациональный и негативный оттенок.

Но для принятия обоснованных умозаключений относительно приемлемости и жизнеспособности в условиях казахстанской правовой

системы исламского финансирования важно остановиться на природе мусульманского права, особенностях его становления и развития.

С провозглашением независимости Казахстана государство приступило к формированию своего правового пространства. Законодательство Казахстана, впитавшее идеи естественно-правовой школы права, относится к романо-германской правовой системе. Но между тем данное положение не следует воспринимать как навечно заученную аксиому. Правовая система не застывшая раз и навсегда конструкция и с течением времени и под влиянием происходящих значимых событий происходит непрерывное ее обновление и совершенствование с заметными вкраплениями зарекомендовавших себя и доказавших свою устойчивость явлениями иных правовых систем.

Мусульманское право в сравнении с другими мировыми религиями тесно переплетено с исламом, являющимся неиссекаемым источником ценностей и ориентиров, неподверженных влиянию времени и находящих адекватное свое применение в изменяющихся социально-экономических условиях. Необходимо оговорить, что положение о слитости религиозных, нравственных норм с юридическими верно, но только с некоторыми оговорками. При тезисе о полном совпадении религии и права вопрос о рассмотрении мусульманского права как юридическом явлении отпадает.

Между мусульманским правом и исламом существует очень тонкая граница. Это разделение богословия и правоведения произошло не с момента зарождения ислама. Вначале право и религия представляли собой единое целое. Лишь в 10 веке произошло отделение богословия от правоведения, но с одной сохранившейся и по сей день особенностью, связанной с непрерывным взаимодействием и взаимовлиянием мусульманского права и ислама.

Мусульманские исследователи выделяют две группы источников мусульманского права: первые – юридические предписания Корана и сунны, вторые – нормы, сформулированные мусульманско-правовой доктриной.

Время и знания превратили мусульманское право в собрание огромного количества противоречивых норм, имеющих казуальный характер, и представляющих собой совокупность решений крупнейших правоведов по конкретным делам. В мусульманском сообществе признается наличие разных школ, каждая из которых по-своему толкует мусульманское право.

Существует четыре ортодоксальных толка: ханифитский, малекитский, шафеитский, ханабалитский. Среди несуннитских толков выделяются шиитский, ваххабитский, зейдутский, абадитский. Каждый из толков имеет разногласия, связанные с многочисленными деталями мусульманского права, основные же принципы схожи. При этом все выводы одной школы признаются действительными, хотя могут и противоречить друг другу. Эта особенность позволяет при закреплении норм права выбирать из множества противоречивых предписаний наиболее отвечающие интересам социально-политических сил.

Осмысление мусульманского права, существенных особенностей, перспектив развития не может быть достигнуто без уяснения таких ключевых понятий как «шариат» и «фикх». Какой-либо общепринятой позиции по содержанию понятий «шариат», «фикх» в мусульманском правоведении нет.

По одному из решений, получивших широкое признание в мусульманско-правовой литературе, шариат включает в себя религиозную догматику, этику и предписания, содержащиеся в Коране и сунне. Однозначно понимаемые предписания Корана и сунны включены в фикх, но ими не исчерпываются. Преобладающие нормы фикха состоят из решений юристов, основанных на иджтихаде – толкование наиболее общих положений Корана и сунны, допускающих различное понимание. Иджтихад используется для поиска решений на любые встающие вопросы в любой исторический период. Именно иджтихад обеспечивает мусульманскому праву гибкость и динамичность при изменении индивидуальных и общих интересов. Приведенная граница между сферами распространения шариата и фикха условна, в среде ученых существуют иные точки зрения на их

соотношение, что находит неоднозначное отражение в основных законах мусульманских стран. К примеру, статья 2 Конституции Кувейта гласит, что шариат – основной источник законодательства. В объяснительной записке к Конституции Кувейта указывается, что статья основного закона, признающая шариат основным источником законодательства, подразумевает фикх.

Статья 3 Конституции Сирии закрепляет в качестве основного источника законодательства мусульманское право.

Достижения исламского финансирования в той или иной стране очень быстро воспринимаются законодательством других стран. Исламские банки представлены не только в мусульманских странах ОАЭ, Кувейте или Египте. Их офисы можно встретить в Великобритании, Дании, Германии, Франции и других странах Западной Европы, а также в Канаде, Японии, Китае, США, Турции, Азербайджане. Объем заимствований иностранного права может быть различным.

Среди европейских стран показателен опыт Великобритании. На сегодня Лондон превращается в европейскую столицу мусульманских финансов.

В Великобритании первые ростки использования исламских финансов, соответствующих Шариату, стали проявляться в 80-х годах 20 века с вхождением на финансовые рынки банков Ближнего востока и Юго-Восточной Азии. Большой же рост исламских финансов на финансовых площадках Лондона наблюдается в последнее десятилетие.

По материалам доклада Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании (2007) среди факторов, способствовавших внедрению исламского финансирования в Великобритании можно отметить: глубокую традицию развития финансов в Лондоне; восприимчивость и гибкость права Великобритании в отличие от права романо-германских правовых систем во внедрении и распространении исламских финансовых инструментов;

рост цен на нефть, способствовавший образованию излишних средств, не находящихся достойного спроса на местных финансовых рынках, вследствие чего данный поток был направлен на развитый рынок Великобритании; образование в 1997 году Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании, являющегося независимым негосударственным органом ответственным за регулирование и надзор деятельности всех инвестиционных, финансовых и банковских компаний, осуществляющих деятельность на территории Великобритании. Ранее перечисленные функции были рассредоточены в 11 регулирующих органах. Управление по финансовому регулированию и надзору на тот момент смогло оценить возможности исламских финансовых институтов, и учесть сложности, препятствующие их полноценному вхождению на рынок страны «туманного Альбиона», в частности были внесены поправки в Акт о финансовых рынках и услугах 2000 года, освобождающие от взимания в двойном размере пошлины при покупке имущества банком и во время передачи товара банком покупателю по окончании срока существования обязательства.

Акт о финансовых услугах и рынках 2000 года обязывает претендентов зарегистрироваться в Управлении по финансовому регулированию и надзору Великобритании в качестве исламских банков, за исключением случаев оказания услуг в сфере исламских финансов через особые «окна» в уже работающих в Великобритании банках. Следует отметить о применении типовой процедуры регистрации всех участников рынка.

Представленные примеры внедрения в финансовый сегмент стран финансовых организаций, функционирующих в соответствии с исламскими принципами, демонстрируют, что внедрение исламского финансирования в той или иной стране разнилось в зависимости от целей, достичь которых стремилось государство, его социально-экономических, политических, правовых характеристик. Изначально интерес к исламскому финансированию, принципам деятельности исламских финансовых организаций связан со стремлением мусульманских стран сохранить влияние

ислама на сознание общества как мощного идеологического средства, что наблюдалось в Пакистане, Иране. В дальнейшем произошла переоценка наиболее развитыми странами (Малайзия, Великобритания, Франция, Германия) роли, места исламского финансирования и возможных перспектив функционирования финансового сектора. В своей основе принципы исламского финансирования содержат в себе очень ценные для современных условий нравственные нормы, способные охладить желание многих в получении только прибыли, невзирая на пути и методы достижения результата, а также сгладить существующие границы и послужить взаимодействию разнородных правовых систем. Ведь каждая из стран имеет собственную уникальную национальную правовую систему и поэтому включение в законодательство чужеродных по происхождению юридических явлений может быть отторгнуто. Однако краткий обзор развития мусульманского права показал, что в основании исламского финансирования, впервые возникшего в мусульманской стране, заложено не классическое мусульманское право, а сложившаяся в 20 веке смешанная модель правовой системы, соединившая в себе нравственные идеи, заложенные в религии ислам, и положения западных правовых систем. Последнее обуславливает безболезненную и гибкую рецепцию исламского финансирования странами западных правовых систем.

Возможно, не всеми государствами будут предприниматься меры по допуску на финансовые рынки исламских финансовых организаций, главным препятствием которого являются религиозные убеждения немусульманского населения, но пример мусульманских и немусульманских стран по совсем иному видению возможной деятельности финансовых организаций, даст импульс для изменения в будущем ориентиров финансового рынка, продемонстрировавшего в недавнем времени свою неспособность противостоять мировому финансовому кризису.

Интерес к исламскому банкингу заметен и на постсоветском пространстве, где государства со значительной долей мусульманского

населения постепенно налаживают отношения с исламскими финансовыми институтами Востока. Казахстан первым на пространстве СНГ и Центральной Азии предпринял меры по внедрению исламского финансирования на законодательном уровне.

В 2007 году Региональным Финансовым Центром города Алматы (РФЦА) были инициированы изменения и дополнения в законодательство, необходимые для полноценного внедрения исламского банкинга и исламского финансирования в РК. В 2008 году РФЦА совместно со специально созданной для этого рабочей группой был разработан законопроект, который был принят в феврале 2009 года. Этим документом предусмотрены соответствующие поправки в ряд законодательных актов, которые позволят создать условия для функционирования исламских банков, исламских инвестиционных фондов, выпуска исламских ценных бумаг.

Ожидается, что появление в Казахстане исламских финансовых инструментов, таких как акции и паи исламских инвестиционных фондов, исламские арендные сертификаты и исламские сертификаты участия, внесут свой вклад в развитие отечественного фондового рынка. Наличие правового поля функционирования исламских финансов будет способствовать привлечению в республику капитала из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, развитию конкуренции в секторе проектного финансирования и инвестиций посредством создания альтернативных форм финансового посредничества в экономике.

Сегодня крупные исламские банки из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии выражают заинтересованность в инвестировании своих активов как в банковскую сферу, так и в инвестиционные проекты в РК. Так, при сотрудничестве с РФЦА, ряд казахстанских банков получил возможность привлечь финансирование со стороны исламских финансовых институтов.

Казахстанский рынок финансовых услуг расширяется внедрением принципов исламского финансирования. Закон Республики Казахстан об организации и деятельности исламских банков и организации исламского

финансирования (Закон), принятый в феврале 2009 года, создает возможности для открытия в стране исламских банков, исламских инвестиционных фондов, а также для выпуска исламских ценных бумаг.

Сегодня происходит активное развитие рынка исламских финансовых услуг в светских странах, таких как США, Великобритания, Франция. Крупные международные банки и инвестиционные компании предлагают исламские продукты, открывают дочерние организации, деятельность которых соответствует принципам исламского финансирования.

Популярность исламского финансирования обусловлена в основном стремлением привлечь инвестиционный капитал из стран Ближнего Востока.

Кроме того, исламские финансовые организации показали устойчивость к мировому кризису ликвидности ввиду особенностей исламского финансирования.

Основными принципами исламского финансирования являются запрет начисления вознаграждения в виде процентов, равноправное участие в рисках и прибылях, обеспечение денежных потоков реальными активами, а также запрет финансирования определенных видов деятельности (таких как игорный бизнес, торговля оружием, алкогольной, табачной продукцией).

Согласно Закону исламский банк является банком второго уровня и осуществляет деятельность на основании специальной лицензии. В каждом исламском банке создается специальный Шариатский Совет, который контролирует соответствие операций банка принципам Шариата. Казахстанским законодательством предусмотрены следующие продукты исламских банков: прием инвестиционных депозитов и беспроцентных депозитов до востребования; предоставление кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения; инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды); финансирование предпринимательской деятельности с предоставлением коммерческого кредита либо путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства; агентская деятельность.

Необходимо отметить, что в связи с тем, что принципы Шариата запрещают гарантирование дохода и не участие в рисках, исламские банки не являются участниками фонда гарантирования депозитов.

По договору о коммерческом кредите исламский банк приобретает товар в свою собственность и продает его клиенту с наценкой с отсрочкой или рассрочкой платежа. При этом договор должен содержать условия о наименовании и количестве товара, цене и наценке на товар. Таким образом, соблюдаются принципы Шариата: отсутствие неопределенности при заключении сделки и запрет использования денег в качестве товара. Доходом исламского банка в данном случае является наценка на товар.

На основании договора о партнерстве исламский банк может финансировать производственную и торговую деятельность в целях получения дохода. Согласно договору банк и клиент вносят в проект денежные средства или имущество. Прибыли и убытки от проекта исламский банк и клиент несут в соответствии с предварительной договоренностью или пропорционально доле в общем имуществе. Таким образом, соблюдается принцип Шариата: разделение рисков. Доходом исламского банка в данном случае является его часть прибыли от реализации проекта.

Исламским инвестиционным фондом согласно Закону является акционерный инвестиционный фонд или закрытый паевой инвестиционный фонд, который осуществляет инвестирование с соблюдением принципов Шариата. Инвестиционная декларация исламского инвестиционного фонда согласовывается с Шариатским Советом. Для этой цели управляющая компания может привлекать услуги Шариатских Советов, что не обязывает ее создавать собственный Шариатский Совет.

Необходимо отметить, что к экспертам Шариатских Советов предъявляются высокие требования к опыту работы, знаниям Шариата и принципам исламского финансирования. При этом в мире существует ограниченный перечень уважаемых и всемирно признанных экспертов, которые одновременно входят в состав нескольких Шариатских Советов.

Так, кроме оценки перспективности проекта, при принятии инвестиционного решения для инвесторов имеет большое значение состав Шариатского Совета, который представил заключение по данному проекту.

Законом установлены следующие виды исламских ценных бумаг: акции и паи исламских инвестиционных фондов, исламские арендные сертификаты, исламские сертификаты участия. Исламские арендные сертификаты выпускаются для привлечения финансирования покупки крупных объектов, к примеру, недвижимости. Для этого создается исламская специальная финансовая компания, которая приобретает имущество на средства, полученные от размещения сертификатов. Это имущество сдается в аренду, и арендные платежи распределяются между владельцами сертификатов в качестве дивидендов.

Исламские сертификаты участия выпускаются исламской специальной финансовой компанией для финансирования нового инвестиционного проекта, уже существующего проекта или предпринимательской деятельности. Оригинатор, создатель специальной финансовой компании, участвует в проекте посредством внесения имущества и/или доверительного управления акциями специальной финансовой компании. Прибыль от реализации инвестиционного проекта распределяется между оригинатором и владельцами сертификатов.

В мировой практике исламские ценные бумаги выпускаются как юридическими лицами, так и правительствами стран для строительства инфраструктурных объектов, многофункциональных центров, налаживания производства. Часто при реализации проектов используется комбинация исламских арендных сертификатов и исламских сертификатов участия. В настоящее время согласно Закону, оригинатором исламской специальной финансовой компании может быть исламский банк, АО «НХ «КазАгро», АО «ФНБ «Самрук-Казына» и его 100% дочерние организации.

Развитие законодательной основы исламского финансирования сопровождается появлением новых участников рынка. Свою деятельность

осуществляют консалтинговая, брокерская компании, деятельность которых соответствует принципам исламского финансирования. Правительства Казахстана и Объединенных Арабских Эмиратов заключили соглашение об открытии до конца текущего года первого в Казахстане исламского банка.

В первую очередь, внедрение в Казахстане исламского финансирования расширяет спектр финансовых услуг. Кроме того, это является инструментом привлечения в Казахстан инвестиционного капитала и крупных мировых участников исламской финансовой индустрии.

Казахстан стал первым государством на пространстве СНГ и Центральной Азии, принявшим меры по внедрению исламских финансов на уровне законодательства. 12 февраля 2009 года был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования».

Законом установлено создание исламского банка в качестве банка второго уровня на основании специальной лицензии, обязательно наличие совета по принципам исламского финансирования при каждом исламском банке. Также регулируется формирование и функционирование исламских инвестиционных фондов управляющими компаниями с привлечением совета по принципам исламского финансирования.

Кроме того, согласно закону, исламские ценные бумаги могут выпускать специальные финансовые компании, создаваемые исламским банком, а также государственные холдинги «КазАгро», «Самрук-Казына», а также их стопроцентные дочерние компании.

Законом об исламских финансах предусмотрены следующие виды операций исламского банка: прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц. Предоставление исламским банком кредитов в денежной форме предусмотрено на условиях срочности,

возвратности и без взимания вознаграждения. Допустимы также формы финансирования бизнеса, как финансирование торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита и финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства. А также возможны инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды) и агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

Исламское финансирование пришло в Казахстан несколько лет назад, однако, на протяжении долгого периода оно было представлено в основном займами, привлекаемыми отечественными финансовыми организациями из-за рубежа.

Очень значимым для финансового сектора страны событием стало открытие первого в Казахстане исламского банка.

Одна из основных задач банка заключается в формировании позитивного имиджа исламского банкинга прежде всего на территории Казахстана, а также на пространстве СНГ.

В данный момент первый исламский банк не кредитует малый и средний бизнес, а также физических лиц. Да и с корпорациями сотрудничает далеко не со всеми. В центре внимания банка сейчас – государственные инфраструктурные проекты. Они могут воплощаться структурами, входящими в фонд «Самрук-Казына», или отдельными министерствами.

Кроме того, пока исламские банки не входят в Фонд гарантирования депозитов, так как философия их деятельности противоречит принципам гарантирования инвестиций. Впрочем, если когда-нибудь появится система гарантирования, отвечающая принципам шариата и будут приняты соответствующие поправки в законодательство, то банк Аль Халяль с радостью примет в этом участие, говорит топ-менеджер, в мире такой опыт имеется.

Вкладчикам из числа физлиц сейчас предлагаются два продукта – «мудароба» и «вакала».

Идет большая работа по расширению перечня потенциальных эмитентов как любых коммерческих организаций, так и Минфина. Таким образом, можно сделать вывод, что в ближайшем будущем могут появиться исламские ЦБ не только от государства, но и от частных финансовых институтов.

## ЛЕКЦИЯ 5. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В условиях перехода к рыночным отношениям особо важное значение приобретает выработка научно обоснованных принципов организации налоговой системы. Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующую совокупность правил налогообложения казахстанской налоговой системы:

- классические принципы (справедливость, равномерность, удобство, дешевизна);
- экономико-функциональные принципы, включающие стабильность, устойчивость, запрет обратной силы налоговых законов;
- стремление к универсальному налогообложению 4 классических правила);
- включение исключительно налоговых форм перераспределения доходов, однократность обложения;
- нейтральность, прозрачность и дискретность налогообложения (объект, ставки);
- равнонапряженность налогового бремени для всех субъектов налогового права;
- организационно-правовые принципы (децентрализация, единство налоговой системы).

В Налоговом кодексе Республики Казахстан закреплены следующие принципы налогообложения: принцип обязательности, определенности, справедливости и гласности. Этим перечнем принципов нельзя ограничиваться, а следует добавить, в первую очередь, принцип исключения двойного налогообложения и принцип стабильности налогового законодательства, как общепринятые и необходимые принципы построения оптимальной системы налогообложения. Обобщая теоретические подходы к выработке основных принципов формирования налоговой системы, целесообразно следовать принципам, обеспечивающим логическую взаимосвязь между общенаучными принципами, задающими общие

направления и требования к налоговым системам, принципами теории устойчивого развития, обеспечивающими бескризисное развитие налогооблагаемых объектов, и принципами собственно налогообложения.

Исходя из вышесказанного, национальная налоговая система, построенная в соответствии с требованиями общенаучных принципов, правил построения налоговых систем и принципов, отражающих специфику развития экономики республики, станет двигателем дальнейшего развития рыночных отношений. Таким образом, *сущность налоговой системы* состоит в том, что эта форма перераспределительных отношений, используемая для стимулирования развития экономики, выступает как экономический инструмент в хозяйственном механизме, выполняет ряд противоречивых, по сути, функций: фискальную, перераспределительную, контрольную и регулируемую. Выполнение этих функций реализуется в принципах организации системы полного обложения. В свою очередь, принципы организации налогообложения обеспечивают становление рыночных отношений через формирование доходов у субъектов хозяйствования на всех уровнях, создание основ для развития рыночных отношений.

Число зарегистрированных в РК налогоплательщиков растет и уже составляет более 1 млн. человек и юридических лиц, что предполагает совершенствование организации налогового администрирования. Важным элементом в налоговом администрировании является налоговый контроль, – т.е. контроль органов налоговой службы за исполнением налогового законодательства, полнотой и своевременностью перечисления обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды.

Налоговое администрирование заключается в осуществлении органами налоговой службы налогового контроля, применении способов обеспечения исполнения не выполненного в срок налогового обязательства и мер принудительного взыскания налоговой задолженности, а также оказании государственных услуг налогоплательщикам (налоговым агентам) и другим

уполномоченным государственным органам в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Налоговый контроль - государственный контроль, осуществляемый органами налоговой службы, за исполнением норм налогового законодательства Республики Казахстан, иного законодательства Республики Казахстан, контроль за исполнением которого возложен на органы налоговой службы.

Налоговый контроль осуществляется в:

- 1) форме налоговой проверки;
- 2) иных формах государственного контроля.

В рамках данных форм налогового контроля осуществляется:

- 1) учет исполнения налогового обязательства, обязанности по исчислению, удержанию и перечислению обязательных пенсионных взносов, исчислению и уплате социальных отчислений;
- 2) контроль за соблюдением порядка применения контрольно-кассовых машин;
- 3) контроль за подакцизными товарами;
- 4) контроль при трансфертном ценообразовании;
- 5) контроль за соблюдением порядка учета, хранения, оценки, дальнейшего использования и реализации имущества, обращенного (подлежащего обращению) в собственность государства;
- 6) контроль за деятельностью уполномоченных государственных и местных исполнительных органов в части исполнения задач по осуществлению функций, направленных на исполнение налогового законодательства Республики Казахстан.

В рамках иной формы государственного контроля осуществляется:

- 1) регистрация налогоплательщиков в налоговых органах;
- 2) прием налоговых форм;
- 3) камеральный контроль;
- 4) мониторинг крупных налогоплательщиков;

- 5) налоговое обследование;
- 6) контроль за учетом этилового спирта в организациях, осуществляющих производство этилового спирта;
- 7) установление соответствия заявителя квалификационным требованиям, предъявляемым к деятельности по производству и обороту этилового спирта и алкогольной продукции.

Общий порядок проведения налоговой проверки осуществляется в соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан».

Особенности порядка и сроки проведения налоговой проверки определяются настоящим Кодексом.

Уполномоченный орган разрабатывает и утверждает формы ведомственной отчетности, проверочных листов, критерии оценки степени риска, ежегодные планы проведения проверок в соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан».

Таможенные органы осуществляют в пределах своей компетенции налоговый контроль, применяют способы обеспечения не выполненного в срок налогового обязательства и меры принудительного взыскания по налогам, подлежащим уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу таможенного союза, в соответствии с настоящим Кодексом и таможенным законодательством таможенного союза и (или) таможенным законодательством Республики Казахстан.

Налоговую тайну составляют любые полученные органом налоговой службы сведения о налогоплательщике (налоговом агенте), за исключением сведений:

- 1) о сумме налогов и других обязательных платежей в бюджет, уплаченных (перечисленных) налогоплательщиком (налоговым агентом), за исключением физических лиц;

- 2) о сумме возврата налогоплательщику из бюджета превышения суммы налога на добавленную стоимость, относимого в зачет, над суммой начисленного налога;
- 3) о сумме налоговой задолженности налогоплательщика (налогового агента);
- 4) о бездействующих налогоплательщиках и налогоплательщиках, признанных лжепредприятиями на основании вступившего в законную силу приговора либо постановления суда;
- 5) о представлении налогоплательщиком налогового заявления о проведении документальной проверки в связи с ликвидацией (прекращением деятельности);
- 6) о начисленной налогоплательщику (налоговому агенту) сумме налогов и других обязательных платежей в бюджет, за исключением физических лиц, и мерах ответственности, примененных в отношении налогоплательщика (налогового агента), нарушившего налоговое законодательство Республики Казахстан;
- 7) о наличии (отсутствии) регистрации в качестве налогоплательщика нерезидента, осуществляющего деятельность через постоянное учреждение, филиал, представительство или без образования постоянного учреждения в соответствии с настоящим Кодексом;
- 8) о следующих регистрационных данных налогоплательщика (налогового агента):
  - идентификационный номер;
  - фамилия, имя, отчество (при его наличии) физического лица, руководителя юридического лица;
  - наименование индивидуального предпринимателя, юридического лица;
  - дата постановки на регистрационный учет, дата снятия с регистрационного учета, причина снятия с регистрационного учета налогоплательщика (налогового агента);
  - дата начала и окончания приостановления деятельности;

резидентство налогоплательщика;

9) о плане налоговой проверки;

10) о непредставлении налогоплательщиком (налоговым агентом) налоговой отчетности.

Сведения о налогоплательщике (налоговом агенте), являющиеся налоговой тайной, не могут быть представлены органами налоговой службы другому лицу без письменного разрешения налогоплательщика (налогового агента), если иное не установлено настоящей статьей.

Органы налоговой службы представляют сведения о налогоплательщике (налоговом агенте), составляющие налоговую тайну, без получения письменного разрешения налогоплательщика (налогового агента) в следующих случаях:

1) правоохранительным органам в пределах их компетенции, установленной законодательными актами Республики Казахстан, по запросам об исполнении лицами, совершающими налоговые правонарушения и преступления, налогового обязательства, обязанности налогового агента в порядке, установленном настоящим Кодексом, в целях преследования их по закону;

2) суду в ходе рассмотрения дел об определении налогового обязательства налогоплательщика, обязанности налогового агента по исчислению, удержанию и перечислению налогов в порядке, установленном настоящим Кодексом, или ответственности за налоговые правонарушения и преступления;

3) судебному исполнителю в пределах его компетенции, установленной законодательными актами Республики Казахстан, при исполнении исполнительных документов с санкции суда, а по исполнительным документам, выписанным на основании вступивших в законную силу судебных актов, без санкции суда.

Порядок представления таких сведений устанавливается уполномоченным органом совместно с уполномоченным государственным органом по обеспечению исполнения исполнительных документов;

4) центральному уполномоченному органу по государственному планированию.

Центральный уполномоченный орган по государственному планированию утверждает перечень должностных лиц, имеющих доступ к сведениям, составляющим налоговую тайну;

5) уполномоченному государственному органу по финансовому мониторингу.

Уполномоченный государственный орган по финансовому мониторингу утверждает перечень должностных лиц, имеющих доступ к сведениям, составляющим налоговую тайну;

6) лицу, привлеченному к проведению налоговой проверки в качестве специалиста;

7) налоговым или правоохрнительным органам других государств, международным организациям в соответствии с международными договорами (соглашениями) о взаимном сотрудничестве между налоговыми или правоохрнительными органами, одной из сторон которых является Республика Казахстан, а также договорами, заключенными Республикой Казахстан с международными организациями;

8) уполномоченному государственному органу в области охраны окружающей среды в части сведений, содержащихся в налоговой отчетности по плате за эмиссии в окружающую среду;

9) уполномоченному органу в области государственной статистики.

Уполномоченный орган в области государственной статистики утверждает перечень должностных лиц, имеющих доступ к сведениям, составляющим налоговую тайну. Перечень сведений, составляющих налоговую тайну, и порядок их представления устанавливаются уполномоченным органом совместно с уполномоченным органом в области государственной статистики.

Налоговая тайна не подлежит разглашению должностными лицами органов налоговой службы, за исключением случаев, установленных

настоящей статьей, а также должностными лицами иных государственных органов, получившими сведения о налогоплательщике (налоговом агенте) от органов налоговой службы в порядке, установленном настоящей статьей.

Должностные лица органов налоговой службы, должностные лица иных государственных органов, получившие от органов налоговой службы сведения о налогоплательщике (налоговом агенте), составляющие налоговую тайну, не вправе распространять такие сведения как в период работы в указанных органах, так и после своего увольнения.

Налоговая тайна не подлежит разглашению специалистами, привлеченными к проведению налоговой проверки, как при исполнении ими своих обязанностей при проведении налоговой проверки, так и после завершения их выполнения.

Утрата документов, содержащих сведения, составляющие налоговую тайну, либо разглашение таких сведений влекут ответственность, предусмотренную законодательными актами Республики Казахстан.

Налоговое обследование - иная форма налогового контроля, осуществляемая органами налоговой службы в рабочее время по месту нахождения, указанному в регистрационных данных налогоплательщика (налогового агента), с целью:

подтверждения фактического нахождения или отсутствия налогоплательщика (налогового агента) по месту нахождения, указанному в регистрационных данных;

вручения налогоплательщику (налоговому агенту) акта налоговой проверки в указанном случае;

вручения налогоплательщику (налоговому агенту) уведомления, предусмотренного Кодексом;

вручения налогоплательщику (налоговому агенту) решения об ограничении в распоряжении имуществом и (или) акта описи ограниченного в распоряжении имущества.

Для участия в проведении налогового обследования могут быть привлечены понятые в порядке, установленном Кодексом.

Основанием для проведения налогового обследования является:

- 1) невозможность вручения налогоплательщику (налоговому агенту) акта налоговой проверки, решения об ограничении в распоряжении имуществом и (или) акта описи ограниченного в распоряжении имущества;
- 2) возврат почтовой или иной организацией связи уведомления, предусмотренного Кодексом, направленного органом налоговой службы по почте заказным письмом с уведомлением, по причине отсутствия налогоплательщика (налогового агента) по месту нахождения.

При этом обследование по основанию, предусмотренному настоящим подпунктом, в отношении налогоплательщика (налогового агента), имеющего банковский счет, проводится по истечении пяти рабочих дней со дня возврата такого письма почтовой или иной организацией связи.

- 3) постановка налогоплательщика на регистрационный учет по налогу на добавленную стоимость в порядке, установленном Кодексом.

Налоговый орган вправе проводить налоговое обследование по месту нахождения налогоплательщика, указанному в его регистрационных данных, по основанию, предусмотренному настоящим подпунктом, не более одного раза в месяц.

По результатам налогового обследования составляется акт налогового обследования, в котором указываются:

- место, дата и время составления;
- должность, фамилия, имя и отчество (при его наличии) должностного лица органа налоговой службы, составившего акт;
- наименование органа налоговой службы;
- фамилия, имя и отчество (при его наличии), наименование и номер документа, удостоверяющего личность, адрес места жительства привлеченного понятого;

фамилия, имя и отчество (при его наличии) и (или) наименование налогоплательщика, его идентификационный номер;  
информация о результатах налогового обследования.

В случае установления в результате налогового обследования, проведенного по законному основанию, фактического отсутствия налогоплательщика по месту нахождения, указанному в регистрационных данных, орган налоговой службы направляет такому налогоплательщику уведомление о подтверждении места нахождения (отсутствия) налогоплательщика.

В течение двадцати рабочих дней с даты направления налоговым органом уведомления налогоплательщик обязан в явочном порядке представить в налоговый орган письменное пояснение о причинах отсутствия в момент налогового обследования.

В случае неисполнения налогоплательщиком требования, указанного в части первой настоящего пункта, налоговый орган приостанавливает расходные операции по банковским счетам такого налогоплательщика в соответствии с настоящим Кодексом.

Налогоплательщик в течение пяти рабочих дней со дня приостановления расходных операций по его банковским счетам обязан в явочном порядке представить в налоговый орган письменное пояснение о причинах отсутствия по месту нахождения в момент налогового обследования.

В случае неисполнения налогоплательщиком требования, установленного частью первой настоящего пункта, налоговый орган производит снятие такого налогоплательщика с регистрационного учета по налогу на добавленную стоимость в порядке, установленном настоящим Кодексом.

Совершение следующих действий должностных лиц органов налоговой службы по их требованию или требованию налогоплательщика (налогового агента) может осуществляться с участием понятых:

- 1) вручение должностным лицом органов налоговой службы уведомления по исполнению налогового обязательства, распоряжения о приостановлении расходных операций по кассе, решения об ограничении в распоряжении имуществом, акта описи имущества, извещения о проведении налоговой проверки, предписания, акта налоговой проверки и иных документов органов налоговой службы, предусмотренных настоящим Кодексом;
- 2) ограничение в распоряжении имуществом налогоплательщика (налогового агента);
- 3) обследование имущества, являющегося объектом налогообложения и (или) объектом, связанным с налогообложением, независимо от его места нахождения, проводимое на основании предписания;
- 4) проведение на основании предписания инвентаризации имущества (кроме жилых помещений) налогоплательщика (налогового агента), в том числе с применением специальных средств (фото-, аудио-, видеоаппаратуры), в порядке, установленном настоящим Кодексом;
- 5) налоговое обследование.

## ЛЕКЦИИ 6-7. ТАМОЖЕННО - ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Таможенным делом (регулированием) в Республике Казахстан признается регулирование отношений на части таможенной территории таможенного союза (территории Республики Казахстан), на которой Республика Казахстан обладает исключительной юрисдикцией, связанных с перемещением товаров через таможенную границу таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей и налогов, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами.

Таможенное регулирование в Республике Казахстан осуществляется в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза, а в части, не урегулированной таким законодательством, таможенным законодательством Республики Казахстан. Сферой таможенного дела является область государственного управления при реализации таможенного дела. Из таможенного законодательства таможенного союза заимствованы новые категории – «таможенная очистка», «взаимная административная помощь» и ряд других. Большое число отсылочных норм в Таможенном кодексе таможенного союза на нормы национального законодательства лишний раз подтверждает на наличие национальных интересов каждого государства и соответственно потенциала таможенной политики.

Под таможенной очисткой товаров понимаются совершение таможенных операций, установленных таможенным законодательством таможенного союза и Республики Казахстан, необходимых для введения товаров во внутреннее потребление, для их экспорта или для применения к товарам иной таможенной процедуры.

Под взаимной административной помощью понимаются действия таможенного органа, совершаемые по поручению таможенного органа другого государства - члена таможенного союза или совместно с ним в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и предупреждения, пресечения, расследования нарушений таможенного законодательства таможенного союза.

Произошли некоторые изменения, коснувшиеся реального упрощения таможенных процедур (таможенного администрирования) на общей таможенной и государственной границах. Ранее ежегодно, например (Россия), при экспорте и импорте товаров оформлялись порядка 160 тысяч грузовых деклараций, то с момента отмены оформления эти документы не подаются. Это прямая экономия финансовых ресурсов и времени для бизнеса. Сократились расходы в таможенной инфраструктуре: декларантов (предпринимателей) на оформление таких документов. Например, стоимость услуг таможенных брокеров в связи с декларированием товаров и оформлением грузовой таможенной декларации составляли от 10 до 20 тысяч тенге. Хранение товаров на складах временного хранения (СВХ) составляли от 3 тысяч тенге в сутки. Не надо уплачивать таможенные сборы за оформление таможенной грузовой декларации – 50 евро и 20 евро за дополнительный лист соответственно.

Также во взаимной торговле не применяются меры нетарифного регулирования, запреты и ограничения, то есть требования лицензий, разрешений, соблюдения квот. Не действуют ограничения по вывозу наличной валюты и другие формы валютного контроля.

Перемещение и продажу товаров в отношении Российской Федерации и Республики Беларусь процедурно не отличается свободой торговли внутри страны. Правда, на казахстанско-российской границе временно сохраняется не фискальный таможенный контроль (выборочный) до 1 июля 2011 года.

Благодаря единой таможенной территории между странами – членами Таможенного союза можно беспошлинно перемещать как товары

собственного производства, так и иностранные товары, выпущенные в свободное обращение.

Ранее для беспошлинного провоза требовалось подтверждение в виде сертификата происхождения, а товары третьих стран облагались пошлиной, что ограничивало потенциал взаимной торговли. По линии косвенных налогов на импорт (НДС и акцизы) налогоплательщики получили отсроченный механизм их уплаты. Все перечисленное касается взаимной торговли между Казахстаном, Беларусью и Россией.

Для других субъектов таможенных правоотношений упразднены лицензируемые виды деятельности. Ранее лицензировались таможенные склады – их было 115, свободных таможенных складов – 56, складов временного хранения (СВХ) – 200, магазинов беспошлинной торговли – 10. Все они ранее лицензировались и сборы составляли от 5 до 20 тысяч евро. В настоящее время вместо лицензирования осуществляется регистрация в таможенных органах путем подачи соответствующих документов. Если компания соответствует квалификационным требованиям, то она становится в реестр без выдачи лицензии. Увеличились также сроки временного хранения и, соответственно, подачи грузовой таможенной декларации до 4 месяцев.

Благоприятный инвестиционный климат в нашей стране в течение последних лет создавались необходимые условия для развития бизнеса, в том числе не сырьевого сектора. Планово снижалась налоговая нагрузка, применялись преференции. Ставка налога на добавленную стоимость (НДС) у нас устанавливалась в размере 20%, сейчас - 12 %, Корпоративный подоходный налог (КПН) снизился с 30 до 20 %, социальный налог – с 26 до 11%.

Сохраняются упрощенные режимы для малого бизнеса. Наши партнеры по Таможенному союзу также ослабляли налоговую нагрузку, но у нас самые низкие ставки в регионе, это имеют в виду и иностранные инвесторы, исходя из того, что рынок Казахстана теперь расширился до

границ Таможенного союза. Предпринимаются шаги и по снижению административных барьеров, все это отражается в мировых рейтингах ведения бизнеса нашей страны. Основным препятствием пока оставался объем общего рынка сбыта и с созданием Таможенного союза это устраняется.

Конечно, таможенного оформления теперь нет, но обязанность по уплате косвенных налогов (НДС и акцизов) сохраняется. Для бизнеса это означает, по сути, отсрочку в их погашении более чем на месяц (обязанность уплачивать НДС на импорт и акцизы возникает не момент пересечения границы, а на 20-е число следующего месяца). При этом ставки косвенных налогов сохранились и регулируются Налоговым кодексом, несмотря на то, что мы уже работаем в ТС. Правда, в России они 18%, в Казахстане - 12%. Порядок и сроки возврата НДС из бюджета, то порядок остался прежним, в течении 60 дней он возмещается экспортерам. Исчисление и взимание налоговых платежей - передача части администрирования от таможни дает предпринимателям определенные удобства. В свою очередь этот шаг требует от налоговых органов новых механизмов администрирования, поскольку на границе налоговики не стоят. И такие механизмы во взаимодействии с нашими партнерами разработаны: при импорте товара из России налогоплательщик на 20-й день следующего месяца обязан подать декларацию и 3 экземпляра заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, и факт его уплаты является подтверждением факта вывоза для его российского партнера. Последний получает возмещение НДС из бюджета своей страны, что гарантирует добросовестность ведения бизнеса.

В структуре внешнеторгового оборота Казахстана Россия и Беларусь имеют увеличение доли в 18,2% и 0,6% соответственно. При этом доля в импорте составила 39% и 1,7% соответственно. Доля России в экспорте товаров – 9,1%, а доля Беларуси – 0,1% от всего экспорта РК. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года наблюдается рост доли России во внешнеторговом обороте, а сам товарооборот РК с Россией вырос на 41%.

Увеличение произошло в равной степени и экспорта, и импорта в среднем по 1 миллиарду долларов. За полугодие мы стали больше экспортировать минеральных продуктов, изделий из металлов, химической продукции, есть небольшой прирост по текстилю. Из Российской Федерации, помимо сырьевого импорта, увеличился ввоз оборудования, стройматериалов, продовольствия.

Важнейшим условием функционирования Таможенного союза является единый внешний таможенный тариф. Правовой основой формирования Общего таможенного тарифа ЕврАзЭС является Соглашение об Общем таможенном тарифе государств-участников Таможенного союза от 17 февраля 2000 г. В соответствии с Мероприятиями по реализации Приоритетных направлений развития ЕврАзЭС на 2003-2006 и последующие годы в 2004 г. планировалось завершить формирование Базового перечня Общего таможенного тарифа ЕврАзЭС в рамках трех государств - Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

На внутренних границах Таможенного союза РФ, Беларуси и Казахстана с 1 июля 2011 года отменен таможенный контроль, который переносится на внешние границы Таможенного союза. Сформирована договорно-правовая база, необходимая для запуска Единого экономического пространства с 1 января 2012г., которая предоставит трем странам целый ряд преимуществ.

С 1 июля т.г. в странах Таможенного союза таможенный формат имеет несколько разное содержание. Между Россией и Беларусью все виды контроля сняты. Между Казахстаном и Россией пока сохраняется пограничный и миграционный контроль на фоне отмены транспортного, ветеринарного, фитосанитарного и санитарно-карантинного контроля.

С 1 июля 2011 года начинают действовать почти все установленные таможенные ставки для трех стран, что, конечно, не может радовать простых казахстанцев и белорусов. За основу пошлин, как известно, приняты действующие в настоящее время в России показатели. Это означает для

остальных союзников прежде всего инфляцию, а не защиту внутреннего рынка.

Тем самым, таможенную политику необходимо вывести из тени, поскольку она присутствует в формате национальных интересов каждого государства-члена таможенного союза, более того, таможенная политика самого Союза должна получить конкретные законодательные очертания и объем необходимого содержания. Таможенный союз лишь шаг к решению более глобальных задач и целей на постсоветском пространстве. Общие цели, географический фактор, степень, глубина и взаимозависимость экономических связей, ментальная близость народов и иные причины включаются в общий фактор, приводящий к интеграции наших стран. Категорию «евразийское пространство» можно рассматривать как однопорядковое по содержанию с постсоветским пространством, что достаточно приемлемо на современном этапе интеграции, с тенденцией дальнейшего изменения (расширения).

Политические, правовые и экономические предпосылки дальнейших форм интеграции на евразийском пространстве вытекают из самого факта существования Содружества Независимых Государств (СНГ) и его базовых документов. Практическое формирование союзов государств должно быть основано на комплексном подходе, решении всего спектра жизнедеятельности стран в процессе интеграции.

Экономический потенциал наших стран в отдельности можно рассматривать в контексте возможностей и потенциала единой таможенной и экономической территории ЕврАзЭС и является основой для формирования общего интеграционного интереса. Формат самого Сообщества можно рассматривать в своеобразной системе координат, где вертикальную составляющую могут (будут) представлять уровень или глубина интеграционных процессов, горизонтальную составляющую – потенциал и масштаб таких процессов в каждом государстве и в целом по интеграционному объединению. Становление единого экономического

пространства зависит от степени влияния (воздействия) интеграционного объединения на суверенитет государств.

Институциональные механизмы экономической интеграции на универсальном, межрегиональном и региональном уровнях позволяют вычлнить своеобразный маршрут движения, сделать акцент на существующих проблемах для выработки соответствующих научных рекомендаций. На наш взгляд, евразийскую интеграцию можно рассматривать в узком и широком смыслах. В широком смысле - это возможное расширение, как территориально, так и по числу членства стран азиатского региона (АТР и т.д.) в данном направлении. В нашем представлении применяется узкий смысл данной категории, что не исключает применения рекомендаций в дальнейшем.

Интеграционные объединения других регионов мира, в частности и Европейского Союза, дают основание для использования и выработки рекомендаций, положительных шагов и результатов в достижении поставленных ими целей. Создание таможенного союза в европейском формате не потребовало дополнительных усилий в создании структур и принятии отдельных для этого решений в части таможенного регулирования на заявленной изначально объединенной таможенной территории.

Важно выработать рекомендации в части обоснования категории «интеграционного интереса» с учетом формата национального интереса каждого государства в отдельности. Государственный, интеграционный и международный интересы должны совпадать по общим основаниям, содержащимся в переходе к международным стандартам и правилам в международных областях и деятельности таможен, других государственных и интеграционных структур, а также международных органов, что может дать более позитивный результат.

Таможенный союз в формате ЕврАзЭС может выполнять свои предназначение и задачи при условиях полной унификации инструментов таможенного регулирования, а также специализации на производстве тех или

иных товаров в государствах-членах, стабильности тарифов и снижение таможенных пошлин, и может функционировать даже в случае увеличения числа членов Союза в перспективе. При этом, опыт таможенных союзов, в первую очередь Европейского союза, вполне применим в части их предназначения, степени влияния региональной интеграции на международное сотрудничество в целом.

Таможенные вопросы и потребности, возникающие в интеграционном процессе, нуждаются в эффективном управлении, которые имеют организационно-правовые проблемы, для чего необходимы соответствующие механизмы их разрешения. Наличие интеграционного интереса при сохранении основ национальных интересов государств-членов Таможенного союза, форма и содержание которых зависит от объема полномочий, передаваемых наднациональным структурам.

Таможенно-тарифное регулирование (ТТР) – совокупность мер государственного администрирования (регулирования) внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в Казахстане, направленных на разрешение национальных интересов, защиту казахстанских производителей, оптимизацию структуры экспорта и импорта товаров, пополнение доходной части республиканского бюджета.

ТТР является наиболее важным и трудоемким процессом, включающим несколько взаимосвязанных операций: определение страны происхождения товаров; определение таможенной стоимости товаров; определение таможенных платежей и налогов.

ТТР включает нетарифное регулирование и меры (лицензирование, квотирование, разрешения, установление цен и др.), а также тарифное регулирование (регулирование с помощью тарифа как системы ставок таможенных пошлин).

Таможенный тариф (ТТ) – систематизированный в соответствии с ТН ВЭД перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РК (п.37 ст.7 ТК РК).

Цели таможенного тарифа:

- рационализация товарной структуры импорта товаров
- соотношение ввоза и вывоза товаров, валютных поступлений
- создание условий для изменений в структуре производства и потребления товаров
- защита экономических интересов
- обеспечение условий для интеграции Казахстана в мировую экономику.

Таможенно-тарифные меры – совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленных на регулирование ВЭД. Ввозные и вывозные таможенные пошлины – инструменты ТТР, устанавливаемые Правительством.

Таможенный тариф – нормативный документ, содержащий перечень товаров с указанием ставок таможенных пошлин, взимаемых при перемещении их через таможенную границу. К элементам таможенного тарифа относятся:

- таможенные пошлины, их виды и ставки
- система группировки товаров
- таможенная стоимость
- тарифные льготы
- тарифные преференции
- таможенные привилегии.

Таможенный тариф – наиболее распространенный инструмент государственного регулирования внешней торговли, действующий через механизм ценообразования. Протекционистская функция связана с защитой национальных производителей. Фискальная функция обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета. Таможенный тариф, влияя на внутренние цены, до определенной степени содействует развитию национального производства и экспорта. Вследствие удорожания импортных товаров на внутреннем рынке

повышается общий уровень цен на такие товары, национальные производители получают дополнительный доход, который может быть использован для инвестиций в экономику или в целях компенсации потерь от снижения экспортных цен, для повышения конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках.

Таможенный тариф как инструмент государственного регулирования внешней торговли активно используется странами для получения торгово-экономических и торгово-политических уступок от торговых партнеров, причем как встречного снижения уровня таможенного обложения тех или иных товаров, так и ослабления нетарифных ограничений импорта.

В процессе двусторонних, региональных или многосторонних переговоров получение таких уступок в значительной степени может облегчить доступ товарам национальных производителей на рынки других стран.

Таможенный тариф в ряде случаев может быть использован для развития национального экспорта путем одностороннего установления низких, а в некоторых случаях и нулевых ставок в отношении отдельных товаров, необходимых для изготовления экспортной продукции.

Многоплановость и специфика влияния таможенного тарифа на развитие внешнеторговых отношений и экономики в целом требуют от государственных органов, связанных с его разработкой, взвешенного подхода к определению уровня ставок пошлин.

При внешнем многообразии таможенных тарифов большинства стран присущи некоторые общие черты.

Прежде всего, существует определенная зависимость между уровнем развития хозяйства страны и уровнем ставок таможенных пошлин. Эта зависимость в подавляющем большинстве случаев обратно пропорциональна, т. е. чем более развито хозяйство, тем ниже уровень ставок таможенных пошлин, поскольку предприятия в высокоразвитой стране выпускают в достаточной степени конкурентоспособную продукцию и нет

особой необходимости, за некоторыми исключениями, высокими пошлинами защищать внутренний рынок от аналогичной иностранной продукции, стимулировать экспорт и пополнять доходы бюджета с помощью таможенных платежей.

Отмеченная зависимость особенно сильно проявляется при сравнении таможенных тарифов промышленно развитых и развивающихся государств. Если в первой группе государств средний уровень ставок таможенных пошлин обычно ниже 10 %, то во второй группе он составляет от 20 до 50 %. При этом на отдельные виды товаров в ряде развивающихся стран пошлины превышают 50 %, а нередко и 100 %.

В то же время необходимо отметить, что общемировой тенденцией, связанной прежде всего с интернационализацией хозяйственной деятельности, сегодня является снижение, а порой и частичная отмена таможенных пошлин в интересах увеличения и ускорения международного торгового обмена.

Устойчивой тенденцией, приобретающей все более необратимый характер, становится по той же причине создание и расширение межгосударственных региональных экономических объединений в форме таможенных союзов, зон свободной торговли, а также национальных особых экономических зон с либеральным таможенно-тарифным режимом.

Таможенный тариф классифицируется: генеральные ввозные пошлины – применяются к товарам, происходящим из стран в режиме РНБ; преференциальные; конвенционные (по соглашениям); автономные (тарифные ставки каждой страны). Тарифные ставки делятся на простые (одна колонка); сложные (две колонки в зависимости от страны происхождения).

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенной при ввозе/вывозе товаров и являющийся неотъемлемым условием. Экономические функции таможенных пошлин: фискальная;

протекционистская (защитная); преференциальная; уравнительная (для баланса).

Классификация:

По способу исчисления: адвалорные (в%); специфические (за единицу); комбинированные. По объекту взимания: импортные (ввозные); фискальные (взимаются только с тех товаров, которые не производятся); вывозные (экспортные); транзитные.

Регулирование внешнеэкономических связей осуществляется главным образом экономическими методами с помощью таможенных пошлин, а также налогов и сборов. Таможенная пошлина – вид таможенного платежа, взимаемый таможенными органами при ввозе товаров на таможенную территорию или вывозе с таможенной территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

К таможенным платежам относятся:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- 4) акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- 5) таможенные сборы.

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины устанавливаются в соответствии с международными договорами государств-членов таможенного союза и взимаются в предусмотренном порядке для взимания ввозной таможенной пошлины.

Ставки таможенных пошлин подразделяются на следующие виды:

- 1) адвалорные – установленные в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;

2) специфические – установленные в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик);

3) комбинированные - сочетающие виды.

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных настоящим Кодексом и (или) законодательством государств-членов таможенного союза.

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств-членов таможенного союза.

Размер таможенных сборов не может превышать примерной стоимости затрат таможенных органов за совершение действий, в связи с которыми установлен таможенный сбор.

Плательщики таможенных сборов, сроки уплаты таможенных сборов, порядок их исчисления, уплаты, возврата (зачета) и взыскания, а также случаи, когда таможенные сборы не подлежат уплате, определяются Кодексом и (или) законодательством государств-членов таможенного союза.

Авансовыми платежами являются денежные средства (деньги), уплаченные и не идентифицированные плательщиком в качестве конкретных видов и сумм таможенных платежей в отношении конкретных товаров, если уплата таких платежей предусмотрена законодательством государств-членов таможенного союза.

Авансовые платежи уплачиваются в валюте государства-члена таможенного союза, на территории которого эти платежи предполагается использовать в целях уплаты таможенных платежей.

Денежные средства (деньги), уплаченные в качестве авансовых платежей, являются имуществом лица, внесшего авансовые платежи, и не могут рассматриваться в качестве таможенных платежей либо денежных средств (денег) в качестве обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов

до тех пор, пока лицо не сделает распоряжение об этом таможенному органу либо таможенный орган не обратит взыскание на авансовые платежи. В качестве распоряжения лица, уплатившего авансовые платежи, рассматриваются представление им или от его имени таможенной декларации, заявления на возврат авансовых платежей либо совершение иных действий, свидетельствующих о намерении этого лица использовать свои денежные средства (деньги) в качестве таможенных платежей либо обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов.

## **ЛЕКЦИЯ 8. СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Субъектами внешнеэкономической деятельности являются юридические лица, физические лица, Республика Казахстан, иностранные государства и международные организации. В казахстанском законодательстве субъекты ВЭД могут иметь различные названия, – иностранные лица, казахстанские лица, резиденты и нерезиденты, участники внешнеэкономической и иной деятельности.

Либерализация внешнеэкономической деятельности в РК позволяет всем хозяйствующим субъектам право на осуществление внешнеторговой деятельности, в т.ч. посреднической, за исключением сделок по экспорту и импорту стратегически важных ресурсов, перечень и субъектов экспорта и импорта которых определяется Правительством РК.

Юридические лица могут осуществлять любую деятельность, не запрещенную законодательными актами или учредительными документами.

Внеэкономическая деятельность иностранных юридических лиц на территории Казахстана может осуществляться непосредственно (без создания каких-либо структур) или опосредованно (с созданием совместных или иностранных предприятий, филиалов или представительств).

Физические лица могут быть гражданами РК и иностранными гражданами. Граждане РК являются субъектами ВЭД и вправе осуществлять ее самостоятельно в соответствии с законодательством РК. В свою очередь иностранные граждане подразделяются на 2 вида, - постоянно проживающие и временно пребывающие в РК.

Иностранные граждане и лица без гражданства пользуются в РК гражданской правоспособностью наравне с гражданами РК, кроме случаев, предусмотренных законодательством РК или международными договорами. Деятельность иностранных граждан в форме внешнеторговой деятельности и инвестирования на территории РК признается внешнеэкономической при условии, что иностранный гражданин является по статусу нерезидентом.

В число субъектов можно отнести и изготовителей, покупателей и посредников. Организационно структурами являются внешнеторговые организации, торговые дома, фирмы и др. Главной целью привлечения посредников является повышение экономичности внешнеторговых операций за счет нескольких факторов:

- повышение оперативности при сбыте товаров;
- реализации товаров на более благоприятных для продавца условиях (знание конъюнктуры рынка);
- привлечение финансовых средств посредников в виде авансов, кредитов, на создание сбытовой сети;
- получения достоверной информации от посредника об оценке качества и конкурентоспособности товаров;

Предприятия, организации, акционерные общества, осуществляющие экспортно-импортные операции, могут использовать отечественных и зарубежных посредников.

С предприятиями и организациями, намеревающимися выйти за границу по осуществлению внешнеторговых операций, и отечественными посредническими внешнеторговыми организациями: экспортно-импортными объединениями, торговыми домами, фирмами, а также частными компаниями и различными дистрибьюторами могут быть заключены также договоры:

- договоры поставок, позволяющие посреднику закупить товар у поставщика и продать его, но уже от своего имени и за свой счет, получив за это соответствующие вознаграждения;
- договоры комиссии, по которым посредник заключает контракты от своего имени, но за счет экспортера или импортера, получив за эту услугу комиссионное вознаграждение;
- договоры поручения, по которым экспортеры и импортеры доверяют посреднику заключить контракты от их имени и за их счет; за что он получает вознаграждение;

- договоры на предоставление внешнеторговыми организациями услуг по исследованию рынка, расчету цен, рекламе и других с их оплатой по соответствующим расценкам.

Казахстан участвует во внешнеэкономической деятельности качестве субъекта, а также заемщика, кредитора или гаранта. Иностранные государства могут выступать как субъекты внешнеэкономической деятельности, особенности их участия, как правило, могут определяться нормами договоров.

Законом Республики Казахстан от 19 января 2001 года N 144-III «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» предусматривается развитие свободной конкуренции, предпринимательства, защита интересов потребителей и обеспечение условий для эффективного функционирования товарных рынков.

Основные понятия:

1) **взаимозаменяемый товар** - группа товаров, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам и другим параметрам таким образом, что покупатель действительно заменяет или готов заменить их друг другом в процессе потребления;

2) **государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на определенном товарном рынке**, - поименный перечень субъектов рынка, осуществляющих предпринимательскую деятельность в конкурентной сфере, доля которых на соответствующем товарном рынке превышает предельную величину, устанавливаемую ежегодно антимонопольным органом;

3) **государственное регулирование цен** - регулирование цен, осуществляемое по решению антимонопольного органа на товары (работы, услуги) субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке;

4) **конкуренция** - состязательность субъектов рынка, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров (работ, услуг) на соответствующем товарном рынке и стимулируют производство необходимых потребителю товаров (работ, услуг);

5) **монополистическая деятельность** - противоречащие настоящему Закону действия (бездействие) субъектов рынка, государственных органов, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции и (или) ущемляющие законные интересы потребителей;

6) **монопольно высокая цена** - цена, устанавливаемая субъектом рынка, занимающим доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке с целью компенсации необоснованных затрат и (или) получения дополнительного дохода в результате злоупотребления доминирующим (монопольным) положением;

7) **монопольно низкая цена** - цена товара, сознательно устанавливаемая субъектом рынка, занимающим доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, целью установления которой является ограничение конкуренции путем устранения конкурентов с товарного рынка;

8) **монопольный доход** - доход, полученный субъектом рынка в результате осуществления монополистической деятельности;

9) **предельная величина доли субъекта рынка на соответствующем товарном рынке** - показатель, являющийся основанием для включения в государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение;

10) **сговор** - согласованные действия между субъектами рынка, направленные на установление единой цены на товары (работы, услуги) либо на раздел товарного рынка, которые привели и (или) могут привести к отрицательным последствиям на товарном рынке;

11) **субъекты рынка** - физические лица, юридические лица и их филиалы и представительства, осуществляющие деятельность по производству, реализации, приобретению товаров (работ, услуг);

12) **товар (работы, услуги)** - продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена;

13) **товарный рынок** - сфера обращения товара, не имеющего заменителей или взаимозаменяемых товаров (работ, услуг), определяемая исходя из экономической, территориальной и технологической возможности покупателя приобрести товар (работу, услугу).

Задачами антимонопольного органа являются:

1) поддержка предпринимательства, развитие конкуренции на рынке товаров (работ, услуг);

2) принятие мер по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности, злоупотреблению доминирующим (монопольным) положением на товарном рынке, пресечению недобросовестной конкуренции;

3) регулирование деятельности субъектов естественной монополии;

4) регулирование и контроль за порядком оказания услуг государственными органами;

5) контроль за соблюдением антимонопольного законодательства и порядка ценообразования;

6) контроль за доминирующим (монопольным) положением субъектов рынка на товарных рынках;

7) координация деятельности государственных органов по защите интересов потребителей.

В соответствии с возложенными задачами антимонопольный орган в пределах своей компетенции выполняет следующие функции:

1) проводит анализ с целью выявления субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение, ограничивающих конкуренцию и осуществляющих монополистическую деятельность на товарном рынке;

2) осуществляет экспертизу проектов законов и иных нормативных правовых актов, касающихся функционирования товарного рынка, развития конкуренции, вопросов ценообразования и защиты интересов потребителей;

3) направляет Президенту Республики Казахстан, в Парламент и Правительство Республики Казахстан доклады о состоянии товарного рынка, конкуренции на нем, предложения о совершенствовании антимонопольного законодательства и практики его применения;

4) рассматривает в пределах своей компетенции дела о нарушениях антимонопольного законодательства и принимает решения по ним;

5) осуществляет государственный контроль за соблюдением субъектами рынка антимонопольного законодательства;

6) разрабатывает и утверждает обязательные для исполнения субъектами рынка нормативные правовые акты.

В целях поддержания и развития конкуренции антимонопольный орган:

1) изучает состояние товарного рынка, уровень конкуренции на нем и разрабатывает на этой основе меры по поддержке предпринимательства, по предупреждению, ограничению, пресечению и регулированию монополистической деятельности;

2) дает рекомендации государственным органам по проведению мероприятий, направленных на развитие товарного рынка и конкуренции на нем;

3) разрабатывает меры по созданию параллельных структур, а также разделению юридических лиц (их филиалов и представительств), занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке.

Вносит в соответствующие государственные органы обязательные к рассмотрению предложения:

1) о совершенствовании ценовой политики в сферах, где отсутствует достаточная конкуренция, а также требующих приоритетного развития, в том числе об установлении в порядке, предусмотренном законодательством

Республики Казахстан, фиксированных государственных цен (тарифов) на товары (работы, услуги) с целью недопущения монопольно высоких цен;

2) о привлечении инвесторов и создании совместных предприятий, об изменении порядка лицензирования экспортно-импортных операций и совершенствовании таможенных пошлин, включая предложения о введении обязательного лицензирования, запрещении либо приостановлении экспортно-импортных операций субъектов рынка в случае нарушения ими антимонопольного законодательства.

Антимонопольный орган в пределах своих полномочий в соответствии с Законом вправе:

1) разрабатывать и утверждать нормативные правовые акты по вопросам антимонопольного законодательства, обязательные для исполнения государственными органами и субъектами рынка;

2) устанавливать наличие доминирующего (монопольного) положения субъектов рынка;

3) давать заключения на создание субъектов рынка, если это приводит к появлению хозяйствующих субъектов, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов, а также на реорганизацию, ликвидацию субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке;

4) проводить проверки по вопросам соблюдения антимонопольного законодательства государственных органов, субъектов рынка;

5) давать государственным органам, их должностным лицам, субъектам рынка, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов, либо занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, их руководителям обязательные для исполнения предписания;

6) принимать решения о наложении штрафов на субъекты рынка и их руководителей, а также на должностных лиц государственных органов, препятствующих развитию конкуренции, исполнению предписаний

антимонопольного органа и за иные нарушения, предусмотренные настоящим Законом и другими законодательными актами;

7) обращаться в суд с исками с целью устранения нарушений антимонопольного законодательства, законодательства по защите интересов потребителей;

8) обращаться и направлять в соответствующие правоохранительные органы материалы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по признакам преступлений, связанных с нарушением антимонопольного законодательства;

9) давать разъяснения по вопросам антимонопольного законодательства;

10) вносить в государственные органы предложения об отмене или изменении принятых ими актов, нарушающих антимонопольное законодательство;

11) направлять в органы прокуратуры материалы и нормативные правовые акты, противоречащие законодательству;

12) заслушивать на заседаниях антимонопольного органа должностных лиц государственных органов, субъектов рынка, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов, либо занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке по вопросам, входящим в компетенцию антимонопольного органа;

13) осуществлять иные полномочия, предусмотренные законодательством Республики Казахстан.

Работники антимонопольного органа в пределах своей компетенции и в целях выполнения возложенных на них функций имеют право доступа в государственные органы и другие субъекты рынка.

Получать от должностных лиц государственных органов, субъектов рынка и их руководителей, физических лиц необходимую информацию, документы или их копии, письменные (устные) объяснения по поводу допущенных нарушений антимонопольного законодательства.

Субъекты рынка, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов, либо занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, их руководители, государственные органы, их должностные лица обязаны по требованию антимонопольного органа представлять достоверные документы, письменные и устные разъяснения и иную информацию, необходимую для осуществления антимонопольным органом его деятельности.

Сведения, составляющие коммерческую тайну, полученные в ходе реализации прав, установленных настоящим Законом, не подлежат разглашению.

Работники антимонопольного органа за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну,

Государственные органы обязаны:

- 1) содействовать развитию товарных рынков и конкуренции;
- 2) осуществлять целевое инвестирование тех субъектов рынка, которые развивают конкурирующую деятельность в отраслях с монопольным положением отдельных товаропроизводителей;
- 3) стимулировать деятельность параллельных производств в монополизированных отраслях;
- 4) осуществлять реорганизацию находящихся в их ведении субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке;
- 5) содействовать созданию новых предприятий с целью расширения конкуренции на товарном рынке.

Государственным органам запрещается принимать акты и (или) совершать действия, которые ограничивают хозяйственную самостоятельность, создают дискриминирующие или, напротив, благоприятствующие условия деятельности отдельным субъектам рынка,

если такие акты или действия имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции. В том числе запрещается:

1) вводить ограничения и (или) необоснованно препятствовать созданию новых субъектов рынка в какой-либо сфере деятельности, а также устанавливать запреты на осуществление отдельных видов деятельности или производство определенных видов товаров (работ, услуг), за исключением случаев, установленных законодательными актами Республики Казахстан;

2) необоснованно препятствовать осуществлению деятельности субъектов рынка в какой-либо сфере;

3) устанавливать запреты на продажу (покупку, обмен, приобретение) товаров (работ, услуг) из одной области республики в другую или иным образом ограничивать права субъектов рынка на продажу (покупку, обмен, приобретение) товаров (работ, услуг), если иное не установлено законодательными актами Республики Казахстан;

4) давать субъектам рынка указания о первоочередной поставке товаров (выполнении работ, оказании услуг) определенному кругу покупателей (заказчиков) или о приоритетном заключении договоров, если иное не предусмотрено законодательными актами Республики Казахстан;

5) создавать объединения субъектов рынка, если это ведет к возникновению их доминирующего (монопольного) положения на товарном рынке;

6) осуществлять раздел товарного рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту товаров (работ, услуг) либо по кругу продавцов или покупателей;

7) делегировать (в том числе временно) субъектам рынка полномочия, осуществление которых имеет либо может иметь своим результатом вышеуказанные нарушения, предусмотренные подпунктами 1) - 6) настоящей статьи;

8) необоснованно предоставлять отдельному субъекту рынка или нескольким субъектам рынка льготы и (или) исключительные права,

ставящие их в преимущественное положение по отношению к другим субъектам рынка.

Решения государственных органов по вопросам создания, реорганизации и ликвидации субъектов рынка в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством, подлежат согласованию с антимонопольным органом.

Запрещаются и в установленном законодательством порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) конкурирующих субъектов рынка (потенциальных конкурентов), имеющих (могущих иметь) в совокупности долю на рынке определенного товара более 35 процентов, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции, в том числе соглашения (согласованные действия), направленные на:

1) ограничение производства, изъятие из обращения товаров с целью создания или поддержания искусственного дефицита на товарном рынке, либо повышения цен, в том числе путем сговора;

2) необоснованное сокращение объемов производства или прекращение производства товаров (работ, услуг), на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии возможности их производства или поставки;

3) раздел товарного рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров (работ, услуг) либо по кругу продавцов или их покупателей (заказчиков);

4) ограничение доступа на товарный рынок (выхода с рынка) или устранение с него других субъектов рынка в качестве продавцов определенных товаров (работ, услуг) или их покупателей (заказчиков);

5) отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями;

6) установление (поддержание) единых цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок на товарном рынке, в том числе путем сговора;

7) повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах.

Запрещаются и в установленном законодательством порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) неконкурирующих субъектов рынка, один из которых занимает доминирующее (монопольное) положение, а другой является его поставщиком или покупателем (заказчиком), если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов физических и юридических лиц.

Нарушение требований, указанных в настоящей статье, является основанием для принятия мер к субъектам рынка вплоть до ликвидации по иску антимонопольного органа в судебном порядке.

Запрещаются и в установленном порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) государственного органа с другим государственным органом либо с субъектом рынка, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции, в том числе соглашения (согласованные действия), направленные на:

- 1) повышение, снижение или поддержание цен (тарифов);
- 2) раздел товарного рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров (работ, услуг) либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков);
- 3) предоставление исключительных прав отдельному субъекту рынка;
- 4) ограничение доступа на товарный рынок (выхода с рынка) или устранение с него субъектов рынка.

Доминирующим (монопольным) положением признается исключительное положение субъекта рынка на товарном рынке, оказывающее отрицательное влияние на конкуренцию, затрудняющее доступ на товарный рынок другим субъектам рынка или иным образом ограничивающее свободу их экономической деятельности.

Доминирующим (монопольным) признается положение субъекта рынка, доля которого на соответствующем товарном рынке превышает предельную величину, устанавливаемую ежегодно антимонопольным органом.

При этом не может быть признано доминирующим (монопольным) положение субъекта, доля которого на соответствующем товарном рынке не превышает 35 процентов.

Доминирующим (монопольным) также признается положение субъекта рынка, доля которого на соответствующем товарном рынке составляет менее предельной величины, ежегодно устанавливаемой антимонопольным органом, если это установлено антимонопольным органом на основании:

стабильности доли субъекта рынка на соответствующем товарном рынке;  
относительного размера долей на рынке, принадлежащих конкурентам;  
возможности вхождения на этот рынок новых субъектов рынка (конкурентов).

Порядок определения границ соответствующего товарного рынка и признание субъекта рынка занимающим доминирующее (монопольное) положение определяется центральным уполномоченным органом в области антимонопольной политики.

Если международным договором или контрактом субъекту рынка предоставляется доминирующее (монопольное) положение, данный договор или контракт должен быть согласован с антимонопольным органом.

Доминирующим (монопольным) положением также признается положение любого из нескольких субъектов рынка, если относительно них выполняются следующие условия:

совокупная доля не более чем двух субъектов рынка на определенном товарном рынке составляет 50 и более процентов;

совокупная доля не более чем трех субъектов рынка на определенном товарном рынке составляет 70 и более процентов.

Для контроля и регулирования деятельности субъектов рынка антимонопольным органом формируются и ведутся государственные реестры

субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарных рынках (далее - реестр) республики, области, городов Астаны и Алматы, города, в порядке, определяемом центральным уполномоченным органом в области антимонопольной политики.

Субъекты рынка, включенные в реестр, обязаны представлять в антимонопольный орган следующую информацию:

- 1) отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности;
- 2) сведения о продаже и (или) передаче в управление акций (долей, паев) предприятия;
- 3) информацию по монопольным видам продукции: объемы производства, отпускные цены и доходность производства.

Субъекты рынка, включенные в реестр, обязаны уведомлять антимонопольный орган о предстоящем повышении цены на монопольный товар (работу, услугу) и о причинах их повышения.

Запрещаются и признаются недействительными действия субъекта рынка, занимающего доминирующее (монопольное положение на товарном рынке, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции, злоупотребление своим доминирующим (монопольным) положением, включая такие действия, как:

- 1) установление монопольно высоких (низких) цен;
- 2) навязывание контрагенту условий, не относящихся к предмету договора, включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими субъектами рынка, согласие заключить договор лишь при внесении в него этих условий;
- 3) изъятие из обращения товаров (работ, услуг) с целью создания или поддержания дефицита на товарном рынке, либо повышения (снижения) цены;
- 4) создание препятствий входа на товарный рынок другим субъектам рынка;

5) нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования;

б) необоснованное сокращение объемов производства или прекращение производства товаров (работ, услуг), на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии возможности их производства или поставки.

В целях предотвращения возможного злоупотребления субъектами рынка доминирующим (монопольным) положением антимонопольный орган осуществляет государственный контроль за:

созданием субъектов рынка, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов;

реорганизацией субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке;

ликвидацией субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, за исключением случаев, когда ликвидация осуществляется по вступившему в законную силу решению суда.

В предусмотренных случаях государственные органы и юридические лица при реорганизации, ликвидации субъектов рынка вносят в антимонопольный орган, помимо документов, представляемых в регистрирующий орган в соответствии с законодательством Республики Казахстан, ходатайство о даче согласия на создание субъектов рынка, доля которых на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов, реорганизацию, ликвидацию субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, сведения об основных видах деятельности и объемах производимых и реализуемых на соответствующих товарных рынках товарах (работах, услугах).

Перечень документов, порядок их представления и рассмотрения определяется центральным исполнительным органом в области антимонопольной политики.

Антимонопольный орган не позднее 30 дней со дня получения необходимых документов сообщает заявителю в письменной форме о принятом решении.

Антимонопольный орган вправе отклонить ходатайство, если его удовлетворение может привести к возникновению или усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка и (или) ограничению конкуренции либо при рассмотрении представленных документов обнаружено, что содержащаяся в них информация, имеющая значение для принятия решения, является недостоверной.

Антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство в случае выполнения требований, направленных на обеспечение конкуренции. При этом указанные требования, а также сроки их исполнения должны содержаться в решении антимонопольного органа о согласии на осуществление действий, предусмотренных пунктом 1 настоящей статьи.

Антимонопольный орган должен быть уведомлен субъектом рынка в случае приобретения полностью или частично активов другого субъекта рынка, если это может привести к появлению хозяйствующего субъекта, доля которого на соответствующем товарном рынке будет превышать тридцать пять процентов.

Если антимонопольный орган после предварительного изучения информации придет к выводу, что создание, слияние, присоединение субъекта рынка, о котором его уведомили, может привести к ограничению конкуренции, он принимает решение о дополнительной проверке соответствия создания, слияния, присоединения субъекта рынка требованиям антимонопольного законодательства.

Указанное решение направляется заявителю в 15-дневный срок со дня получения антимонопольным органом заявления об уведомлении.

Окончательное решение принимается антимонопольным органом в предусмотренные сроки, о чем сообщается заявителю в письменной форме.

В случаях, если создание, слияние, присоединение субъекта рынка могут привести к ограничению конкуренции, учредители субъекта рынка, лица или государственные органы, принявшие решение о создании, слиянии, присоединении, обязаны по требованию антимонопольного органа принять меры по восстановлению необходимых условий конкуренции.

В предусмотренных случаях лица или государственные органы, принимающие решения о создании, слиянии, присоединении, вправе до принятия таких решений запросить согласие антимонопольного органа, который обязан рассмотреть соответствующие ходатайства в установленном порядке.

В предусмотренных случаях государственная регистрация субъектов рынка, а также внесение записи об исключении из единого государственного регистра юридических лиц осуществляется регистрирующим органом только с предварительного согласия антимонопольного органа.

Государственная регистрация субъектов рынка и их объединений, созданных или реорганизованных без предварительного согласия антимонопольного органа, может быть признана в судебном порядке недействительной по иску антимонопольного органа.

Создание, слияние, присоединение субъектов рынка с нарушением порядка, установленного пунктом 4 настоящей статьи, приводящие к возникновению или усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка и (или) ограничению конкуренции, неисполнение требований антимонопольного органа, предъявленных в соответствии с пунктом 6 настоящей статьи, являются основанием для признания государственной регистрации недействительной в судебном порядке по иску антимонопольного органа.

С предварительного согласия антимонопольного органа на основании ходатайства физического или юридического лица осуществляются:

1) приобретение лицом (группой лиц) акций (долей, паев) с правом голоса в уставном капитале субъекта рынка, занимающего доминирующее

(монопольное) положение на соответствующем товарном рынке, при котором такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем 20 процентами указанных акций (долей, паев). Данное требование не распространяется на учредителей субъекта рынка при его образовании;

2) получение в собственность или пользование одним субъектом рынка (группой лиц) основных производственных средств или нематериальных активов другого субъекта рынка, если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки, превышает 10 процентов балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов субъекта рынка, отчуждающего имущество;

3) приобретение лицом (группой лиц) прав, позволяющих определять условия ведения субъектом рынка его предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа.

Предварительное согласие на осуществление указанных сделок требуется в случаях, если суммарная балансовая стоимость активов указанных лиц превышает 100000-кратный размер месячного расчетного показателя или одним из них является субъект рынка, внесенный в реестр, либо приобретателем является группа лиц, контролирующая деятельность субъектов рынка, указанных в данном пункте.

Для совершения указанных сделок физические или юридические лица обязаны представить в антимонопольный орган ходатайство о даче согласия на их совершение и сообщить информацию, необходимую для вынесения решения в соответствии с перечнем информации, утверждаемым антимонопольным органом.

Государственный контроль за совершением сделок, предусмотренных настоящей статьей, осуществляется антимонопольным органом в предусмотренном порядке.

Антимонопольный орган вправе отклонить ходатайство, если его удовлетворение может привести к усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка (группы лиц) и (или)

ограничению конкуренции, а также в случае представления недостоверной информации, имеющей значение для принятия решения. Антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство в случае выполнения требований, направленных на обеспечение конкуренции. При этом указанные требования, а также сроки их исполнения должны содержаться в решении антимонопольного органа о согласии на осуществление предусмотренных действий.

Если указанные сделки совершаются лицами, суммарная балансовая стоимость активов которых превышает 50000-кратный размер месячного расчетного показателя, то эти лица обязаны уведомить антимонопольный орган в 15-дневный срок после совершения сделок.

В случае участия физического лица в исполнительном органе, совете директоров (наблюдательном совете) двух и более субъектов рынка, суммарная балансовая стоимость активов которых превышает 50000-кратный размер месячного расчетного показателя, или субъекта рынка, внесенного в реестр по одной и той же товарной группе либо внесенного в реестр по группам товаров различных стадий одного и того же производственно-сбытового процесса, необходимо уведомление антимонопольного органа этим лицом в 15-дневный срок после вхождения (избрания) в указанные органы или советы. При уведомлении антимонопольного органа заявитель представляет ему наряду с заявлением информацию.

Если антимонопольный орган после предварительного изучения информации придет к выводу, что совершение сделки, о которой его уведомили, может привести к возникновению или усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка (группы лиц) и (или) ограничению конкуренции, он принимает решение о дополнительной проверке соответствия указанной сделки требованиям антимонопольного законодательства. Указанное решение направляется заявителю в 15-дневный срок со дня получения антимонопольным органом заявления об уведомлении.

Окончательное решение принимается антимонопольным органом в предусмотренные сроки, о чем заявителю сообщается в письменной форме.

В случаях, если предусмотренные пунктом 5 настоящей статьи действия могут привести к возникновению или усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка и (или) ограничению конкуренции, лица, осуществляющие указанные действия, обязаны по требованию антимонопольного органа в установленные им сроки принять меры по восстановлению необходимых условий конкуренции.

В предусмотренных случаях лица вправе предварительно запросить согласие на совершение указанных действий у антимонопольного органа, который обязан рассмотреть соответствующие заявления в установленном порядке.

Сделки, совершенные в нарушение установленного порядка, приводящие к возникновению или усилению доминирующего (монопольного) положения субъекта рынка и (или) ограничению конкуренции, могут быть признаны недействительными в судебном порядке по иску антимонопольного органа.

Неисполнение предписания и решения антимонопольного органа является основанием обращения в суд для признания сделки недействительной по иску антимонопольного органа.

Нарушение требований настоящей статьи в части получения согласия (уведомления) антимонопольного органа на совершение сделок является основанием для наложения штрафных санкций в соответствии с законодательными актами.

В случае, когда субъекты рынка, занимающие доминирующее (монопольное) положение, совершили два или более нарушения антимонопольного законодательства в течение календарного года, направленные на ограничение конкуренции, антимонопольный орган вправе обратиться с иском в суд об их принудительном разделении или выделении из их состава одного или нескольких юридических лиц на базе структурных подразделений, если это ведет к развитию конкуренции.

Принудительное разделение, выделение субъекта рынка могут производиться при наличии совокупности следующих условий:

1) возможности организационного и территориального обособления его структурных подразделений;

2) отсутствия между его структурными подразделениями тесной технологической взаимосвязи (в частности, если объем потребляемых субъектом рынка товаров (работ, услуг) его структурного подразделения не превышает 30 процентов общего объема производимых этим структурным подразделением товаров (работ, услуг);

3) возможности выделенного в результате реорганизации юридического лица самостоятельно работать на рынке определенного товара.

Решение о принудительном разделении, выделении субъекта рынка подлежит исполнению собственником или органом, уполномоченным им, с учетом требований, предусмотренных в указанном решении, и в определенный в нем срок, который не может быть менее шести месяцев.

При невозможности или нецелесообразности разделения, выделения субъекта рынка, являющегося монополистом на рынке или занимающего на нем доминирующее (монопольное) положение, к нему принимаются иные меры антимонопольного воздействия, включая установление фиксированных цен.

В случае, если доминирующее (монопольное) положение субъекта рынка возникло в результате организации выпуска товаров (работ, услуг), не имеющих аналогов на товарном рынке, решение о принудительном разделении, выделении может быть принято не ранее одного года с момента возникновения данного доминирующего (монопольного) положения.

Решение о введении государственного регулирования цен на товары (работы, услуги) субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке, принимается антимонопольным органом в соответствии с правилами, утверждаемыми Правительством Республики Казахстан.

В случае нарушения антимонопольного законодательства субъекты рынка (их руководители), государственные органы (их должностные лица) в соответствии с предписаниями, решениями антимонопольного органа обязаны прекратить нарушение, в том числе:

- 1) выполнить предписание, решение антимонопольного органа в установленный им срок;
- 2) возместить причиненный ущерб;
- 3) перечислить в бюджет монопольный доход, полученный в результате нарушения антимонопольного законодательства;
- 4) прекратить нарушения настоящего Закона и (или) устранить их последствия;
- 5) восстановить положение, существовавшее до допущенного нарушения, или совершить иные действия, указанные в предписании, в решении;
- 6) отменить акты, признанные антимонопольным органом не соответствующими антимонопольному законодательству;
- 7) расторгнуть договор или внести в него изменения;
- 8) заключить договор с другим субъектом рынка;
- 9) осуществить реорганизацию в форме разделения или выделения с соблюдением установленных условий и сроков;
- 10) выполнить иные действия, предусмотренные предписанием, решением.

В случае нарушения антимонопольного законодательства антимонопольный орган вправе в административном порядке налагать штрафы в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

Лица, виновные в нарушениях антимонопольного законодательства, несут ответственность в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан.

Субъекты рынка несут ответственность в виде штрафа за следующие правонарушения:

- 1) неисполнение в срок предписания, решения антимонопольного органа;

2) совершение действий (бездействие) в нарушение предусмотренного порядка;

3) неисполнение законных требований антимонопольного органа, предъявляемых в соответствии с Законом;

4) непредставление в срок по требованию антимонопольного органа документов либо иной информации, подлежащих представлению в соответствии с Законом;

5) представление антимонопольному органу недостоверных сведений;

6) нарушение установленного порядка представления информации на основании предусмотренных ходатайств и уведомлений.

Взыскание предусмотренных штрафов осуществляется по решению антимонопольного органа в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Руководители субъектов рынка, должностные лица государственных органов, юридических лиц (их филиалов и представительств) несут административную ответственность за следующие правонарушения:

1) неисполнение в срок предписания, решения антимонопольного органа;

2) непредставление в срок по требованию антимонопольного органа документов либо иной информации, необходимых для осуществления его деятельности;

3) воспрепятствование выполнению работниками антимонопольного органа возложенных на них обязанностей.

Должностные лица государственных органов, зарегистрировавшие без согласия антимонопольного органа субъект рынка в предусмотренных случаях несут административную ответственность в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан.

Индивидуальные предприниматели несут административную ответственность за следующие правонарушения:

1) непредставление в срок по требованию антимонопольного органа документов либо иной информации, необходимых для осуществления его деятельности;

2) совершение действий (бездействия), нарушающих предусмотренный порядок;

3) неисполнение законных требований антимонопольного органа, предъявляемых в соответствии с Законом.

Взыскание предусмотренных штрафов осуществляется по решению антимонопольного органа в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан.

Антимонопольный орган рассматривает факты нарушения антимонопольного законодательства и принимает по ним предписания и решения в пределах своей компетенции.

Основаниями для проверки фактов о нарушении антимонопольного законодательства являются:

анализ товарных рынков;

заявление физических, юридических и других заинтересованных лиц;

информация государственных органов;

сообщения правоохранительных органов;

обращения общественных организаций;

сообщения средств массовой информации;

совместные проверки с другими государственными органами;

собственная инициатива антимонопольного органа.

Заявления подаются в антимонопольный орган в письменной форме с приложением документов, свидетельствующих о фактах нарушения антимонопольного законодательства.

Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства осуществляется антимонопольным органом в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан.

Предписание и решение антимонопольного органа подлежат исполнению в установленный в нем срок. Неисполнение в срок указанного предписания и решения влечет за собой последствия, предусмотренные настоящим Законом и законодательством Республики Казахстан.

В случае неисполнения предписания и решения о восстановлении положения, существовавшего до нарушения, антимонопольный орган вправе обратиться в суд с заявлением о понуждении восстановить положение, существовавшее до нарушения.

В случае неисполнения предписания и решения об отмене полностью или частично противоречащего антимонопольному законодательству акта антимонопольный орган вправе обратиться в суд с иском о признании акта недействительным полностью или частично.

При неисполнении предписания и решения об изменении или расторжении противоречащего антимонопольному законодательству договора либо о заключении договора с другим субъектом рынка антимонопольный орган вправе обратиться в суд с иском о признании договора недействительным полностью или частично либо о понуждении к заключению договора.

В случае неисполнения предписания и решения о перечислении в бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, антимонопольный орган вправе предъявить в суд иск о взыскании в бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства.

При уклонении от уплаты штрафа в установленный срок или неуплате штрафа в полном размере антимонопольный орган вправе обратиться в суд с заявлением о взыскании суммы штрафа, а также пени в размере 1 процента от суммы штрафа или его неуплаченной части за каждый день просрочки.

Суммы штрафов, взысканные антимонопольным органом с виновного лица, уплачиваются в республиканский бюджет из его личных средств.

Уплата штрафа не освобождает от обязанности исполнить предписание и решение антимонопольного органа или совершить иные действия, предусмотренные антимонопольным законодательством.

В случае неисполнения предписания и решения антимонопольный орган вправе обратиться в суд для принудительного исполнения своего предписания и решения.

Государственные органы (их должностные лица), субъекты рынка (их руководители) вправе обратиться в суд с заявлением о признании недействительным полностью или частично предписания и решения антимонопольного органа либо об отмене или изменении решения о наложении административного взыскания.

Подача заявления приостанавливает исполнение предписания и решения антимонопольного органа на время его рассмотрения в суде до вступления решения суда в законную силу.

Предписание и решение антимонопольного органа могут быть обжалованы в течение 6 месяцев со дня его вынесения, за исключением требований, на которые исковая давность не распространяется.

Принят Закон РК от 21 июля 2011 года № 469-IV ЗРК «О специальных экономических зонах».

Основные понятия:

- 1) специальная экономическая зона – часть территории Республики Казахстан с точно обозначенными границами, на которой действует специальный правовой режим специальной экономической зоны для осуществления приоритетных видов деятельности;
- 2) орган управления специальной экономической зоны – управляющая компания или государственное учреждение местного исполнительного органа столицы;
- 3) единый реестр участников специальной экономической зоны – реестр участников всех специальных экономических зон, созданных на территории Республики Казахстан, ведение которого осуществляется уполномоченным

органом;

4) специальный правовой режим специальной экономической зоны – совокупность условий функционирования специальной экономической зоны в соответствии с настоящим Законом, налоговым, таможенным, земельным законодательством Республики Казахстан, законодательством Республики Казахстан о занятости населения;

5) участник специальной экономической зоны – юридическое лицо, осуществляющее на территории специальной экономической зоны приоритетные виды деятельности и включенное в единый реестр участников специальной экономической зоны;

6) управляющая компания – юридическое лицо, создаваемое в соответствии с настоящим Законом в организационно-правовой форме акционерного общества для обеспечения функционирования специальной экономической зоны;

7) принцип "одного окна" – форма предоставления государственных услуг на территории специальной экономической зоны, предусматривающая минимизацию участия заявителей в сборе и подготовке документов и ограничение их непосредственного контакта с субъектами оказания государственных услуг;

8) объекты инфраструктуры – объекты недвижимости, входящие в состав объектов производства и передачи тепловой и электрической энергии, водоснабжения и газоснабжения, канализации, транспортных коммуникаций, услуг связи и иных объектов в соответствии с технико-экономическим обоснованием создания специальной экономической зоны и утвержденным генеральным планом;

9) договор об осуществлении деятельности в качестве участника специальной экономической зоны (далее – договор об осуществлении деятельности) – договор, заключаемый между участником или несколькими участниками специальной экономической зоны и органом управления специальной экономической зоны, устанавливающий виды деятельности

участника или участников специальной экономической зоны на территории специальной экономической зоны, условия осуществления такой деятельности, права, обязанности и ответственность сторон;

10) приоритетные виды деятельности – виды деятельности, соответствующие целям создания специальной экономической зоны, на которые распространяется специальный правовой режим специальной экономической зоны;

11) вспомогательные виды деятельности – виды деятельности, необходимые для обеспечения деятельности участников специальной экономической зоны, осуществляемые лицами, не являющимися участниками специальной экономической зоны, на ее территории;

12) лица, осуществляющие вспомогательные виды деятельности, – индивидуальные предприниматели или юридические лица, на которых не распространяется специальный правовой режим специальной экономической зоны, осуществляющие на территории специальной экономической зоны вспомогательные виды деятельности в соответствии с настоящим Законом;

13) критический уровень недостижения целевых индикаторов – объем экономических, технических, социальных и (или) иных показателей функционирования специальной экономической зоны, недостижение которых не позволяет реализовать основные цели создания специальной экономической зоны;

14) заявитель – лицо, подающее в орган управления специальной экономической зоны заявку на осуществление приоритетных или вспомогательных видов деятельности;

15) экспертный совет – межведомственный консультативно-совещательный орган при уполномоченном органе, создаваемый Премьер-Министром Республики Казахстан для рассмотрения вопроса целесообразности создания или упразднения специальной экономической зоны;

16) уполномоченный орган – центральный исполнительный орган, осуществляющий государственное регулирование в сфере создания,

функционирования и упразднения специальных экономических зон.

Цели создания специальной экономической зоны  
Специальная экономическая зона создается в целях ускоренного развития современных высокопроизводительных, конкурентоспособных производств, привлечения инвестиций, новых технологий в отрасли экономики и регионы, а также повышения занятости населения.

К компетенции Правительства Республики Казахстан относятся:

- 1) разработка основных направлений государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;
- 2) утверждение нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность специальных экономических зон;
- 3) определение уполномоченного органа;
- 4) внесение представления Президенту Республики Казахстан о создании или упразднении специальной экономической зоны;
- 5) принятие решения о создании управляющей компании;
- 6) участие в управляющей компании;
- 7) утверждение положения об экспертном совете;
- 8) утверждение типовых договоров об осуществлении деятельности;
- 9) выполнение иных функций, возложенных на него Конституцией, настоящим Законом, иными законами Республики Казахстан и актами Президента Республики Казахстан.

К компетенции уполномоченного органа относятся:

- 1) реализация государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;
- 2) осуществление координации деятельности государственных органов и управляющих компаний в сфере создания, функционирования и упразднения специальных экономических зон, за исключением специальной экономической зоны "Астана – новый город";
- 3) разработка нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность специальных экономических зон;

- 4) разработка и утверждение формы заявки и анкеты для регистрации в качестве участника специальной экономической зоны;
- 5) разработка типовых договоров об осуществлении деятельности;
- 6) привлечение участников специальной экономической зоны для участия в деятельности специальной экономической зоны, за исключением специальной экономической зоны "Астана – новый город";
- 7) ведение единого реестра участников специальной экономической зоны на основании сведений, представляемых органами управления специальной экономической зоны;
- 8) утверждение требований к технико-экономическому обоснованию создаваемой специальной экономической зоны;
- 9) внесение в Правительство Республики Казахстан предложения о создании или упразднении специальной экономической зоны;
- 10) определение порядка и периодичности представления органом управления специальной экономической зоны отчетности;
- 11) осуществление мониторинга за выполнением условий договоров об осуществлении деятельности, а также анализ данных мониторинга;
- 12) предоставление на ежегодной основе в Администрацию Президента Республики Казахстан и Правительство Республики Казахстан аналитической информации о результатах деятельности специальных экономических зон;
- 13) осуществление иных полномочий, предусмотренных настоящим Законом, иными законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан.

К компетенции местных исполнительных органов области, города республиканского значения, столицы относятся:

- 1) реализация государственной политики в сфере функционирования специальных экономических зон;
- 2) внесение в уполномоченный орган предложения о создании специальной экономической зоны;

- 3) участие в управляющей компании в порядке, установленном настоящим Законом;
- 4) предоставление земельного участка для размещения специальной экономической зоны в порядке, установленном земельным законодательством Республики Казахстан, и заключение с управляющей компанией договоров аренды земельного участка и объектов инфраструктуры, построенных за счет бюджетных средств;\
- 5) осуществление в интересах местного государственного управления иных полномочий, возлагаемых на местные исполнительные органы законодательством Республики Казахстан.

К компетенции местного исполнительного органа столицы дополнительно относятся:

- 1) обеспечение взаимодействия государственных органов и органа управления специальной экономической зоны в сфере функционирования и упразднения специальной экономической зоны столицы;
- 2) привлечение участников специальной экономической зоны "Астана – новый город";
- 3) ведение учета участников специальной экономической зоны "Астана – новый город".

Предложение о создании специальной экономической зоны вносится в уполномоченный орган центральными или местными исполнительными органами, юридическими лицами, заинтересованными в создании специальной экономической зоны, с представлением концепции создания специальной экономической зоны, оформленной в соответствии с требованиями, утвержденными Правительством Республики Казахстан. Предложение может быть подано совместно несколькими юридическими лицами.

Концепция создания специальной экономической зоны должна предусматривать цели создания, место расположения, приоритетные виды деятельности, информацию о потенциальных участниках специальной

экономической зоны, анализ текущей экономической ситуации соответствующего региона и прогнозируемый эффект на экономику от создания специальной экономической зоны.

Вопрос о целесообразности создания либо об отклонении предложения о создании специальной экономической зоны рассматривается уполномоченным органом в течение тридцати рабочих дней со дня внесения такого предложения.

Предложение о создании специальной экономической зоны должно быть направлено уполномоченным органом на рассмотрение экспертного совета в течение десяти рабочих дней со дня его внесения, который создается с момента внесения предложения о создании специальной экономической зоны в уполномоченный орган.

Состав экспертного совета утверждается с учетом особенности вида деятельности создаваемой специальной экономической зоны. Экспертный совет готовит заключение в срок не позднее двадцати рабочих дней со дня внесения предложения о создании специальной экономической зоны уполномоченным органом.

Уполномоченный орган в течение трех рабочих дней со дня принятия соответствующего решения уведомляет лицо, внесшее предложение о создании специальной экономической зоны, с обоснованием принятия такого решения.

4. Уполномоченный орган отклоняет предложение о создании специальной экономической зоны в случаях:

- 1) нецелесообразности создания специальной экономической зоны;
- 2) несоответствия предложения о создании специальной экономической зоны приоритетам государственной экономической политики;
- 3) неполноты или недостоверности представленных материалов;
- 4) несоответствия предложения требованиям в области охраны окружающей среды;
- 5) необходимости защиты особо охраняемых природных территорий, жизни

и здоровья людей, угрозы уничтожения и порчи объектов историко-культурного наследия и обеспечения национальной безопасности страны.

Отклонение предложения о создании специальной экономической зоны не является препятствием для последующего обращения с предложением о создании специальной экономической зоны.

В течение шести месяцев с даты получения уведомления о целесообразности создания специальной экономической зоны лица, внесшие предложение о создании специальной экономической зоны, обеспечивают подготовку технико-экономического обоснования создаваемой специальной экономической зоны с оценкой воздействия на окружающую среду. Подготовленное технико-экономическое обоснование должно содержать предполагаемые финансово-экономические, социальные последствия, обоснование, целесообразность и оценку результата создания специальной экономической зоны.

Технико-экономическое обоснование должно соответствовать следующим критериям:

- 1) целесообразность – соответствие мероприятий, предусмотренных в технико-экономическом обосновании, стратегическим документам;
- 2) обоснованность – наличие доказательств, подтвержденных расчетами, объема финансирования на реализацию мероприятий в разрезе каждого компонента;
- 3) результативность – наличие доказательств, подтвержденных расчетами, возможности достижения прямого и конечного результатов.

В случае внесения предложения о создании специальной экономической зоны центральными или местными исполнительными органами выделение бюджетных средств на разработку технико-экономического обоснования осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством Республики Казахстан.

Уполномоченный орган направляет технико-экономическое обоснование создаваемой специальной экономической зоны в

заинтересованные государственные органы для проведения соответствующих экспертиз в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Инвесторы могут проводить независимые экспертизы технико-экономического обоснования.

Проведение экспертиз технико-экономического обоснования создаваемой специальной экономической зоны государственными органами должно быть завершено в течение не более сорока пяти календарных дней со дня передачи технико-экономического обоснования в уполномоченный орган.

В течение шестидесяти календарных дней после получения заключения экспертиз технико-экономического обоснования уполномоченный орган вносит в Правительство Республики Казахстан предложение о создании специальной экономической зоны с приложением концепции соответствующего технико-экономического обоснования создания специальной экономической зоны с оценкой воздействия на окружающую среду, заключения экспертного совета.

Решение о создании специальной экономической зоны и приоритетных видах деятельности, соответствующих целям создаваемой специальной экономической зоны, принимается Президентом Республики Казахстан по представлению Правительства Республики Казахстан.

Положение о специальной экономической зоне, целевые индикаторы функционирования соответствующей специальной экономической зоны, критический уровень недостижения целевых индикаторов утверждаются Президентом Республики Казахстан.

Специальная экономическая зона создается на срок до двадцати пяти лет.

Специальные экономические зоны создаются на земельных участках, находящихся в государственной собственности и не предоставленных в землепользование, либо на земельных участках, принудительно отчужденных у собственников земельных участков и землепользователей для

государственных нужд в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан.

Земельные участки, на которых создается специальная экономическая зона, предназначенные для осуществления приоритетных видов деятельности, предоставляются во временное возмездное землепользование (аренду) участнику специальной экономической зоны в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан на срок создания специальной экономической зоны.

Земельные участки, на которых создается специальная экономическая зона, предназначенные под строительство объектов инфраструктуры, а также для осуществления вспомогательных видов деятельности, предоставляются во временное возмездное землепользование (аренду) управляющей компании в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан на срок создания специальной экономической зоны.

Управляющая компания вправе передавать лицам, осуществляющим вспомогательные виды деятельности, земельные участки, указанные в части второй настоящего пункта, во вторичное землепользование (субаренду) в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан. В аренду управляющей компании также могут передаваться объекты инфраструктуры, созданные полностью или частично за счет бюджетных средств на земельных участках, переданных во временное возмездное землепользование (аренду).

Лицам, осуществляющим вспомогательные виды деятельности, управляющей компанией могут передаваться объекты инфраструктуры, созданные полностью или частично за счет бюджетных средств, на земельных участках, переданных во вторичное землепользование (субаренду).

Земельные участки, на которых создается специальная экономическая зона, должны быть обеспечены объектами инфраструктуры за счет бюджетных средств и (или) иных не запрещенных законодательством

Республики Казахстан источников в соответствии с технико-экономическим обоснованием специальной экономической зоны.

Порядок финансирования строительства или реконструкции объектов инфраструктуры за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством Республики Казахстан.

Участники специальной экономической зоны или лица, осуществляющие вспомогательные виды деятельности, вправе осуществлять за счет собственных средств строительство необходимых им объектов инфраструктуры на территории земельного участка, переданного им во временное возмездное землепользование (аренду) или во вторичное землепользование (субаренду).

Данные положения не распространяются на земельные участки, находящиеся в частной собственности участников специальных экономических зон, созданных до введения в действие настоящего Закона.

На территории специальных экономических зон при предоставлении государственных услуг применяется принцип "одного окна", обеспечивающий:

- 1) своевременное и качественное предоставление государственных услуг;
- 2) оказание информационной помощи по предоставляемым государственным услугам.

Предоставление государственных услуг по принципу "одного окна" осуществляется на территории специальной экономической зоны центрами обслуживания населения в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Центры обслуживания населения на территории специальной экономической зоны обеспечиваются необходимыми объектами инфраструктуры для размещения и функционирования.

Заявитель, подающий заявку на осуществление деятельности в качестве участника специальной экономической зоны, должен обладать денежными средствами, иным имуществом, не изъятым из оборота, в

размере, соответствующем технико-экономическому обоснованию.

Данное требование не распространяется на заявителя, подающего заявку на осуществление деятельности в качестве лица, осуществляющего вспомогательный вид деятельности.

Деятельность заявителя должна соответствовать целям и видам деятельности, осуществляемым на территории специальной экономической зоны.

К заявителям не относятся:

- 1) недропользователи;
- 2) организации, производящие подакцизные товары, за исключением организаций, осуществляющих производство, сборку (комплектацию) подакцизных предусмотренных Налоговым кодексом товаров;
- 3) организации, применяющие специальные налоговые режимы;
- 4) организации, применившие инвестиционные налоговые преференции;
- 5) организаторы игорного бизнеса.

Деятельность участника специальной экономической зоны осуществляется в соответствии с договором об осуществлении деятельности.

К заявке прилагаются следующие документы на бумажном и (или) электронном носителе:

- 1) анкета заявителя по форме, утверждаемой уполномоченным органом;
- 2) нотариально засвидетельствованная копия свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации) юридического лица;
- 3) нотариально засвидетельствованная копия документа, удостоверяющего личность первого руководителя заявителя;
- 4) нотариально засвидетельствованная копия свидетельства налогоплательщика – до 1 января 2012 года или нотариально засвидетельствованная копия документа с идентификационным номером – с 1 января 2012 года;
- 5) нотариально засвидетельствованная копия устава юридического лица;

- 6) нотариально засвидетельствованная копия решения высшего органа юридического лица об осуществлении деятельности на территории специальной экономической зоны;
- 7) копия финансовой отчетности на последнюю отчетную дату, подписанная первым руководителем заявителя или лицом, его замещающим, а также главным бухгалтером (бухгалтером);
- 8) технико-экономическое обоснование проекта, отвечающее требованиям, установленным уполномоченным органом;
- 9) выписка обслуживающего банка о движении денег по банковским счетам заявителя (об отсутствии картотеки) и кредитный отчет из кредитного бюро, содержащий сведения о полной или частичной информации, имеющейся в кредитной истории;
- 10) справка с органа налоговой службы по месту регистрационного учета о наличии или отсутствии задолженности по налогам и другим обязательным платежам в бюджет.

В случае если юридическое лицо на момент подачи документов не является резидентом Республики Казахстан и не зарегистрировано в качестве налогоплательщика Республики Казахстан, то представляется копия справки об отсутствии государственной регистрации в качестве налогоплательщика в органах налоговой службы Республики Казахстан.

Иностранные юридические лица представляют легализованные указанные документы, легализованную выписку из торгового реестра или другой легализованный документ, удостоверяющий, что иностранное юридическое лицо является юридическим лицом по законодательству иностранного государства, с нотариально засвидетельствованным переводом на казахский и русский языки.

При представлении заявителем заявки орган управления специальной экономической зоны:

- 1) регистрирует заявку в журнале регистрации заявок в день ее подачи;
- 2) проверяет полноту пакета представленных документов;

3) возвращает заявку без рассмотрения в день ее подачи в случае несоответствия предоставленных документов установленному перечню. Возвращение заявки не лишает заявителя права обратиться в орган управления специальной экономической зоны с повторной заявкой после устранения допущенных недостатков.

Орган управления специальной экономической зоны отказывает заявителю в заключении договора об осуществлении деятельности в случае несоответствия заявленного вида деятельности приоритетным видам деятельности.

При соответствии заявленного вида деятельности приоритетным видам деятельности орган управления специальной экономической зоны в течение десяти рабочих дней заключает договор об осуществлении деятельности.

Орган управления специальной экономической зоны в течение двух рабочих дней со дня заключения договора об осуществлении деятельности извещает об этом уполномоченный орган с приложением копии договора об осуществлении деятельности.

После получения от органа управления специальной экономической зоны извещения о заключении договора об осуществлении деятельности уполномоченный орган вносит сведения об участнике специальной экономической зоны в единый реестр участников специальной экономической зоны.

Орган управления специальной экономической зоны в течение двух рабочих дней со дня заключения договора об осуществлении деятельности уведомляет об этом органы налоговой службы и таможенные органы.

Органы налоговой службы и таможенные органы после получения уведомления органа управления специальной экономической зоны о заключении договора об осуществлении деятельности осуществляют учет участника специальной экономической зоны в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

На основании заключенного договора об осуществлении деятельности

участник специальной экономической зоны прекращает деятельность своих обособленных структурных подразделений за пределами специальной экономической зоны.

Для участников специальной экономической зоны в сфере информационных и инновационных технологий допускается деятельность вне территории специальной экономической зоны, если иное не предусмотрено настоящим Законом.

Действие договора об осуществлении деятельности прекращается при:

- 1) упразднении специальной экономической зоны;
  - 2) истечении срока или досрочном расторжении договора об осуществлении деятельности;
  - 3) иных случаях, предусмотренных гражданским законодательством Республики Казахстан или договором об осуществлении деятельности.
- Орган управления специальной экономической зоны уведомляет органы налоговой службы и таможенные органы о прекращении договора об осуществлении деятельности.

Лица, претендующие на осуществление вспомогательных видов деятельности на территории специальной экономической зоны, должны соответствовать следующим требованиям:

- 1) являться казахстанским производителем работ, услуг;
  - 2) индивидуальный предприниматель и юридическое лицо должны быть зарегистрированы в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, соответствующим органом регистрации (юстиции, налоговым органом и органом статистики) на территории Республики Казахстан.
- При соответствии вышеуказанным требованиям лица, претендующие на осуществление вспомогательных видов деятельности, обязаны заключить в установленном порядке договор с участником специальной экономической зоны на выполнение отдельных видов субподрядных работ и услуг. Вспомогательные виды деятельности, осуществляемые субподрядчиками, по характеру работ и услуг не должны совпадать с приоритетными видами

деятельности.

Вспомогательные виды деятельности осуществляются в соответствии с договором, заключаемым с участником специальной экономической зоны.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица представляют в орган управления специальной экономической зоны заявку на допуск в качестве лица, осуществляющего вспомогательный вид деятельности, в течение трех рабочих дней после заключения договора об осуществлении деятельности с участником специальной экономической зоны.

К заявке прилагаются документы на бумажном и (или) электронном носителях согласно перечню, утверждаемому Правительством Республики Казахстан.

При поступлении заявки на допуск в качестве лица, осуществляющего вспомогательный вид деятельности, орган управления специальной экономической зоны:

- 1) проверяет соответствие представленных документов перечню документов, утвержденному Правительством Республики Казахстан;
- 2) регистрирует заявку в журнале регистрации заявок. Датой регистрации заявки является день ее подачи.

При соответствии представленных документов перечню документов, утвержденному Правительством Республики Казахстан, лицо, подавшее заявку, считается допущенным к осуществлению вспомогательного вида деятельности на территории специальной экономической зоны.

Орган управления специальной экономической зоны в течение трех рабочих дней со дня регистрации заявки извещает лицо, подавшее заявку, а также таможенный орган, в зоне действия которого находится специальная экономическая зона, о допуске лица к осуществлению вспомогательного вида деятельности на территории специальной экономической зоны.

В случае несоответствия представленных документов перечню документов, утвержденному Правительством Республики Казахстан, орган управления специальной экономической зоны возвращает заявку в течение

трех рабочих дней со дня регистрации заявки. Возвращение заявки не лишает лицо права обратиться с повторной заявкой после устранения допущенных недостатков.

Поставщики, осуществляющие снабжение территории специальной экономической зоны электрической, тепловой энергией, газом, водой и оказывающие коммунальные услуги, обязаны обеспечить доступ к таким услугам, аналогичный для иных потребителей таких услуг.

Специальная экономическая зона упраздняется по истечении срока, на который данная специальная экономическая зона была создана. Срок действия специальной экономической зоны определяется соответствующим актом Президента Республики Казахстан о создании специальной экономической зоны.

В случае критического уровня недостижения целевых индикаторов специальная экономическая зона досрочно упраздняется Президентом Республики Казахстан по представлению Правительства Республики Казахстан.

После упразднения специальной экономической зоны участники специальной экономической зоны и лица, осуществлявшие вспомогательные виды деятельности, арендовавшие земельные участки на территории специальной экономической зоны, при продаже этих земельных участков имеют право покупки в порядке, установленном земельным законодательством Республики Казахстан.

После введения в действие акта Президента Республики Казахстан о создании специальной экономической зоны Правительством Республики Казахстан или местным исполнительным органом области, города республиканского значения, столицы должно быть принято решение о создании и (или) об участии в создании органа управления специальной экономической зоны.

Создание органа управления специальной экономической зоны столицы в организационно-правовой форме государственного учреждения

осуществляется в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

3. Учредителями управляющей компании в случае создания специальной экономической зоны по их инициативе могут выступать следующие лица:

- 1) Правительство Республики Казахстан;
- 2) местные исполнительные органы области, города республиканского значения, столицы;
- 3) негосударственные юридические лица;
- 4) иностранные юридические лица, имеющие опыт управления специальными экономическими зонами в других странах или в Республике Казахстан.

В случае создания специальной экономической зоны по инициативе центральных исполнительных органов или местных исполнительных органов области, города республиканского значения, столицы более пятидесяти процентов голосующих акций, выпущенных управляющей компанией, должны принадлежать государству, если иное не установлено актом Президента Республики Казахстан о создании специальной экономической зоны.

В случае создания специальной экономической зоны по инициативе негосударственных юридических лиц государству должны принадлежать не менее двадцати шести процентов голосующих акций, выпущенных управляющей компанией.

Первое учредительное собрание управляющей компании должно быть проведено не позднее тридцати календарных дней со дня принятия решения Правительства Республики Казахстан об участии государства в создании управляющей компании.

Орган управления специальной экономической зоны регистрируется по месту расположения специальной экономической зоны в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан о государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и

представительств.

К функциям органа управления специальной экономической зоны относятся:

- 1) взаимодействие с государственными органами по вопросам функционирования специальных экономических зон;
- 2) предоставление во вторичное землепользование (субаренду) земельных участков и предоставление в аренду (субаренду) объектов инфраструктуры лицам, осуществляющим вспомогательные виды деятельности;
- 3) заключение и расторжение договоров об осуществлении деятельности;
- 4) представление уполномоченному органу отчетности о результатах деятельности специальных экономических зон в порядке, установленном уполномоченным органом, на основании ежегодных отчетов участников специальных экономических зон;
- 5) привлечение участников специальной экономической зоны;
- 6) привлечение инвестиций для строительства объектов инфраструктуры и для осуществления иных видов деятельности специальных экономических зон;
- 7) осуществление строительства объектов инфраструктуры согласно утвержденному технико-экономическому обоснованию на земельных участках, не переданных участникам специальной экономической зоны;
- 8) организация места приема для функционирования центра обслуживания населения по принципу "одного окна";
- 9) подтверждение фактического потребления ввезенных товаров при осуществлении деятельности, отвечающей целям создания специальных экономических зон;
- 10) мониторинг выполнения условий договоров об осуществлении деятельности.

Уполномоченный орган проводит конкурсный отбор лиц для управления управляющей компанией после внесения Правительством Республики Казахстан представления о создании специальной

экономической зоны Президенту Республики Казахстан.

Конкурсный отбор лиц для управления управляющей компанией проводится уполномоченным органом совместно с соответствующими заинтересованными государственными органами в течение шестидесяти календарных дней со дня внесения представления о создании специальной экономической зоны Президенту Республики Казахстан.

Порядок проведения конкурсного отбора лиц для управления управляющей компанией, а также требования к ним определяются Правительством Республики Казахстан.

Участники специальной экономической зоны вправе:

- 1) пользоваться гарантиями правовой защиты, налоговыми и иными льготами, предусмотренными законодательными актами Республики Казахстан для участников специальных экономических зон;
- 2) получать земельные участки и строить объекты инфраструктуры для осуществления приоритетных видов деятельности в порядке, предусмотренном настоящим Законом;
- 3) привлекать в процессе осуществления приоритетных видов деятельности лиц, осуществляющих вспомогательный вид деятельности;
- 4) определять вспомогательные виды деятельности;
- 5) пользоваться иными правами, предусмотренными законодательными актами Республики Казахстан.

Участники специальной экономической зоны обязаны:

- 1) представлять ежегодный отчет о своей деятельности органу управления специальной экономической зоны;
- 2) добросовестно и надлежащим образом выполнять обязанности, предусмотренные законами Республики Казахстан и договором об осуществлении деятельности.

Мониторинг выполнения условий договоров об осуществлении деятельности ведется уполномоченным органом на основе информации, предоставляемой органами управления специальной экономической зоны в

форме отчетности, а также информации об участниках специальных экономических зон.

Финансирование деятельности органа управления специальной экономической зоны, создаваемого в организационно-правовой форме государственного учреждения, осуществляется в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

Финансирование деятельности управляющей компании осуществляется за счет:

- 1) вознаграждения за услуги, предоставляемые управляющей компанией участникам специальной экономической зоны;
- 2) целевого заемного финансирования;
- 3) доходов от сдачи в аренду и (или) субаренду объектов инфраструктуры, земельных участков, а также иного имущества;
- 4) иных не запрещенных законодательством Республики Казахстан доходов от деятельности управляющей компании.

Орган управления специальной экономической зоны, созданный в организационно-правовой форме государственного учреждения, после истечения срока действия или принятия решения о досрочном упразднении специальной экономической зоны ликвидируется (реорганизуется) в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

После истечения срока действия специальной экономической зоны или принятия решения о досрочном упразднении специальной экономической зоны решение о добровольной ликвидации управляющей компании принимается общим собранием акционеров, которое определяет ликвидационную процедуру по соглашению с кредиторами и под их контролем в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

В случае непринятия акционерами управляющей компании решения о добровольной ликвидации ликвидация управляющей компании осуществляется в принудительном порядке.

Принудительная ликвидация акционерного общества осуществляется в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Республики Казахстан.

На территории специальной экономической зоны действует специальный правовой режим для участников специальной экономической зоны, установленный настоящим Законом, налоговым, таможенным, земельным законодательством Республики Казахстан, а также законодательством Республики Казахстан о занятости населения.

Участники специальной экономической зоны облагаются налогами и другими обязательными платежами в бюджет в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан.

На территории специальной экономической зоны или на ее части действует таможенная процедура свободной таможенной зоны. Границы специальной экономической зоны, в пределах которых действует таможенная процедура свободной таможенной зоны, определяются в соответствии с актом Президента Республики Казахстан о создании специальной экономической зоны.

Таможенная процедура свободной таможенной зоны применяется в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза и (или) таможенным законодательством Республики Казахстан.

Территория специальной экономической зоны является частью таможенной территории таможенного союза.

Территория специальной экономической зоны, на которой применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, является зоной таможенного контроля.

Таможенный контроль на территории специальной экономической зоны, на которой применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, осуществляется таможенными органами в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза и (или) таможенным законодательством Республики Казахстан.

Товары, ввезенные на территорию специальной экономической зоны,

на которой применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, помещаются под таможенную процедуру свободной таможенной зоны в порядке и на условиях, определенных таможенным законодательством таможенного союза и (или) таможенным законодательством Республики Казахстан, и рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории таможенного союза для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также мер нетарифного регулирования.

Выдача разрешений на привлечение иностранной рабочей силы местными исполнительными органами соответствующей административно-территориальной единицы производится в упрощенном порядке без поиска соответствующих кандидатур на внутреннем рынке труда в соответствии с правилами, устанавливаемыми Правительством Республики Казахстан.

Участникам специальной экономической зоны гарантируется защита прав и интересов, которая обеспечивается Конституцией Республики Казахстан, настоящим Законом и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан, а также международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Принудительное изъятие имущества участника специальной экономической зоны (национализация, реквизиция) для государственных нужд допускается в исключительных случаях и в порядке, которые предусмотрены законами Республики Казахстан.

Участники специальной экономической зоны вправе по своему усмотрению использовать доходы, полученные от осуществления деятельности на территории специальной экономической зоны, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан.

Государственный контроль за соблюдением законодательства Республики Казахстан о специальных экономических зонах осуществляется в форме проверки и иных формах.

Проверка осуществляется в соответствии с Законом Республики

Казахстан "О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан".

Нарушение законодательства Республики Казахстан о специальных экономических зонах влечет ответственность, установленную законами Республики Казахстан.

## **ЛЕКЦИЯ 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДОГОВОР**

Внешнеэкономические транспортные отношения в РК базируются на транспортное законодательство РК в полной мере действует в отношении всех перевозок, осуществляемых в пределах его территории, если иное не предусмотрено международным договором. (ст. 26 ЗРК "О транспорте в РК" от 21 сентября 1994 года, ст. 3 ГК РК).

Доступ к международным перевозкам возможен на основании разрешений (лицензий). Лицензирование перевозочной, транспортно-экспедиционной и другой деятельности, связанной с осуществлением транспортного процесса, производится с целью государственного регулирования этих видов деятельности, обеспечения нормального функционирования рынка транспортных услуг, реализации требований

антимонопольного законодательства, безопасности движения и соблюдения экологических норм при эксплуатации транспорта.

Конвенция – это соглашения или договоры, заключаемые с целью установить нормы, которые становятся общеобязательными. Различают группы международных конвенций: соглашения об общих принципах деятельности отдельных видов транспорта; об организации международного сообщения между странами; об условиях перевозок грузов и пассажиров; соглашения, направленные на облегчение транспортных связей между странами; регламентирующие специфические стороны деятельности видов транспорта; правоохранительного характера, предусматривающих защиту имущественных интересов.

Многосторонние конвенции: Соглашение о международном пассажирском сообщении (СМПС); Соглашение о международном грузовом сообщении (СМГС) от 1 июля 1974 года; конвенция о договоре международной перевозки грузов (КДПГ) от 19 мая 1956 года; Европейское соглашение о международных магистралях (СМА) от 15 ноября 1975 года; Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок (СПС) от 1 сентября 1970 года; Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП) от 14 ноября 1975 года; Европейское соглашение, касающееся работы экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки (ЕСТР) от 1 июля 1970 года. Казахстан присоединился 5 января 1994 года к Конвенции о дорожном движении от 8 ноября 1968 года и Конвенции о дорожных знаках и сигналах от 8 ноября 1968 года.

Республика Казахстан 13 мая 1994 года также присоединилась к Конвенции о преступлениях и некоторых других действиях, совершенных на борту воздушного судна от 14 сентября 1963 г. (Токио), Конвенции о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражданской

авиации от 23 сентября 1971 г. (Монреаль) и Протоколу о борьбе с незаконными актами насилия в аэропортах, обслуживающих гражданскую авиацию, дополняющую Конвенцию 46 от 24 февраля 1988 г. Республика осуществила присоединение к ряду морских конвенций, в частности, Женевской Конвенции об улучшении участи раненых и лиц, потерпевших кораблекрушение из состава вооруженных сил на море от 19 мая 1956 г., Конвенции о международной морской организации, Конвенции по обслуживанию судов (1969 г.), Конвенции о гражданской ответственности за ущерб от загрязнения нефтью, Конвенции по предупреждению загрязнения с судов (1973 г.).

Двусторонние соглашения – это соглашения, заключаемые двумя государствами в их взаимных интересах. Применяются три вида транспортных соглашений: о перевозке грузов в международном транспортном сообщении, о международных перевозках пассажиров, о международных автобусных перевозках пассажиров. Структурные элементы двусторонних соглашений взяты из “Типовых положений административного и технического характера”, утвержденных в 1959 г. ЕСАС. Эти соглашения состоят из трех разделов: общие положения, вопросы пассажирского сообщения и вопросы грузового сообщения. Общие положения включают предмет соглашения, определение основных используемых терминов и решают следующий круг вопросов: документы водителей и обслуживаемого персонала, условия снабжения транспортных средств горючим и запчастями, порядок таможенного досмотра, запрещение для иностранных перевозчиков осуществлять внутренние перевозки. В некоторых соглашениях предусматривается взаимное освобождение от налогов и сборов, связанных с осуществлением международных перевозок. Многие соглашения содержат указание о страховании иностранным перевозчиком гражданской ответственности на случаи причинения вреда. Все двусторонние соглашения оговаривают, что при осуществлении международных перевозок должны

соблюдаться требования внутреннего законодательства, когда в соглашении не предусмотрен иной порядок.

**Тенденция развития транспортного комплекса в мировой экономике.** При осуществлении международных экономических связей транспорт обеспечивает перемещение товаров (грузов) и людей (пассажиров) между двумя и более странами, т. е. в международных сообщениях.

В зависимости от конкретных видов транспорта, используемых в перевозках, различают морские, речные, воздушные, железнодорожные и автомобильные сообщения. Это так называемые прямые международные сообщения, обслуживаемые одним видом транспорта. В тех случаях, когда при международной перевозке грузов или пассажиров последовательно используются два и более видов транспорта, имеют место смешанные (комбинированные) сообщения. Если такая перевозка оформлена одним (сквозным) транспортным документом, покрывающим все участвующие в ней виды транспорта, она называется прямой смешанной.

**Международные грузовые сообщения.** При любой внешнеторговой сделке проданный товар попадает в сферу международного обращения. С помощью средств транспорта товар перемещается от места его производства до пункта потребления. При этом, транспорт как бы продолжает процесс производства товара в пределах сферы обращения, добавляя к его изначальной стоимости (цене) стоимость (цену) произведенной транспортной продукции во время перемещения. В обслуживании международной торговли между странами, отделенными друг от друга морями и океанами, незаменим морской транспорт, который по праву считается наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния. Этот вид транспорта обеспечивает перевозки более 80 % объема международной торговли. Основную часть международных морских грузопотоков составляют массовые наливные и навалочные грузы: сырая нефть (около 1 млрд. т в год), нефтепродукты (300 млн. т), железная руда (300 млн. т), каменный уголь (270 млн. т), зерно (200 млн. т). Из других

грузов морской торговли выделяются так называемые генеральные, или тарно-штучные грузы, т. е. Готовая промышленная продукция, полуфабрикаты, продовольствие. Годовой объем их перевозок оценивается в 700 млн. т. Это наиболее ценная часть мирового торгового оборота (около 70 % по стоимости).

Серьезным конкурентом морскому транспорту в межконтинентальных перевозках грузов в последние десятилетия стал воздушный транспорт. Железнодорожный транспорт, речной и автомобильный широко используются в основном во внутриконтинентальной внешней торговле, а также при перевозках экспортных и импортных грузов по территории стран-продавцов и стран-покупателей. В международной торговле нефтью и газом важную роль играют трубопроводные системы.

**Международные пассажирские сообщения.** Углубившиеся в последние десятилетия процессы интернационализации внешнеторговых, туристических, научных, культурных, социальных и иных гуманитарных связей вызвали подвижность населения не только во всех развитых странах, но и в развивающихся, а также в странах с переходной экономикой. В настоящее время разовые или регулярные поездки в международных сообщениях ежегодно совершают несколько миллиардов пассажиров. И поэтому воздушный транспорт, имея неоспоримое преимущество перед другими видами транспорта в скорости доставки пассажиров при дальних маршрутах поездок, прочно занял лидирующее положение в международных пассажирских сообщениях.

Наряду с воздушным транспортом во внутриконтинентальных международных перевозках пассажиров широко используется автотранспорт (легковые автомобили, автобусы) и железнодорожный транспорт. Морские и речные пассажирские сообщения наиболее популярны в виде международных туристических круизов.

**Транспорт для международных перевозок.** В мире не существует особого, обособленного от национальных транспортных систем

международного транспорта, предназначенного исключительно для международных перевозок грузов и пассажиров.

Международные перевозки обслуживаются национальными перевозчиками различных стран, использующих для этого свой подвижной состав (морские и речные суда, самолеты, вагоны, автомобили), а также транспортные сети (железнодорожные, автомобильные, речные, воздушные) и транспортные узлы (морские и речные порты, аэропорты, железнодорожные станции, автостанции, грузовые и пассажирские терминалы) относящиеся к транспортным системам отдельных стран.

### **Правовая основа международных перевозок грузов**

Пространство морей и океанов используется государствами в разных целях: для мореплавания, научных исследований, добычи живых и неживых ресурсов моря. Очевидно, что морская деятельность многообразна и соответственно требует детального и всестороннего международно-правового регулирования.

Международное морское право – часть международного права, содержащая нормы, которые устанавливают отношения между субъектами международного права в связи с деятельностью, осуществляемой в Мировом океане. Международное морское право – истари сложившаяся отрасль международного права. Его источниками являются многочисленные конвенции, принятые на протяжении 20 века.

Женевская конвенция о режиме морских портов (1923 г.) закрепила право любого государства самому решать, допускать в свои порты иностранные суда или нет. Практика государств пошла по пути предоставления возможности иностранным судам заходить в порты разных государств.

Первая Женевская конвенция ООН по морскому праву (1958 г.) преобразовала обычные нормы в договорные. Были приняты конвенции об открытом море, о территориальном море, о принадлежащей зоне, о

континентальном шельфе, о рыболовстве и охране живых ресурсов открытого моря.

В Конвенции по облегчению правил международного судоходства (1965 г.) закреплены положения об упрощении формальностей и оформлении документов, имеющих отношение к заходу, выходу и пребыванию в иностранных портах морских судов.

Важным источником международного морского права является Конвенция ООН по морскому праву, которая была подписана 10 декабря 1982 г. в Монтего-Бее (Ямайка). Текст ее обсуждался на одиннадцати сессиях в течении 1973-1982 гг.

Конвенция сохраняет все основные принципы действующего международного морского права. К ним относятся принцип свободы судоходства, право прохода через территориальные воды, право беспрепятственного транзитного прохода морских судов и пролета летательных аппаратов через проливы, имеющие статус международных или используемые для международного судоходства.

Одновременно в нее включен ряд новых положений, явившихся отражением влияния на международное морское право социально-политических и технико-экономических факторов современного развития общества.

Воздушные перевозки грузов, багажа и пассажиров регулируются «Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок» от 12 октября 1929 г. В ней определены содержание и порядок применения перевозочных документов: билета, багажной квитанции, авиагрузовой накладной, а также пределы ответственности перевозчика в отношении грузов и багажа – по 30 валютных единиц за 1 килограмм (валютная единица соответствует 65,5 миллиграмма золота 900 пробы). Предельный срок предъявления претензий установлен в четырнадцать дней. Срок исковой давности определен в два года.

Если перевозчик сумеет доказать, что лицо, которому нанесен ущерб, само виновно в причинении ему вреда, суд, исходя из предписаний национального законодательства, может ответственность перевозчика ограничить или освободить его от ответственности.

Ряд конвенций и протоколов, дополняющих Варшавскую, также следует отнести к источникам воздушного права. К примеру, таким актом является Гвадалахарская конвенция по унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных правил, осуществляемых лицами, не являющимися перевозчиками по договору (18 сентября 1961 г). Данная конвенция регламентировала права и обязанности перевозчика, заключившего договор о воздушной перевозке с грузоотправителем или пассажиром, и фактического перевозчика, осуществляющего положения этого договора. В необходимых случаях договорный и фактический перевозчик несут ответственность перед грузоотправителем и пассажиром

Геополитическое положение Казахстана в мировой экономике двояко. С одной стороны, республика, располагаясь в центре Азии, находится одновременно и на пересечении транспортных магистралей (железнодорожных, воздушных, автомобильных и др.), соединяющих Европу и Азию, а с другой, Казахстан как внутриконтинентальное государство не имеет выхода к морям и океанам, что негативно в некоторых случаях сказывается на внешнеэкономических связях страны. Это вызвано тем, что морской транспорт – основной вид транспорта в международных перевозках грузов.

За последние годы объем перевозок, осуществляемый всеми видами транспорта, ежегодно возрастает: если в 1995 г. в республику было ввезено 18 млн. тонн грузов, то вывезено - 60 млн. т. Уникальность транспортной инфраструктуры Республики Казахстан заключается в том, что ее территория представлена транзитной зоной, по которой проходят грузы из Европы и СНГ в центральную часть Азиатско-Тихоокеанского региона, и к концу 1995 г. объем таких перевозок уже превышал 30 млн. т. Основная доля транзитных

перевозок через Казахстан приходится на страны ближнего зарубежья. И если в 1995 г. их доля составляла 56 %, то в 1996 г. - 81,9 %. Существенным образом это является следствием роста торгового оборота России и государств Центральной Азии. Поскольку данные страны поставляют преимущественно друг другу сырьевые ресурсы, то для экономики Казахстана важно наращивать этот транзит, так как транспортные тарифы в стоимости перевезенного сырья достигают 50 %. Прогноз показывает, что международные перевозки на магистральных направлениях к 2010 г. составили 50 млн. т.

Учитывая уникальность транспортной инфраструктуры региона, объекты транспортной промышленности представляются выгодными для иностранного инвестирования, особенно со стороны Китая, Японии, Малайзии и других государств. Более того, примечателен факт, что развитие Шелкового пути как Евразийского транспортного моста находится в эпицентре международного внимания, причем самого высокого уровня. Прорабатывается проект о возможности присоединения государств Юго-восточной Азии к Шелковому пути со стороны стран АСЕАН. Соответственно, прокладка альтернативных путей железных дорог и нефтепроводов обладает крупными экономическими преимуществами, поскольку существенно уменьшается расстояние перевозок в сравнении с существующими. Такой расклад геоэкономических факторов свидетельствует о наличии потенциальных выгод для экономики страны, суть которых заключается не только в достижении высокой валютной выручки за транзит грузов, но и в размещении ориентированных на экспорт перерабатывающих производств.

Новая модель экономического развития Республики Казахстан в числе важнейших условий, обеспечивающих эффективность, определяет необходимость инвестирования в инфраструктуру, в том числе транспортную. В настоящее время применяются различные формы привлечения и использования капитала извне для преобразования

транспортно-коммуникационного комплекса, поскольку для эффективной интеграции в мировое пространство Казахстану необходимо в первую очередь создать условия, обеспечивающие доступ к морским и океанским побережьям. Формирование суверенной транспортной сети при этом предполагает необходимость модернизации всех существующих транспортных коммуникаций и создание собственной заводской ремонтной базы. Безусловно, это потребует перепрофилирования многих существующих производств. В целом около 30 % инвестиций уже направлено на развитие железных дорог, воздушного и водного транспорта – 35 %, автомобильного – 25 %. Идущий в республику финансовый поток обеспечивается различными международными организациями, правительствами зарубежных стран и их банками. Особый вклад делается со стороны ЭСКАТО ООН, Комиссии Европейского Союза, банков ЕБРР, АБР, ИБР, Всемирным банком. Так, в частности, по одной из программ комиссии ЕС в 1996 г. было задействовано 12 проектов на сумму более 8 млн. ЭКЮ. По программе ТАСИС оказано технической помощи в осуществлении 17 проектов на сумму более 6 млн. ЭКЮ.

Следует отметить, что структурно-инвестиционная политика транспортного комплекса Республики Казахстан осуществляется с помощью разработанной транспортной стратегии республик СНГ и Центральной Азии.

Министерство транспорта и коммуникаций Республики Казахстан давно приступило к формированию мультимодульных терминалов в грузообразующих районах, ставится вопрос о реализации программы по дальнейшему совершенствованию базовой сети автомобильных дорог, в том числе пяти международных маршрутов протяженностью 7 тыс. км. Таким образом, при успешной реализации всех инвестиционных проектов объем перевозок между Европой и Азией может возрасти в несколько раз.

На развитие рынка транспортных услуг в Казахстане влияют внутренние факторы, связанные с несовершенством рыночного законодательства в этой сфере и определяющие крайне низкую

заинтересованность западных специалистов транспортного бизнеса в использовании возможностей РК по обслуживанию международных грузовых перевозок. Причинами являются: неконкурентоспособные цены и качества услуг; высокий уровень риска для груза, неудовлетворительное состояние дорог, коммуникаций, сервиса; большое количество некалькулируемых расходов по пересечению границ стран с неустойчивым законодательством, злоупотреблений на таможнях и иных службах, отсутствие транзитных логистических инфраструктур и т. д.; медлительность в области развития рыночных приоритетов на транспорте, что привело к стратегической потере инициативы и засилью иностранных компаний на фрахтовом рынке Казахстана; несовершенство транспортного законодательства.

Транзит – многозначное понятие. Это практика, которая предполагает перевозку грузов через третьи страны; область проектирования логистики; цель либо показатель экономического развития страны.

Отправным пунктом транзита являются отношения нужд и возможностей их удовлетворения. Объектом транзита могут быть люди, товары, информация, деньги и иные эквиваленты, энергия, инновационные проекты, программы и др. Субъектом транзита являются все те же люди и коллективы, у которых есть право и возможность принимать решения, влияющие на ход транзита.

В средствах перевозки можно различать железнодорожный, автомобильный, воздушный, трубопроводный, внутренний водный или морской транспорт, а также сети телекоммуникации. При использовании различных транспортных средств можно вести речь о мультимодальном транспорте.

Инфраструктуру транзита составляют все учреждения и хозяйствующие субъекты, которые тем или иным образом прямо или косвенно связаны с транзитом и его развитием.

Транзит предполагает актуальное информационное обеспечение, анализ и прогнозирование. Его развитие осуществляется, прежде всего, посредством рыночного спроса и предложения. Поэтому было бы неверно игнорировать в этой области общественной жизни прогнозирование и планирование.

Во многом уровень развития транзита зависит от профессионально созданной системы логистики и обеспечения ее эффективного функционирования. Здесь можно выделить пять групп: владельцы, перевозчики, работники транспортных узлов и диспетчерских центров, создатели инфраструктуры, государственные чиновники, в том числе таможенники и пограничники. Эффективной может быть только та система, в которой каждое звено работает без сбоев.

Таким образом, на основании вышеизложенного транзит – это саморегулирующаяся система, основными элементами которой являются: потребность транспортировки через третьи страны различных ценностей; средства их транспортировки; инфраструктура, по которой осуществляется транспортировка; транспортные узлы, обеспечивающие взаимосвязь между различными средствами транспортировки; хозяйствующие субъекты, выполняющие услуги; субъекты, обладающие правом принятия решения в области транзита.

Современный транзит – сложное комплексное явление, развивающаяся отрасль экономики. Он требует постоянного анализа составляющих его элементов, прогнозирования его количественных и качественных характеристик. Для формирования экономических и интеграционных связей весьма важное значение имеет автомобильный транспорт, который является наиболее распространенным и мобильным средством доставки пассажиров и грузов. Специфическая роль автотранспорта в реализации транзитного потенциала государства заключается в том, что этот вид транспорта характеризуется возможностью осуществления перевозок «от двери до двери», без проведения каких-либо промежуточных операций, с хорошим

обеспечением сохранности грузов, а также практически обязательным участием во всех видах смешанных перевозок (комбинированных, мультимодальных). В связи с этим, необходимо решить вопрос о том, можно ли считать существующие международные автотранспортные маршруты самостоятельными коридорами, и каким требованиям должен отвечать международный автотранспортный коридор, чтобы считать таковым.

В общем понимании транспортным коридором является комплекс коммуникации с современным техническим оснащением, предназначенный для концентрации на них международных транзитных перевозок с минимальными сроками доставки грузов и пассажиров, высокими эксплуатационными и экономическими показателями. Известен и другой термин – единый транспортный коридор, под которым понимают систему транспортных коммуникаций, проложенных в непосредственной близости друг от друга. Разработаны предложения по определению основных характеристик международного автотранспортного коридора, которые будут служить основой для дальнейшего анализа и выбора приоритетных маршрутов.

Международным автотранспортным коридором является автотранспортный маршрут, отвечающий следующим критериям:

- наличие автомобильной дороги, сертифицированной в установленном порядке и обеспечивающей беспрепятственный, безопасный провоз грузов;
- функционирование придорожной сети сервиса услуг;
- наличие протяженности по территории сопредельных государств и в совокупности обеспечение возможности осуществления международных перевозок;
- маршрут обеспечивает кратчайшее расстояние по существующей сети автодорог в данном направлении;
- потребность в транспортировке грузов в данном направлении;
- наличие сравнимых условий транспортировки по выбранному маршруту по территории государств-участников коридоров;

- заинтересованность, договоренность и единая стратегия их развития и продвижения между странами-участниками коридоров.

Для включения существующих маршрутов в список потенциальных международных коридоров необходимо, чтобы условия транспортировки грузов могли рассматриваться как стартовые с точки зрения дальнейшего их развития до требований международных стандартов.

Развитая сеть автомобильных дорог, в том числе и дорог международного значения, а также специфическая роль автодорожной отрасли являются определяющими факторами формирования международных автотранспортных маршрутов.

Общеизвестно, что международные, в том числе транзитные, перевозки невозможны без определенного уровня международного сотрудничества, а модель таких перевозок нельзя построить в одной стране. Необходимы международные соглашения и нормы, создающие фундамент для развития международных перевозок.

Для того, чтобы маршрут мог считаться международным коридором, критерии, предъявляемые к коридорам, должны выполняться на протяжении всего маршрута во всех странах пролегания. Кроме того, коридор должен пройти международное «сертификационное», т. е. быть объявлен как международный коридор в соответствующих международных организациях.

Таким образом, развитие международных автотранспортных коридоров предполагает зависимость от ряда внешних факторов, но это не означает, что пассивная и выжидательная позиция со стороны любого транзитного государства является обоснованной. Только активная позиция со стороны государств, заинтересованных в развитии транзитного потенциала, может служить основой формирования транзитных коридоров.

Казахстан, как и любая другая страна, имеющая выгодное географическое положение, может выступать инициатором продвижения этого процесса. Инициатива здесь может заключаться в формировании участков

транспортных коридоров на территории республики. На наш взгляд, основными этапами формирования автотранспортных коридоров являются:

1. Определение основных признаков и критериев международного автотранспортного коридора.

2. Проведение мониторинга существующих международных маршрутов Казахстана.

3. Определение требуемых финансовых ресурсов для доведения автотранспортных коридоров до международных требований.

4. Обоснование экономической эффективности развития автотранспортных маршрутов.

5. Определение основных приоритетов развития международных автотранспортных коридоров в Республике Казахстан.

6. Разработка комплексной программы мероприятий по обеспечению развития международных автотранспортных коридоров в Казахстане, а также обеспечение ее выполнения.

Реализацию концепции развития отечественных автотранспортных маршрутов в международном сообщении необходимо осуществлять на основе системного комплексного анализа актуальной информации о существующем положении, происходящих изменениях и потребностях в дальнейшем продвижении данного процесса по всем составляющим.

**Внешнеэкономическим договором** является, прежде всего, гражданско-правовой договор в сфере внешнеэкономической деятельности. В казахстанском законодательстве могут встречаться разные названия указанного договора и смежных терминов: «внешнеэкономическая сделка», «контракт», «внешнеторговый договор» и др. Например, «валютный договор» определяется как соглашение, учредительные документы (включая изменения и дополнения к ним), а также иные документы, на основании и (или) во исполнение которых осуществляются валютные операции. Тем самым, внешнеэкономическим договором можно признать соглашение между национальным физическим или юридическим лицом и иностранным

физическим или юридическим лицом, об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей на возмездной основе.

**Признаками** внешнеэкономического договора являются: совершение договора между физическим или юридическим лицами и субъектами иностранного государства; объектом являются товары, работы, услуги или иностранные инвестиции; товары должны быть перемещены через таможенную границу или остаться за границей, работы и услуги выполнены и оказаны за границей; возмездный характер.

Условия внешнеэкономического договора можно классифицировать на две группы: *обязательные* и *дополнительные*. К обязательным условиям относятся: наименование сторон; предмет договора; качество; количество; базисные условия поставки; цена; условия платежа; санкции; рекламации; юридические адреса сторон. К дополнительным условиям можно отнести: сдача-приемка товара; страховка; отгрузочные документы; гарантии; упаковка; маркировка; форс-мажорные обстоятельства; арбитраж; прочие условия.

## ЛЕКЦИЯ 10. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**Инвестиционная деятельность** – деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо по созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности. Объектами инвестиционной деятельности могут быть любые объекты и виды предпринимательской деятельности.

В 2003 году принимается Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях».

Законом Республики Казахстан от 8 января 2003 года N 373-ІІ «Об инвестициях» регулируются отношения, связанные с инвестициями в РК, и определяются правовые и экономические основы стимулирования инвестиций, гарантируется защита прав инвесторов при осуществлении инвестиций в Республике Казахстан, определяются меры государственной поддержки инвестиций, порядок разрешения споров с участием инвесторов.

Инвесторы имеют право осуществлять инвестиции в любые объекты и виды предпринимательской деятельности, кроме случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

Законодательными актами Республики Казахстан, исходя из необходимости обеспечения национальной безопасности, могут определяться виды деятельности и (или) территории, в отношении которых инвестиционная деятельность ограничивается или запрещается.

**Инвестиционные налоговые преференции** – это предоставление права дополнительных вычетов из совокупного годового дохода налогоплательщиков, осуществляющих инвестиции в основные средства с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств, а также освобождение таких налогоплательщиков от уплаты налога на имущество по основным средствам, вновь введенным в эксплуатацию в рамках инвестиционного проекта (инвестиционной программы) с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств.

Инвестиционные налоговые преференции предоставляются на срок не свыше 5 лет.

**Освобождение** от обложения таможенными пошлинами может предоставляться при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимы для реализации инвестиционного проекта в установленных законодательством РК об инвестициях.

Государственные натурные гранты (земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование и пр.) предоставляются Правительством РК либо уполномоченным государственным органом. Максимальный размер государственного натурального гранта составляет не более 30% от объема инвестиций в фиксированные активы юридического лица РК.

Если иностранное государство или уполномоченный им государственный орган производит платежи в пользу инвестора по гарантии (договору страхования), предоставленной ему в отношении инвестиций, осуществленных на территории Республики Казахстан, и к этому иностранному государству либо уполномоченному им государственному органу переходят права (уступаются требования) инвестора на указанные инвестиции, то в Республике Казахстан такой переход прав (уступка требования) признается правомерным только в случае осуществления инвестором инвестиций в Республике Казахстан и (или) выполнения им определенных договорных обязательств.

Целью государственной поддержки инвестиций являются создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики и стимулирование инвестиций в создание новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий, создание новых и сохранение существующих рабочих мест, а также охрана окружающей среды.

Государственная поддержка инвестиций заключается в предоставлении инвестиционных преференций. В соответствии с Законом посредством

заключения контракта с уполномоченным органом предоставляются следующие инвестиционные преференции:

- 1) инвестиционные налоговые преференции;
- 2) освобождение от обложения таможенными пошлинами;
- 3) государственные натурные гранты.

Инвестиционные преференции предоставляются посредством заключения контракта с инвестором. Инвестиционные налоговые преференции предоставляются по корпоративному подоходному налогу и налогу на имущество.

Освобождение от обложения таможенными пошлинами может предоставляться при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимых для реализации инвестиционного проекта, в следующих случаях:

- 1) отсутствие на территории Республики Казахстан производства аналогичных оборудования и комплектующих к нему;
- 2) недостаточное производство на территории Республики Казахстан аналогичных оборудования и комплектующих к нему для осуществления деятельности в соответствии с инвестиционным проектом;
- 3) несоответствие производимых на территории Республики Казахстан аналогичных оборудования и комплектующих к нему требованиям, предъявляемым в рамках данного проекта.

Освобождение от обложения таможенными пошлинами предоставляется сроком на один год с возможным продлением срока, но не более чем до пяти лет с момента регистрации контракта. Решение по освобождению от обложения таможенными пошлинами и продление его сроков принимается уполномоченным органом.

Государственные натурные гранты в порядке, установленном настоящим Законом, предоставляются Правительством Республики Казахстан либо уполномоченным органом по согласованию с соответствующими государственными органами в сфере управления

государственным имуществом и земельными ресурсами в собственность либо в землепользование.

Согласование предоставления государственного натурального гранта осуществляется в течение пятнадцати рабочих дней с момента направления запроса.

В качестве государственных натуральных грантов могут передаваться:

земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства (за исключением легкового автотранспорта), производственный и хозяйственный инвентарь.

Максимальный размер государственного натурального гранта составляет не более тридцати процентов от объема инвестиций в фиксированные активы юридического лица Республики Казахстан. В случае, если оценочная стоимость запрашиваемого государственного натурального гранта превышает указанный максимальный размер, юридическое лицо Республики Казахстан имеет право получить запрашиваемое имущество с оплатой разницы между его оценочной стоимостью и максимальным размером государственного натурального гранта.

Инвестиционные споры могут быть решены путем переговоров, в том числе с привлечением экспертов, либо в соответствии с ранее согласованной сторонами процедурой разрешения споров.

При невозможности разрешения инвестиционных споров разрешение споров производится в соответствии с международными договорами и законодательными актами Республики Казахстан в судах Республики Казахстан, а также в международных арбитражах, определяемых соглашением сторон.

Основные понятия:

1) инвестиции - все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые

инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности;

2) инвестиционная деятельность - деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо по созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности;

3) инвестиционные преференции - преимущества адресного характера, предоставляемые в соответствии с законодательством Республики Казахстан юридическим лицам Республики Казахстан, осуществляющим реализацию инвестиционного проекта;

4) инвестиционный проект - комплекс мероприятий, предусматривающий инвестиции в создание новых, расширение и обновление действующих производств;

5) инвестиционный спор - спор, вытекающий из договорных обязательств между инвесторами и государственными органами в связи с инвестиционной деятельностью инвестора;

б) инвестор - физические и юридические лица, осуществляющие инвестиции в Республике Казахстан;

7) государственные натурные гранты - имущество, являющееся собственностью Республики Казахстан, передаваемое во временное безвозмездное пользование либо предоставляемое на праве временного безвозмездного землепользования юридическому лицу Республики Казахстан для реализации инвестиционного проекта с последующей безвозмездной передачей в собственность либо в землепользование;

8) контракт - договор на осуществление инвестиций, предусматривающий инвестиционные преференции;

9) модельный контракт - типовой контракт, утверждаемый Правительством Республики Казахстан и используемый при заключении контрактов;

10) уполномоченный орган - центральный исполнительный орган, которому предоставлены права, непосредственно связанные с заключением и контролем за исполнением контрактов;

11) юридическое лицо Республики Казахстан - юридическое лицо, в том числе юридическое лицо с иностранным участием, созданное в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

К отношениям, возникающим при осуществлении инвестиций и относящимся к сфере действия иных законодательных актов Республики Казахстан, положения настоящего Закона не применяются, за исключением случаев, предусмотренных такими законодательными актами.

Если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в Законе, то применяются правила международного договора.

Инвесторы имеют право осуществлять инвестиции в любые объекты и виды предпринимательской деятельности, кроме случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

Законодательными актами Республики Казахстан, исходя из необходимости обеспечения национальной безопасности, могут определяться виды деятельности и (или) территории, в отношении которых инвестиционная деятельность ограничивается или запрещается.

Инвестору предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов, которая обеспечивается Конституцией Республики Казахстан, Законом и иными нормативными правовыми актами Республики, а также международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Инвестор имеет право на возмещение вреда, причиненного ему в результате издания государственными органами актов, не соответствующих законодательным актам Республики Казахстан, а также в результате незаконных действий (бездействия) должностных лиц этих органов в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан.

Республика Казахстан гарантирует стабильность условий договоров, заключенных между инвесторами и государственными органами Республики Казахстан, за исключением случаев, когда изменения в договоры вносятся по соглашению сторон.

Настоящие гарантии не распространяются на:

1) изменения в законодательстве Республики Казахстан и (или) вступление в силу и (или) изменения международных договоров Республики Казахстан, которыми изменяются порядок и условия импорта, производства, реализации подакцизных товаров;

2) изменения и дополнения, которые вносятся в законодательные акты Республики Казахстан в целях обеспечения национальной и экологической безопасности, здравоохранения и нравственности.

Инвесторы вправе:

1) по своему усмотрению использовать доходы, полученные от своей деятельности, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

2) открывать в банках на территории Республики Казахстан банковские счета в национальной валюте и (или) иностранной валюте в соответствии с банковским и валютным законодательством Республики Казахстан.

Официальные сообщения государственных органов Республики Казахстан и нормативные правовые акты, затрагивающие интересы инвесторов, публикуются в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Инвесторам обеспечивается свободный доступ к информации о регистрации юридических лиц, об их уставах, о регистрации сделок с недвижимостью, а также о выданных лицензиях, кроме информации, содержащей коммерческую и иную охраняемую законом тайну.

Контроль и надзор за деятельностью инвесторов осуществляются государственными органами, которым такое право предоставлено в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан.

Порядок и сроки осуществления контроля и надзора за деятельностью инвесторов устанавливаются законодательством Республики Казахстан.

Принудительное изъятие имущества инвестора (национализация, реквизиция) для государственных нужд допускается в исключительных случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

При национализации инвестору возмещаются Республикой Казахстан в полном объеме убытки, причиненные ему в результате издания законодательных актов Республики Казахстан о национализации.

Реквизиция имущества инвестора осуществляется с выплатой ему рыночной стоимости имущества.

Рыночная стоимость имущества определяется в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Оценка, по которой собственнику была возмещена стоимость реквизированного имущества, может быть оспорена им в судебном порядке.

При прекращении действия обстоятельств, в связи с которыми произведена реквизиция, инвестор вправе требовать возврата сохранившегося имущества, но при этом обязан возратить полученную им сумму компенсации с учетом потерь от снижения стоимости имущества.

Инвестиционные споры могут быть решены путем переговоров, в том числе с привлечением экспертов, либо в соответствии с ранее согласованной сторонами процедурой разрешения споров.

При невозможности разрешения инвестиционных споров в соответствии с положениями пункта 1 настоящей статьи разрешение споров производится в соответствии с международными договорами и законодательными актами Республики Казахстан в судах Республики Казахстан, а также в международных арбитражах, определяемых соглашением сторон.

Споры, не относящиеся к инвестиционным, разрешаются в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Если иностранное государство или уполномоченный им государственный орган производит платежи в пользу инвестора по гарантии (договору

страхования), предоставленной ему в отношении инвестиций, осуществленных на территории Республики Казахстан, и к этому иностранному государству либо уполномоченному им государственному органу переходят права (уступаются требования) инвестора на указанные инвестиции, то в Республике Казахстан такой переход прав (уступка требования) признается правомерным только в случае осуществления инвестором инвестиций в Республике Казахстан и (или) выполнения им определенных договорных обязательств.

Целью государственной поддержки инвестиций являются создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики и стимулирование инвестиций в создание новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий, повышение квалификации казахстанских кадров, а также охрана окружающей среды.

Государственная поддержка инвестиций заключается в предоставлении инвестиционных преференций.

Государственная поддержка инвестиций осуществляется уполномоченным органом, определяемым Правительством Республики Казахстан.

Уполномоченный орган в пределах своей компетенции и в целях выполнения возложенных на него задач имеет право в порядке, установленном Правительством Республики Казахстан, привлекать специалистов соответствующих государственных органов, консультантов и экспертов из числа физических и юридических лиц Республики Казахстан.

Деятельность уполномоченного органа регулируется положением, утверждаемым Правительством Республики Казахстан.

В соответствии с настоящим Законом посредством заключения контракта с уполномоченным органом предоставляются следующие инвестиционные преференции:

- 1) инвестиционные налоговые преференции;

- 2) освобождение от обложения таможенными пошлинами;
- 3) государственные натурные гранты.

Инвестиционные преференции предоставляются в приоритетных видах деятельности, перечень которых утверждается Правительством Республики Казахстан на уровне классов общего классификатора видов экономической деятельности.

Правительство Республики Казахстан по каждому приоритетному виду деятельности утверждает максимальные объемы инвестиций и сроки действия инвестиционных налоговых преференций, при которых инвестиционные преференции предоставляются уполномоченным органом.

В случае превышения установленного максимального объема инвестиций сроки действия применяемых инвестиционных налоговых преференций определяются путем принятия соответствующего решения Правительства Республики Казахстан.

Инвестиционные преференции предоставляются посредством заключения контракта с юридическим лицом Республики Казахстан, осуществляющим реализацию инвестиционного проекта.

Инвестиционные преференции предоставляются при условии:

- 1) соответствия предусматриваемой инвестиционной деятельности перечню приоритетных видов деятельности;
- 2) осуществления инвестиций в фиксированные активы юридического лица Республики Казахстан для создания новых, расширения и обновления действующих производств с применением современных технологий;
- 3) представления необходимых документов, перечисленных в статье 19 настоящего Закона, подтверждающих наличие финансовых, технических и организационных возможностей юридического лица Республики Казахстан, подавшего заявку для реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционные налоговые преференции предоставляются на срок, определяемый в каждом отдельном случае в зависимости от видов деятельности и объемов инвестиций в фиксированные активы.

Дата начала применения инвестиционных налоговых преференций устанавливается в контракте в соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан.

В отношении осуществляемой юридическим лицом деятельности, к которой применяется специальный налоговый режим, а также деятельности по контрактам на недропользование инвестиционные налоговые преференции не предоставляются.

Инвестиционные налоговые преференции не предоставляются в отношении фиксированных активов, предоставленных юридическому лицу Республики Казахстан в виде государственного натурального гранта.

Освобождение от обложения таможенными пошлинами предоставляется при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимых для реализации инвестиционного проекта.

Освобождение от обложения таможенными пошлинами предоставляется на срок действия контракта, но не более 5 лет с момента регистрации контракта.

Уведомление о решении, принятом в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, направляется уполномоченным органом в течение пяти рабочих дней уполномоченному государственному органу по вопросам таможенного дела.

Государственные натурные гранты в порядке, установленном настоящим Законом, предоставляются уполномоченным органом по согласованию с соответствующими государственными органами в сфере управления государственным имуществом и земельными ресурсами во временное безвозмездное пользование либо на праве временного безвозмездного землепользования с последующей безвозмездной передачей в собственность либо в землепользование в случае выполнения инвестиционных обязательств в соответствии с контрактом.

Основанием для безвозмездной передачи предоставленного государственного натурального гранта в собственность или в землепользование является решение уполномоченного органа. Решение уполномоченного

органа принимается на основании результатов проверки, проведенной им в соответствии с Законом.

В качестве государственных натуральных грантов могут передаваться:

земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства (за исключением легкового автотранспорта), производственный и хозяйственный инвентарь.

Оценка государственных натуральных грантов осуществляется по их рыночной стоимости в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Максимальный размер государственного натурального гранта составляет не более тридцати процентов от объема инвестиций в фиксированные активы юридического лица Республики Казахстан.

В случае, если оценочная стоимость запрашиваемого государственного натурального гранта превышает указанный максимальный размер, юридическое лицо Республики Казахстан имеет право получить запрашиваемое имущество с оплатой разницы между его оценочной стоимостью и максимальным размером государственного натурального гранта.

Заявка на предоставление инвестиционных преференций принимается и регистрируется уполномоченным органом при наличии:

- 1) нотариально засвидетельствованной копии свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- 2) нотариально засвидетельствованной копии статистической карточки юридического лица;
- 3) нотариально засвидетельствованной копии устава юридического лица;
- 4) бизнес-плана инвестиционного проекта, составленного в соответствии с требованиями, устанавливаемыми уполномоченным органом;
- 5) нотариально засвидетельствованных копий документов, обосновывающих сметную стоимость строительно-монтажных работ и

затраты на приобретение фиксированных активов, используемых при реализации инвестиционного проекта;

6) нотариально засвидетельствованных копий документов, устанавливающих источники и гарантии финансирования инвестиционного проекта. В случае финансирования инвестиционного проекта из собственных средств прилагается письменное подтверждение об их наличии;

7) документов, подтверждающих размер (стоимость) запрашиваемого подавшим заявку юридическим лицом Республики Казахстан государственного натурального гранта и предварительное согласование его предоставления;

8) бухгалтерского баланса на первое число квартала, в котором была подана заявка;

9) справки налогового органа по месту регистрации об отсутствии налоговой задолженности, задолженности по обязательным пенсионным взносам и социальным отчислениям.

Заявка на предоставление инвестиционных преференций подается для рассмотрения в уполномоченный орган, который в соответствии с требованиями, установленными статьей 15 настоящего Закона, принимает решение о предоставлении инвестиционных преференций и направляет заявителю ответ в письменной форме в течение тридцати рабочих дней с момента регистрации заявки.

Порядок приема, регистрации и рассмотрения заявки на предоставление инвестиционных преференций определяется уполномоченным органом.

Уполномоченный орган в течение десяти рабочих дней со дня принятия решения о предоставлении инвестиционных преференций подготавливает для подписания контракт с учетом положений модельного контракта.

Контракт регистрируется уполномоченным органом в течение пяти рабочих дней со дня подписания и вступает в силу со дня его регистрации.

После заключения контракта юридическое лицо Республики Казахстан, заключившее контракт, представляет в уполномоченный орган:

1) ежеквартально не позднее двадцать пятого числа месяца, следующего за отчетным кварталом, отчет о реализации инвестиционного проекта по форме, установленной уполномоченным государственным органом по статистике;

2) ежегодно не позднее первого июня:

отчет за год по форме, установленной уполномоченным государственным органом по статистике, и пояснительную записку к нему;

документ, подтверждающий ввод в эксплуатацию фиксированных активов;

подтвержденные аудиторским отчетом:

отчет о доходах и расходах в результате инвестиционной деятельности;

бухгалтерский баланс за год;

расшифровку по фиксированным активам.

Аудиторский отчет должен содержать анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности за прошедший год и информацию о выполнении инвестиционных обязательств по контракту.

Мониторинг и контроль за соблюдением условий контрактов осуществляются уполномоченным органом в порядке, утверждаемом им, в следующих формах проверок:

1) отчетности о реализации инвестиционных проектов;

2) на основании представленных аудиторских отчетов;

3) с посещением объекта инвестиционной деятельности, в том числе с рассмотрением документов по реализации инвестиционного проекта.

Действие инвестиционных преференций прекращается по истечении срока действия контракта либо может быть прекращено до истечения такого срока в порядке, установленном настоящей статьей.

Действие контракта может быть досрочно прекращено:

1) по соглашению сторон;

2) в одностороннем порядке.

Уполномоченный орган вправе в одностороннем порядке расторгнуть контракт по истечении трех месяцев с момента письменного уведомления юридического лица Республики Казахстан, заключившего контракт, об этом в следующих случаях:

1) при выявлении искажения или сокрытия сведений, представленных заявителем и повлиявших на решение по предоставлению инвестиционных преференций;

2) при неисполнении юридическим лицом Республики Казахстан, заключившим контракт, своих обязательств по контракту.

3) при выявлении искажения или сокрытия сведений в отчетности, представляемой юридическим лицом Республики Казахстан, заключившим контракт в соответствии с Законом.

В этих случаях указанное юридическое лицо уплачивает суммы налогов и таможенных пошлин, не уплаченных вследствие предоставленных по контракту инвестиционных преференций, с применением штрафных санкций, предусмотренных законами Республики Казахстан.

При досрочном прекращении контракта по инициативе юридического лица Республики Казахстан, заключившего контракт, в одностороннем порядке указанное юридическое лицо уплачивает суммы налогов и таможенных пошлин, не уплаченных вследствие предоставленных по контракту инвестиционных преференций, с начислением пени в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

При досрочном прекращении контракта по соглашению сторон юридическое лицо Республики Казахстан, заключившее контракт, уплачивает суммы налогов и таможенных пошлин, не уплаченных вследствие предоставленных по контракту инвестиционных преференций.

При досрочном прекращении контракта юридическое лицо Республики Казахстан, заключившее контракт, возвращает имущество в натуре, предоставленное ему в качестве государственного натурального гранта, либо его

первоначальную стоимость на дату передачи в соответствии с условиями контракта.

Возврат государственного натурального гранта осуществляется юридическим лицом Республики Казахстан, заключившим контракт, в течение тридцати календарных дней после принятия решения уполномоченного органа о досрочном прекращении контракта.

Льготы, предоставленные на основании контрактов, заключенных с уполномоченным государственным органом по инвестициям до введения в действие Закона, сохраняют свое действие до истечения срока, установленного в этих контрактах.

## 11-12. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между странами и другими субъектами. Характерным в настоящее время становится увеличение мирового обмена услугами, выросшими за 2 десятилетия втрое. Важную роль в международной торговле играют экспорт и импорт услуг (невидимый экспорт): все виды международного и транзитного транспорта; иностранный туризм; телекоммуникации; банковское и страховое дело; программное обеспечение вычислительной техники; услуги здравоохранения и обучения и др. по оценкам специалистов доля услуг составляет 25% мировой торговли.

В международной торговле спрос и предложение действуют также как и на внутренних рынках. Воздействие международной торговли на производство, потребление и благосостояние во многом определяется установившимся соотношением мировых цен. В теории международной торговли используются различные модели. К примеру, по П.Самуэльсону (теорема HOS): *в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.*

Крупнейшие экспортеры готовой продукции – США, Китай, Великобритания, Германия, Франция и Япония.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – международная межправительственная организация, созданная в 1961 году по инициативе США. Охватывает практически все стороны экономической политики стран, входящих в состав. В составе работают св. 100 специализированных комитетов и рабочих групп по вопросам: определение общеэкономической политики; наблюдение за их экономическим и финансовым положением; разработка рекомендаций по проблемам внешней торговли или обмена услугами, снижению тарифных и нетарифных ограничений и др.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – орган Генеральной Ассамблеи, созданный в 1984 году. Основные задачи ЮНКТАД: содействие развитию международной торговли; выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования международных экономических отношений и др. разработана Хартия экономических прав и обязанностей государств (1974 г.).

Американский торгово-промышленный совет (АТЭС) объединяет крупнейшие корпорации, банки и Ассоциацию промышленников США. Действуют ряд функциональных комитетов по новым формам экономического сотрудничества и др.

Торговая политика является частью государственной политики любой страны, оказывающей влияние на торговлю посредством налогов (тарифов), субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) – многостороннее международное соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. В рамках ГАТТ – 1947 г. (с 1995 г. – Всемирная Торговая Организация - ВТО) проходят переговоры, консультации по проблемам международной торговли и выработке согласованных подходов к внутренней торговой политике. ГАТТ способствовало либерализации международной

торговли, ликвидации многих прямых, количественных ограничений, существенному снижению таможенных барьеров. В ходе раундов (1973-1979 гг.) были заключены соглашения по вопросам стандартизации и сертификации продукции, антидемпинговой политике, правительственных закупок, процедуры лицензирования импорта, субсидирования экспорта и применения компенсационных пошлин. Раунд (с 1986 г.) рассматриваются вопросы регулирования мировой торговли услугами, защиты интеллектуальной собственности и инвестиционной политики.

В рамках Всемирной Торговой Организации - ВТО действуют соглашения и др. документы:

Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) от 1 января 1995 года.

Многосторонние соглашения по торговле товарами:

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-94):

А) ГАТТ-47 с поправками (изменениями и дополнениями), вступившими в силу до 1 января 1995 года.

Б) Решения, принятые по ГАТТ – 47 (протоколы по связыванию тарифов и тарифные графики; протокола по присоединению; документы об отказе от права, приобретенные в соответствии со стю XXV ГАТТ-47 и остававшиеся в силе на 1 января 1995 года; иные решения договаривающихся сторон, принятые по ГАТТ-47.

В) Договоренности:

по толкованию ст II:1 (б) ГАТТ-94;

по толкованию XVII ГАТТ-94;

по обеспечению платежного баланса ГАТТ-94;

по толкованию XXIV ГАТТ-94;

в отношении отказа от права по ГАТТ-94;

по толкованию XXVIII ГАТТ-94;

Г) Марракешский протокол к ГАТТ-94.

Соглашение по сельскому хозяйству

Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер  
Соглашение по текстильным изделиям и одежде  
Соглашение по техническим барьерам в торговле  
Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей  
Соглашение по применению ст. VI ГАТТ-94  
Соглашение по применению ст. VII ГАТТ-94  
Соглашение по предотгрузочной инспекции  
Соглашение по правилам происхождения товаров  
Соглашение по процедурам лицензирования импорта  
Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам  
Соглашение по защитным мерам

Д) Генеральное соглашение по торговле услугами

Е) Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности

Ж) Договоренность по правилам и процедурам, регулирующим разрешение споров

З) Механизм по наблюдению за торговой политикой

И) Многосторонние торговые соглашения с ограниченным кругом участников:

Соглашение по торговле гражданской авиатехникой

Соглашение по государственным закупкам

Международное соглашение по молочным продуктам

Международное соглашение по говядине

К) Решения и декларации министров

Л) Договоренность по обязательствам в сфере финансовых услуг

Важным представляется рассмотреть международные стандарты в области международной торговли и мер по защите государствами своих интересов.

Торгово-политические инструменты Всемирной торговой организации (ВТО), которая возглавляет процесс либерализации международной торговли

составляют определенный арсенал воздействия на государства и международные институты. ВТО сменила организацию - Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 1 января 1995 года и в отличие от ГАТТ ВТО приобрела как статус юридического лица, так и специализированного учреждения ООН. Следует заметить, что Декларацией и Программой действий форума тысячелетия предусматривается положение о том, чтобы «призвать Всемирную Торговую Организацию (ВТО) в срочном порядке скорректировать соглашения по сельскому хозяйству, вынуждающие развивающиеся страны либерализовать импорт продуктов питания, что ставит под угрозу их сельское хозяйство, занятость, природные ресурсы, традиционные отрасли, производство продуктов питания и безопасность в целом». Таким образом, ВТО представляет собой как организацию, так и своего рода кодекс правовых норм, распространяющихся на сферу международного обмена товарами, услугами и предметами интеллектуальной собственности. Участницами ВТО являются более 140 стран. ВТО контролирует выполнение торговых соглашений и ведет наблюдение за торговой политикой членов ВТО, организует проведение новых многосторонних торговых переговоров, занимается разрешением торговых споров между членами организации.

Систему соглашений ВТО можно рассматривать как международное законодательство, устанавливающее правила обмена товарами и услугами. Основу правовой системы ВТО составляет пакет документов, главным из которых является Соглашение о ВТО, а также четыре приложения к нему.

В *Приложение 1* входят три основополагающих соглашения ВТО: Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г. (включающее положения Генерального соглашения о тарифах и торговле 1947 г. с учетом изменений, внесенных с момента подписания), Генеральное соглашение по торговле услугами и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Кроме того, в Приложение 1 включены два соглашения, устанавливающие права и обязанности правительств по регулированию торговли отдельными категориями товаров: Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по текстилю и одежде. Ряд соглашений регламентирует применение основных инструментов внешнейторговой политики: Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, Соглашение по применению ст. VI ГАТТ – 94 (Соглашение по антидемпинговым мерам), Соглашение по защитным мерам, Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм, Соглашение по применению ст. VII ГАТТ – 94 (Соглашение по таможенной оценке товаров, Соглашение по предотгрузочной инспекции, Соглашение по правилам происхождения товаров, Соглашение по процедурам импортного лицензирования, Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей).

В *Приложение 2* вошло Понимание о правилах и процедурах разрешения споров; в *Приложение 3* – Механизм обзоров торговой политики; в *Приложение 4* – несколько многосторонних торговых соглашений, обязательных не для всех, а только для подписавших их заинтересованных членов ВТО – Соглашение по торговле гражданской авиатехникой, Соглашение по правительственным закупкам, Соглашение по молочным продуктам и Договоренность по говядине.

Деятельность ВТО направлена на создание благоприятных условий для международного обмена товарами и услугами. Она базируется на двух главных принципах – недискриминации и гласности. Принцип недискриминации торговых партнеров по отношению друг к другу. Каждая страна предоставляет всем партнерам условия торговли, не менее благоприятные, чем те, которые она предоставила хотя бы одной стране. Данный аспект принципа недискриминации нашел свое выражение в обязательном применении режима наибольшего благоприятствования (РНБ) ко всем членам ВТО. Другой аспект подчеркивает недопустимость

дискриминации иностранных товаров по отношению к отечественным после прохождения таможни. Соблюдение этого требования обеспечивается предоставлением национального режима иностранным товарам, поступившим на внутренний рынок.

Принцип гласности заключается в том, что все страны обязуются регулярно и в полном объеме информировать других членов ВТО о применении средств торговой политики, а также заблаговременно ставить их в известность о мерах, готовящихся к введению. В документах ВТО содержится список инструментов, о применении которых требуется обязательно предупреждать, и указаны сроки уведомления.

В соответствии с *Приложением 3* к Соглашению о ВТО все страны представляют в соответствующий орган Организации обзоры своей торговой политики. Каждый из них дополняется обзором по данной стране, подготовленным Секретариатом. Страны, занимающие первые четыре места в обороте международной торговли, готовят такие доклады один раз в два года, другие страны – один раз в четыре или шесть лет. При этом, ЕС рассматривается как одна страна.

В определенных случаях возможны отступления от основополагающих принципов ВТО. Максимальное исключение в отношении применения режима наибольшего благоприятствования и национального режима содержится в Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Это связано с такими особенностями торговли услугами, как совпадение момента производства и потребления услуги; необходимость присутствия поставщика услуг на национальном рынке; большое разнообразие видов услуг, каждый из которых обладает своей спецификой. Отступление от принципа дискриминации предусмотрено, в частности, в Соглашении по защитным мерам. Принцип гласности соблюдается наиболее последовательно, однако существуют определенные трудности в одновременном выполнении данного требования и сохранении конфиденциальности информации, также гарантированной нормами ВТО.

Основным направлением деятельности ВТО является либерализация международной торговли. Она выражается в заключении соглашений, направленных на снижение ставок таможенных тарифов и постепенное устранение нетарифных барьеров. С этой целью ВТО регламентирует установление таможенных процедур, внедрение национальных стандартов и санитарных норм. Страны ВТО обязались устранить нетарифные торговые ограничения, заменяя их таможенными пошлинами, или, как еще говорят, их тарифным эквивалентом. Это явление получило название тарификации торговых ограничений. А поскольку ВТО одновременно проводит последовательный курс на уменьшение таможенных пошлин, облегчается не только сопоставление уровней торговых барьеров в разных странах, но и препятствия на пути развития международной торговли становятся менее ощутимыми.

Механизм снижения пошлин включает институт их взаимоувязывания. Страна обязуется не поднимать ставки на конкретные товары выше предельного, или связанного уровня. Например, страна обязалась не поднимать пошлины на какой-то товар выше 15%, то есть связывает их на уровне 15%. При этом она может установить действующую ставку на уровне 10%. Действующая ставка может быть повышена только до связанного уровня. Если же страна захочет ввести ставку выше 15%, ей придется снова вступить в переговоры со всеми заинтересованными членами ВТО и предложить им адекватные торгово-политические уступки. Обязательства каждой страны по связыванию и снижению пошлин зафиксированы в ее индивидуальном перечне.

Решение о снижении торговых барьеров принимаются как на двусторонних, так и на групповых и многосторонних переговорах. Страна, желающая получить уступку со стороны другого члена или других членов ВТО, сопровождает свой запрос предложением ввести адекватную уступку со своей стороны (не обязательно по такому же товару). В итоге принимается пакетное решение о взаимных уступках. Тем самым процедура запрос -

предложение обеспечивает сохранение баланса взаимных обязательств в сфере регулирования торгового режима. Но дело в том, что и в случае двусторонней договоренности о либерализации ее плодами благодаря РНБ пользуются все члены, а не только непосредственные участники переговоров. Все достижения в сфере снижения торговых барьеров распространяются и на присоединяющиеся к ВТО страны. поэтому процедура вступления в ВТО включает проведение кандидатом двусторонних переговоров со всеми заинтересованными членами о предоставлении уступок с его стороны.

Показатели среднего и даже средневзвешенного уровня таможенных пошлин не всегда адекватно отражают действительный уровень тарифных барьеров. Страны стараются сохранить сверхвысокие ставки на особо значимые для них и чувствительные к иностранной конкуренции товары. Такие товары не всегда занимают высокую долю в товарообороте. С повышением ставки, объем ввоза товара, а с ним и его доля в общем объеме импорта при прочих равных условиях сокращается. В то же время, страны идут на тарифные уступки по тем товарам, торговля которыми обслуживает кооперационные связи, по которым у национальных производителей достигнут высокий уровень конкурентоспособности, или которые вообще не производятся в стране. Именно такие товары и играют наибольшую роль в импорте. Поэтому использование средневзвешенного показателя может еще больше исказить действительное положение.

Нетарифные барьеры в торговле отличаются большим разнообразием. Они принимают форму не только требований, предъявляемых к качеству товара, но и правил упаковки и маркировки, оформления документации, выполнения таможенных формальностей, требований к производственным процессам и т. д. Разнообразие видов нетарифных барьеров потребовало заключения целого ряда соглашений, регулирующих их применение. Сюда входят Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм, Соглашение по применению ст. VII ГАТТ – 94 (Соглашение по таможенной оценке товаров),

Соглашение по предотгрузочной инспекции, Соглашение по правилам происхождения товаров, Соглашение по процедурам импортного лицензирования.

Хотя технические барьеры предназначены прежде всего для защиты здоровья и безопасности людей, жизни и здоровья животных и растений, охраны окружающей среды, обеспечения национальной безопасности и защиты прав потребителей, они представляют собой эффективный инструмент ограничения импорта. Поэтому возникла необходимость регламентации их применения. Соглашение по техническим барьерам, в частности, требует, чтобы страны не использовали данные барьеры в целях дискриминации партнеров и создания излишних препятствий в торговле.

При применении технических барьеров обязательно соблюдение режима наибольшего благоприятствования и национального режима. Все это означает, что одинаковые технические требования должны применяться ко всем импортируемым товарам и товарам местного производства. Это касается не только требований к качеству товаров, но и порядка оформления документации, а также оплаты установленных законом процедур.

ВТО обязывает страны в своей технической политике ориентироваться преимущественно на международные стандарты и отступать от них только в том случае, если они отсутствуют или их требования недостаточны в сложившихся в стране условиях. Страны договорились, что будут действовать в направлении унификации стандартов и технических требований, а также расширять сферы, на которые распространяется взаимное признание сертификатов и результатов проверок, национальные органы должны регулярно публиковать действующие и готовящиеся к введению стандарты.

Документы ВТО предусматривают отказ от количественных ограничений. Они объявлены крайней мерой, к которой можно прибегать только в том случае, если все другие способы решения проблемы оказались неэффективными. Разрешено применение экспортных ограничений в случае

угрозы возникновения нехватки продовольствия или другого жизненно важного товара на внутреннем рынке. Кроме того, количественные ограничения можно вводить для обеспечения равновесия платежного баланса и в некоторых других случаях.

Страна, намеревающаяся прибегнуть к таким мерам, обязана проконсультироваться со своими торговыми партнерами. Ограничения не должны быть чрезмерными, то есть не должны выходить за пределы, необходимые для выполнения своей задачи – восстановления равновесия платежного баланса. При этом не рекомендуется вводить ограничения на импорт товаров, который используется в производстве вывозимой из страны продукции с тем, чтобы не препятствовать росту экспорта. Странам, наиболее отстающим в экономическом развитии, где ежегодный душевой доход не превышает 1 тыс. долларов, предоставлено несколько большая свобода в применении количественных ограничений.

Особого внимания заслуживают правила ВТО, касающиеся использования субсидий и компенсационных пошлин, антидемпинговых и защитных мер. Дело в том, что за годы, прошедшие с преобразований ГАТТ в ВТО, случаи применения компенсационных пошлин, антидемпинговых и специальных защитных мер участились. К ним перешла часть протекционистских функций, которую раньше выполняли обычные таможенные барьеры. Они были снижены, но потребность в защите внутренних рынков осталась. Нередко дополнительные пошлины устанавливаются на очень высоком уровне, который делает ввоз товара невозможным.

Наряду с ликвидацией торговых барьеров в сферу ответственности ВТО входит выработка правил, регулирующих деятельность государства по оказанию поддержки национальным производителям. Прежде всего, речь идет о государственном субсидировании производства и особенно экспорта, поскольку оно нарушает принципы свободной конкуренции. Вопросы

субсидирования регулируются в ВТО Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам (СКМ).

Определенные отступления от норм СКМ сделаны для всех развивающихся стран, наименее развитых и стран с переходной экономикой. К наименее развитым странам, как в других соглашениях ВТО, отнесены те, чей годовой доход на душу населения не превышает 1 тыс. долларов. Эти страны могут применять многие виды субсидий. Остальные развивающиеся страны должны ликвидировать запрещенные субсидии в течение 8 лет после вступления в силу Соглашения по ВТО. Страны с переходной экономикой могут применять субсидии, являющиеся составной частью программ системной трансформации. Однако, субсидирование должно быть прекращено и в этих странах в течение 7 лет после вступления в силу Соглашения по ВТО.

СКМ предусматривает возможность введения временных компенсационных пошлин. Такое право возникает у потерпевшей стороны при условии, что в ходе расследования всем заинтересованным сторонам предоставляется возможность изложить свою точку зрения, в предварительном порядке установлен факт субсидирования и наличие ущерба, а также наличие угрозы еще большего ущерба. Временные компенсационные пошлины разрешено вводить не ранее чем через 60 дней после начала расследования и на срок не более 4 месяцев, а их размер не должен превышать размер самих субсидий.

Таким образом, в СКМ, с одной стороны, весьма расширительно трактуется понятие субсидии и ущерба, а с другой – предъявляются строгие критерии к доказательству наличия прямой связи между субсидией и ущербом. Наличие таких критериев может позволить в определенных случаях избежать наказания за применение субсидий.

Поскольку субсидирование в наибольшей степени применяется именно в сельском хозяйстве, развитию которого все страны придают большое значение, торговля аграрной продукцией была выведена из Соглашения о

субсидиях и компенсационных мерах. Заключено специальное Соглашение по сельскому хозяйству, которое не ставит субсидии, в том числе и экспортные, вне закона. Оно лишь связывает их уровень и устанавливает темпы и сроки их постепенного снижения в соответствии с индивидуальными обязательствами стран-членов. В Соглашении реализован различный подход к субсидированию производства и экспорта. Так, страны приняли обязательства в отношении общего объема субсидирования производства, что позволяет им выбирать, какие сферы сельского хозяйства поддерживать в большей степени. В то же время обязательства по сокращению субсидирования экспорта указаны применительно к конкретным товарам. Перечень субсидий, имеющийся в Соглашении по сельскому хозяйству, носит исчерпывающий характер, и страны обязались не расширять его, то есть не вводить новые виды субсидий.

Антидемпинговые пошлины призваны устранить влияние занижения цен иностранными поставщиками. Они назначаются в дополнение к обычным импортным пошлинам. Другим способом нормализации положения является принятие экспортерами обязательства не опускать цены ниже оговоренного в ходе консультаций уровня.

Использование антидемпинговых мер регламентируется Соглашением по применению ст. VI ГАТТ – 94, которое также называют Соглашением по антидемпинговым мерам (САМ). Согласно данному соглашению, демпинг имеет место тогда, когда товары одной страны поступают на рынок другой по цене ниже их нормальной стоимости. При этом дается уточнение: если товары экспортируются по цене, которая ниже цены их продажи на внутреннем рынке экспортера. Как и в случае компенсационных мер, введению антидемпинговых мер должно предшествовать расследование, которое устанавливает не только факт демпинга, но и наличие ущерба импортирующей стране и прямой причинной связи между этими двумя явлениями. Размер антидемпинговой пошлины не должен превосходить

расхождение между демпинговой и нормальной ценой (демпинговую разницу).

Республика Казахстан обязуется, кроме других мер, к моменту вступления в ВТО привести свои таможенные сборы за таможенное оформление в соответствие со статьей VIII ГАТТ. В связи с чем, в Таможенном Кодексе предусмотрена норма, согласно которой в основе таможенных сборов лежит стоимость затрат таможенных органов на таможенное оформление.

Если рассмотреть в сравнительном плане соответствие и стремление к нему законодательства Республики Казахстан статьям Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле, то это выглядит (постатейно с нашим комментарием):

*Статья 1.* Общие термины для стандартизации и процедур оценки соответствия должны иметь значение, принятое в системе ООН и международными организациями, учитывая их контекст, цели и задачи настоящего Соглашения.

В Законе Республики Казахстан «О стандартизации» и Техническом стандарте (ТС) РК 1.0-2000 «Государственная система стандартизации (ГСС) в основные положения включено понятие «технический регламент».

*Статья 2.* Страны-члены ВТО должны предоставлять в отношении импортируемых товаров режим не менее благоприятный в отношении технических регламентов, чем тот, который действует на их территории.

При разработке технических регламентов (стандартов) необходимо ориентироваться на международные стандарты и с целью гармонизации национальных стандартов с международными, необходимо более активно участвовать в работе международных организаций по стандартизации; воспринимать как эквивалентные национальные стандарты других стран, если они обеспечивают законные цели, осуществлять широкий обмен относительно стандартов и процедур оценки соответствия; публиковать на ранней стадии уведомления о предполагаемом введении конкретного

технического регламента (стандарта) с тем, чтобы заинтересованные стороны могли с ним ознакомиться.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О стандартизации», в категории нормативных документов, действующих в Республике Казахстан включены международные и национальные стандарты зарубежных стран, применяемые в установленном порядке. Физическим и юридическим лицам предоставляется право непосредственно применять международные, региональные и национальные стандарты, технические регламенты и другие нормативные документы по стандартизации зарубежных стран в порядке, установленном Госстандартом. Принят Государственный стандарт (СТ) РК 1.9-99 «Порядок применения международных, региональных и национальных документов по стандартизации и сертификации». Законом Республики Казахстан «О стандартизации» определено, что уполномоченный государственный орган (Госстандарт) организует публикацию информации о стандартах и процедурах оценки соответствия, также сами стандарты и процедуры сертификации и их проекты.

*Статья 3.* Технические регламенты местных правительственных и неправительственных органов не должны противоречить требованиям технических регламентов центральных правительственных органов.

В Республике Казахстан действуют единые законодательные и нормативные документы. Кроме того, Законом «О стандартизации» предусмотрено, что нормативные документы (государственные, фирменные стандарты, технические условия) не должны противоречить обязательным требованиям технических регламентов (стандартов).

*Статья 4.* Страны-члены ВТО должны обеспечить, чтобы их центральные правительственные органы по стандартизации признавали и соблюдали Кодекс добросовестной практики при разработке, принятии и применении стандартов.

Следует заметить, что присоединение к названному Кодексу не является обязательным требованием и присоединение к нему осуществляется странами добровольно с момента вступления в ВТО.

*Статья 5.* Процедуры оценки соответствия должны быть идентичными для товаров импортного и отечественного производства, включая время и объем анализа представляемых документов и проведения процедур оценки соответствия. При проведении процедур оценки соответствия соблюдать конфиденциальность информации о товарах, предусматривать эквивалентность платежей, собираемые за оценку соответствия, как для импортных, так и для отечественных товаров, предусматривать процедуру рассмотрения жалоб, касающихся оценки соответствия.

В Государственном стандарте (СТ) РК 3.0-94 «Государственная система сертификации. Основные положения» установлено требование недискриминационного доступа к участию в государственной системе сертификации всех ее участников, а также проведение обязательной и добровольной сертификации как отечественной, так и импортной продукции по единым правилам. В Государственном стандарте (СТ) РК 3.2-94 «Государственная система сертификации РК. Требования к органам по сертификации и порядок их аккредитации» определен принцип эквивалентности платежей, взимаемых за сертификацию импортируемой и отечественной продукции.

*Статья 6.* Принимать меры по взаимопризнанию оценки соответствия.

Данное требование выполняется при подготовке Соглашений о сотрудничестве в области стандартизации и сертификации с зарубежными странами. Требования к аккредитации органов по сертификации должны быть единые, независимо от того, отечественные или иностранные. В Государственном стандарте (СТ) РК 3.0-94 «Государственная система сертификации. Основные положения» установлено требование недискриминационного доступа к участию в государственной системе сертификации всех ее участников.

*Статьи 7 и 8.* Страны-члены ВТО должны обеспечить выполнение статей 5 и 6 в отношении процедур разрабатываемых и вводимых местными правительственными и неправительственными органами в пределах их территорий.

В Республике действуют единые законодательные и нормативные документы в области стандартизации и сертификации.

*Статья 9.* Отдавать приоритет международным системам оценки соответствия, которые бы обеспечивали выполнение положений статьи 5 и статьи 6.

В Законе Республики Казахстан «О сертификации» сказано, что при разработке нормативных документов по сертификации в качестве основы должны применяться международные технические регламенты.

*Статья 10.* Страны-члены ВТО должны обеспечить функционирование информационного центра, который мог бы отвечать на обоснованные запросы других стран-членов ВТО и обеспечивать документацией, касающейся стандартов и процедур оценки соответствия. Цена на издаваемые документы должна быть единой для всех.

В статье 17 п.4 Закона Республики Казахстан «О стандартизации» определено создание информационного центра, ответственного за представление заинтересованным лицам уведомлений, соответствующей документации и информации, касающейся стандартов и процедур сертификации. В структуре Госстандарта (РГП «КазИнСт») создан информационный центр, в функции которого входит выполнение обязательств по информационному обеспечению стран-членов ВТО, в рамках Соглашения по техническим барьерам в торговле. В Государственном стандарте (СТ) РК 1.8-98 «Государственная система стандартизации (ГСС). Порядок издания и обеспечения нормативными документами и информацией Государственного фонда стандартов Республики Казахстан» подготавливается изменение о требовании единых расценок на работы по

информационному обеспечению, включая расценки на издаваемые документы (действующие расценки единые для всех пользователей).

*Статья 11.* Страны-члены ВТО должны оказывать техническое содействие другим странам-членам ВТО, особенно развивающимся.

Указанное положение будет выполняться с момента вступления в ВТО.

*Статья 12.* Предусматривается дифференцированный и более благоприятный режим для развивающихся стран по реализации Соглашения ТБТ.

Положения данной статьи будут применяться к Республике Казахстан в зависимости от статуса страны.

*Статья 13* касается деятельности Комитета по техническим барьерам в торговле ВТО.

Казахстан будет взаимодействовать с названным Комитетом с момента вступления в ВТО.

*Статья 14* предусматривает основные положения проведения консультаций и разрешения споров между странами-членами ВТО.

Указанное положение будет применяться с момента вступления в ВТО.

*Статья 15.* С момента вступления в ВТО, страна должна информировать о ходе реализации Соглашения ТБТ и сообщать обо всех изменениях.

Казахстан будет выполнять это требование с момента вступления в ВТО.

С момента подачи заявки в 1996 году о вступлении в ВТО, Республика Казахстан начала работу по устранению недостатков по соответствию ветеринарного и карантинного контроля Соглашению СФС. Указанный контроль входит в перечень видов государственного контроля и наряду с таможенным контролем составляют необходимый блок защитных мер. Приняты новые Законы Республики Казахстан «О ветеринарии» от 10 июля 2002 года, «О защите растений» от 3 июля 2002 года, внесены изменения и дополнения в феврале 2002 года в Закон Республики Казахстан «О карантине растений», в которых учтены нормы и правила Соглашения СФС.

#### **Учет и применение иностранных стандартов**

Сейчас идет процесс формирования нормативной базы к закону, издания подзаконных нормативных правовых актов. В рамках данного обзора рассмотрим один из них, недавно принятый.

Правила учета и применения международных, региональных, национальных стандартов, классификаторов технико-экономической информации, правил и рекомендаций иностранных государств по стандартизации, подтверждению соответствия и аккредитации на территории Республики Казахстан (далее – Правила, в соответствующих падежах) были утверждены приказом председателя Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 13 мая 2005 года, № 135 и зарегистрированы в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов Республики Казахстан 31 мая 2005 года под № 3658.

Правила устанавливают порядок учета и применения на территории Республики Казахстан международных, региональных, национальных стандартов, классификаторов технико-экономической информации, правил и рекомендаций по стандартизации, подтверждению соответствия и аккредитации иностранных государств (далее – международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств). Правила не распространяются на международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств, применение которых планируется при проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и экспериментальных работ в области производства продукции, выполнения процессов, работ и услуг.

Согласно Правилам, на территории Республики Казахстан могут применяться: международные стандарты в качестве государственных стандартов или методом учетной регистрации для конкретного юридического или физического лица; международные и региональные классификаторы технико-экономической информации в качестве государственных классификаторов технико-экономической информации; международные и

нормативные документы по стандартизации иностранных государств путем включения их требований (требование – положение международных стандартов и нормативных документов по стандартизации иностранных государств, содержащее критерии, которые должны быть соблюдены) в нормативные документы по стандартизации Республики Казахстан или методом учетной регистрации для конкретного юридического или физического лица. Изменения и дополнения, ранее внесенные в международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств, учитываются и применяются как их неотъемлемая часть.

При переводе международных стандартов и нормативных документов по стандартизации иностранных государств указанные изменения могут быть внесены в текст или переведены отдельно.

Необходимыми условиями для применения международных и региональных, национальных стандартов иностранных государств в качестве государственных стандартов Республики Казахстан являются: членство Республики Казахстан в международных и региональных организациях по стандартизации, метрологии и аккредитации; наличие двусторонних (многосторонних) договоров (соглашений) между Республикой Казахстан и иностранными государствами о сотрудничестве в области стандартизации. Требования международных стандартов и нормативных документов по стандартизации иностранных государств, планируемых для применения, не должны противоречить обязательным требованиям нормативных правовых актов в области технического регулирования Республики Казахстан.

Международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств подлежат согласованию с органами государственного контроля за безопасностью продукции, процессов, если положения, устанавливаемые международными стандартами и нормативными документами по стандартизации иностранных государств, входят в их компетенцию. Такими органами являются: КНБ РК; МВД РК

(служба надзора за безопасностью на дорогах в автомобильном транспорте); Министерство здравоохранения РК (службы: санитарно-эпидемиологического надзора за лекарственными средствами, препаратами и медицинской техникой); Министерство охраны окружающей среды РК (служба экологического надзора за атмосферой, гидросферой, поверхностными и подземными водами, почвами); МЧС РК (службы: противопожарного, технического, котло- и горного надзора, надзора за чрезвычайными ситуациями); МСХ РК (службы ветеринарного надзора и карантин растений); Министерство транспорта и коммуникаций РК (службы надзора: за автомобильными дорогами, всеми видами транспорта, в области связи и телекоммуникаций); Министерство труда и социальной защиты населения РК (служба безопасности труда); Министерство энергетики и минеральных ресурсов РК (службы государственного энергетического и газового надзора); Комитет по атомной энергетике МЭМР РК (служба надзора в области атомной энергетике); Комитет по делам строительства МИТ РК (служба надзора в области строительства и строительных материалов).

Согласно Правилам, международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств, принятые для применения на территории Республики Казахстан, вносятся в соответствующий реестр с присвоением регистрационного номера. Информация о международных стандартах и нормативных документах по стандартизации иностранных государств, принятых в качестве государственных стандартов и прошедших учетную регистрацию, а также тексты уведомлений должны публиковаться в годовых и ежемесячных информационных указателях государственных стандартов (ИУ СТ РК). Информация о степени соответствия государственных и международных стандартов включается в формируемые электронные базы данных, указатели и каталоги по государственным стандартам.

Применение международных стандартов, классификаторов технико-экономической информации, принятых Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС) или межгосударственной научно-технической комиссией по техническому нормированию и стандартизации в строительстве (МНТКС) стран СНГ осуществляется в соответствии с действующими межгосударственными стандартами.

Применение международных стандартов в качестве государственных стандартов Республики Казахстан осуществляется методами: смены обложки, предусматривающей смену обложки международного стандарта на обложку государственного стандарта; подтверждения, предусматривающего опубликование уведомления в виде приказа руководителя Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан (далее – уполномоченный орган) о подтверждении введения на территории Республики Казахстан международных стандартов без смены их обложки: разработки государственного стандарта на основе международного стандарта при идентичном или измененном содержании, наименования, структуры (порядка изложения разделов, пунктов, подпунктов, таблиц, графического материала и приложений) или формы представления стандарта.

Международные стандарты вводятся в действие приказом руководителя уполномоченного органа.

В соответствии с Правилами применяются следующие степени соответствия требований государственного стандарта требованиям международного стандарта: идентичность (эквивалентность); внесение изменений (модификация); неэквивалентность.

Степень из соответствия обозначается следующими индексами: IDT – при идентичности требований; MOD – при внесении изменений (для модифицированных стандартов); NEQ – при неэквивалентности требований.

Идентичными (эквивалентными) в соответствии с Правилами признаются гармонизированные стандарты, которые идентичны по содержанию и форме представления; модифицированными – гармонизированные стандарты, которые имеют технические отклонения и (или) различия по форме представления при условии их идентификации и объяснения; а неэквивалентными – стандарты, которые имеют различия по форме представления, содержат меньшую часть технических положений международного стандарта и (или) неидентифицированные технические отклонения.

Применению подлежат аутентичные переводы международных стандартов, классификаторов технико-экономической информации и нормативных документов по стандартизации иностранных государств на государственном и русском языках.

Учетной регистрации подлежат международные стандарты и нормативные документы по стандартизации иностранных государств на производимую продукцию и взаимосвязанные с ней объекты (терминологию, классификацию, отбор проб, методы контроля, правила транспортирования, хранения, упаковки, маркировки, эксплуатации, утилизации). Для учетной регистрации международных стандартов и нормативных документов по стандартизации иностранных государств в соответствии с Правилами представляются следующие документы: две копии международного стандарта и нормативного документа по стандартизации иностранного государства и аутентичного его перевода на государственном и русском языках, подтвержденного уполномоченным органом; копию договора с держателем подлинников стандартов, нормативных документов по стандартизации организаций, научно-технических, инженерных и других общественных объединений, отраслевых стандартов, технических условий, содержащего обязательство держателя подлинника по обеспечению пользователя всеми изменениями, принятыми к этим документам, а также подтверждения или отсутствия прав пользователя на передачу документов

третьим лицам; копию заключения органов государственного контроля за безопасностью продукции, процессов, если международные стандарты или нормативные документы по стандартизации иностранных государств содержат обязательные требования к продукции, процессам, входящим в их компетенцию; заключения других органов и организаций, обязательное согласование с которыми предусмотрено законодательством Республики Казахстан.

После опубликования официальной информации о прохождении учетной регистрации международных и иностранных нормативных документов по стандартизации физические и юридические лица, заинтересованные в их применении, вносятся в число пользователей документов без прохождения дополнительной процедуры согласования с органами государственного контроля за безопасностью продукции, процессов.

### **Концепция по мерам косвенного регулирования экспорта товаров**

Вопросы регулирования экспорта являются важными и актуальными на современном этапе экономического развития страны, поскольку экспорт играет существенную роль в ее экономическом росте. Об этом свидетельствует тот факт, что в 2000 году отношение экспорта к валовому внутреннему продукту составило 53% (по предварительной оценке Министерства экономики и торговли Республики Казахстан в 2001 году этот показатель составит 41%).

При этом ведущими экспортными товарами остаются нефть и газовый конденсат, черные и цветные металлы, сельскохозяйственное сырье. В целом, на сырье и продукты их первичной переработки приходится более 80% всего объема экспорта. Такое положение объясняется не только низкой конкурентоспособностью отечественной продукции обрабатывающей промышленности, но и недостаточно эффективной политикой стимулирования экспорта.

В действующем торговом режиме республики экспорт регулируется тарифными (экспортные пошлины) и нетарифными мерами (лицензирование, количественные ограничения, запреты и др.). Косвенное или нетарифное регулирование экспорта представляет собой совокупность экономических и административных мер, выходящих за пределы таможенно-тарифного регулирования. Эти меры могут носить как ограничительный характер, так и стимулирующий.

Несмотря на то, что в настоящее время Казахстан проводит активную экспортную политику, направленную на продвижение казахстанских товаров на внешние рынки и устранение дискриминационных барьеров, нетарифные или косвенные меры регулирования экспорта, в частности, стимулирующего характера, используются не в полной мере.

В этих условиях назрела необходимость формирования целостной системы мер государственного стимулирования экспорта. Мировой опыт успешных структурных изменений в экономике доказывает, что ключевым аспектом структурной перестройки является государственная поддержка экспортоориентированного экономического роста, которая предполагает создание эффективного правового механизма для отечественных экспортеров, а также соответствующих финансовой и информационной инфраструктур, оптимальных условий для активизации внешнеэкономической деятельности в целом.

Концепция рассчитана на среднесрочную перспективу и охватывает период до 2006 года.

### **Современное состояние применения мер косвенного регулирования экспорта**

Меры нетарифного регулирования внешней торговли республики включают регулирование оборота подакцизных товаров, сертификацию товаров, защиту внутреннего рынка от импорта товаров, выдачу экспортных лицензий, а также запрет или ограничение на экспорт отдельных товаров, продвижение казахстанской продукции на мировые рынки.

В рамках деятельности по расширению рынков сбыта были отменены антидемпинговые разбирательства в США и сняты антидемпинговые пошлины, которые были наложены в отношении импорта казахстанской титановой губки, урановой продукции и ферросилиция. В марте 2000 года прекращено странами Евросоюза антидемпинговое расследование на импорт феррохрома из Республики Казахстан.

Продолжаются работы по снятию антидемпинговых пошлин, введенных на поставки ферросилиция странами Евросоюза, увеличению экспортной квоты на казахстанскую сталь на европейский рынок.

В 2000 году Евросоюз присвоил Казахстану статус страны с рыночной экономикой в отношении антидемпинговых разбирательств. В марте 2002 года Министерство торговли США сняло с Казахстана статус страны с нерыночной экономикой в соответствии с антидемпинговым законом США.

Другим направлением в области регулирования внешнеэкономической деятельности стало усиление государственного контроля за осуществлением экспортно-импортных операций. Закон Республики Казахстан от 5 января 2001 года "О государственном контроле при применении трансфертных цен" устанавливает меры государственного контроля при применении трансфертных цен для предотвращения потерь государственных доходов в международных деловых операциях. Реализация данного Закона осуществляется посредством проведения мониторинга сделок по товарам, определенным перечнем товаров (работ, услуг). В целях действенности контроля за экспортом товаров и поступлением валюты проводится работа по учету объемов экспорта, отклонению экспортных цен отечественных производителей от цен мировых рынков, создаются условия для обеспечения максимально возможной прозрачности финансово-экономической деятельности предприятий-экспортеров.

Исходя из интересов экономической безопасности и других жизненно важных интересов республики, в частности, в целях обеспечения потребностей внутреннего рынка используются меры по ограничению

экспорта. Это меры, предназначенные для ограничения количества экспортируемого товара путем введения лицензирования, квотирования или запретов, добровольного ограничения экспорта. Так, в связи с критической ситуацией с обеспечением мазута и дизельного топлива в отопительный сезон и период сельскохозяйственных работ неоднократно в течение 1999-2001 гг. вводился временный запрет на экспорт мазута и дизельного топлива с территории Республики Казахстан.

Государством проводится работа по обеспечению строительства и увеличения мощности транспортных коридоров для перевозки экспортных грузов.

Проводится работа по усилению экспортного контроля. В целях соблюдения международных обязательств принято соответствующее законодательство, увеличен перечень товаров и технологий двойного назначения.

В 2001 году создан Банк Развития Казахстана, на который возложены функции кредитования экспортных операций. Кроме того, Национальным Банком Республики Казахстан совместно с Министерством государственных доходов Республики Казахстан осуществляется экспортно-импортный валютный контроль, целью которого является обеспечение полноты и своевременности поступления выручки в иностранной валюте и тенге от экспорта товаров, а также правомерности и обоснованности использования средств в иностранной валюте и тенге на цели импорта товаров в Республике Казахстан.

Все эти меры и работы пока в большей степени направлены на продвижение традиционных казахстанских экспортных товаров. Нарращивание экспорта как одного из основных факторов экономического роста страны в сложившихся условиях приведет к дальнейшему развитию и усилению сырьевого комплекса в структуре национальной экономики в ущерб обрабатывающей промышленности. В этой связи необходимы эффективные меры по расширению номенклатуры казахстанского экспорта и

увеличению его стоимостного объема за счет продукции с повышенной степенью обработки.

### **Основные направления применения мер косвенного регулирования экспорта**

Выбор форм и методов государственного регулирования (преимущественно через косвенные формы) определяет возможности влияния государства на развитие экспортной ориентации экономики страны в современных условиях. В то же время для определения основных направлений применения этих мер необходимо выявить факторы, оказывающие сдерживающее влияние на казахстанский экспорт. К ним относятся:

низкая конкурентоспособность отечественной промышленной продукции, прежде всего, обрабатывающей промышленности;

отсутствие у большинства предприятий обрабатывающей промышленности внутренних ресурсов для инвестирования перспективных ориентированных на экспорт проектов и разработок;

недостаточное развитие отечественных систем сертификации и контроля качества экспортной продукции на фоне значительного усиления требований к потребительским и экологическим характеристикам, а также к безопасности продукции, реализуемой на рынках промышленно развитых государств;

несовершенная транспортная инфраструктура, обеспечивающая казахстанский экспорт;

недостаток специальных знаний и опыта работы в сфере экспорта у большинства менеджеров отечественных предприятий, нескоординированность их выступлений на внешних рынках;

разрыв традиционных производственных связей на постсоветском пространстве;

сохранение элементов дискриминации казахстанских экспортеров за рубежом.

В этой связи главной задачей Концепции является выработка основных направлений применения мер косвенного регулирования казахстанского экспорта в целях повышения его эффективности. Решение главной задачи предполагается через расширение кредитования и страхования экспортных операций, государственную политику информационной поддержки и содействия в продвижении на новые рынки в соответствии с изменяющимися условиями в мировой торговле.

Диверсификация структуры экспорта в результате осуществления промышленной политики, стратегии развития агропромышленного комплекса, транспорта и других секторов экономики страны должна привести к увеличению доли продукции с высокой степенью добавленной стоимости, расширению номенклатуры экспорта товаров и услуг.

При этом содействие устойчивому росту экспорта будет осуществляться за счет разработки и осуществления мер в следующих направлениях:

достижение устойчивого присутствия казахстанских товаров и услуг на существующих рынках и открытие новых рынков;

увеличение поставок традиционных казахстанских экспортных товаров;

продвижение на внешние рынки нетрадиционных, новых товаров.

Расширение рынков сбыта экспорта будет достигаться политическими и экономическими мерами, дипломатическими процедурами и формами поддержки на внешних рынках:

заключение двусторонних и многосторонних соглашений по торговле;

снятие существующих дискриминационных барьеров на пути казахстанских товаров;

достижение предоставления казахстанским товарам на внешних рынках режима наибольшего благоприятствования на безусловной основе;

включение казахстанских экспортных товаров в Генеральную систему преференций развитых стран, что позволит использовать механизм предоставления преференций и технической помощи для продвижения

нетрадиционных товаров и закрепления присутствия Казахстана на рынках зарубежных стран;

активизация деятельности посольств Казахстана в странах, перспективных для развития экспорта;

проведение гибкой тарифной политики при транспортировке продукции в целях снижения издержек по экспорту.

В целом, необходима гибкая политика в выборе стран - торговых партнеров: диверсифицировать рынки сбыта, полнее использовать ближние рынки стран Европы и Азии, минимизируя транзит через третьи страны, усилить взаимодействие с региональными союзами.

Важным элементом национальной экспортной стратегии является оптимальное использование различных форм международного экономического сотрудничества для развития экспортного потенциала страны.

В мировой практике используются различные формы экономического сотрудничества. В последние годы получили распространение такие формы, как привлечение иностранных инвестиций и создание совместных предприятий, международных объединений и организаций, сотрудничество на компенсационной основе, кредитные соглашения, переработка давальческого сырья, лицензионная торговля, международный лизинг, инжиниринг, прибрежная и приграничная торговля, создание свободных экономических зон, компенсационные перевозки с участием более, чем двух стран и др.

В этой связи важной задачей является создание условий для более широкого участия совместных предприятий непосредственно в производственной деятельности и особенно в области обрабатывающей промышленности, поскольку в настоящее время иностранные партнеры больше заинтересованы в осуществлении инвестиций в развитие ресурсной базы и модернизацию мощностей топливно-энергетического комплекса.

Важную роль играет также взвешенное определение географических приоритетов в экспортной деятельности, обеспечение баланса взаимных интересов Казахстана и зарубежных стран.

Увеличение поставок традиционных казахстанских экспортных товаров осуществляется посредством расширения географии их поставок, недопущения как демпинга со стороны казахстанских экспортеров, так и дискриминационных мер со стороны стран - торговых партнеров. Однако, остается необходимость государственного мониторинга и поддержки сырьевого экспорта. Для этого необходимо:

- увеличение глубины переработки и улучшение качества вывозимых за рубеж сырьевых товаров и полуфабрикатов;

- проведение международной сертификации качества нефти, металлов для эффективного продвижения их на внешние рынки;

- улучшение учета объемов экспорта и цен в соответствии с мировой практикой для повышения действенности контроля за экспортом товаров и поступлением валюты;

- обеспечение максимально возможной прозрачности финансово-экономической деятельности предприятий-экспортеров;

- предусмотреть в добывающих отраслях приоритетность участия казахстанского компонента;

- проведение систематической работы по изучению и анализу тенденций в развитии торгово-политической ситуации и конъюнктуры мирового рынка для оперативного реагирования на изменения мировых цен.

Для продвижения на внешние рынки нетрадиционных, новых товаров нужно решить ряд задач по созданию условий для:

- инвестирования в развитие третьего, четвертого и пятого переделов в области обработки черных, цветных, благородных и редкоземельных металлов, нефти и газа, которые станут точками роста, способными создать новые рабочие места в обрабатывающей промышленности;

развития производства конкурентоспособной продукции в отраслях агропромышленного производства;

развития производства новых видов товаров, ориентированных на экспорт;

формирования механизмов кредитования и страхования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью (в том числе создание экспортно-импортных страховых структур);

обеспечения сертификации и стандартизации основных видов готовой продукции в соответствии с мировыми стандартами для продвижения на внешние рынки. Добровольное использование маркировки в виде эко-этикеток, раскрывающих экологическую безопасность продуктов;

создания предприятий, осуществляющих франчайзинговую деятельность, в первую очередь, по приоритетным направлениям развития обрабатывающей промышленности;

формирования системы информационной поддержки (сети информационно-консультационных служб, обеспечивающих эффективное и оперативное предоставление информации в удобной для клиента форме);

повышения уровня маркетинга, совершенствования рекламной деятельности (выставочно-ярмарочные мероприятия, визиты торговых делегаций для ознакомления с ситуацией на внешних рынках и установления деловых связей, обеспечение дипломатической поддержки наиболее приоритетным экспортным проектам путем их представления в ходе международных встреч, переговоров и иных мероприятий). Перспективной формой продвижения казахстанской продукции на экспорт является проведение различных выставочных мероприятий, в том числе ярмарок контрактов, дней международных контактов, выставок идей и технологий;

создания ассоциаций экспортеров для согласованных действий при выходе казахстанских экспортеров на внешние рынки и координации их деятельности в целом;

освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем создания и поддержки принципиально новых технологий экспортного производства. Для этого необходимо выработать систему стимулов, применимых к отраслям с высокими технологиями, а также определить критерии отбора предприятий, которые должны будут удовлетворять определенным количественным условиям по:

- расходам на исследования и развитие от общего объема продаж ежегодно;

- процентному составу научных и технических работников от общей численности рабочей силы;

- обязательному ежегодному выделению средств от чистых доходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы по разработке высокотехнологичных производств, новых видов материалов и производств с привлечением отечественных научно-исследовательских институтов. На их базе рекомендовать создание дочерних предприятий и производств по реализации научных разработок в целях реформирования структуры промышленности и диверсификации экспорта.

Расширение экспорта готовых изделий требует обеспечения конкурентоспособной презентабельности товаров, что напрямую связано с проблемами развития отечественных отраслей промышленности по производству упаковочных материалов. Во избежание дорогостоящего импорта упаковочных материалов необходимо внедрение современных технологий по их изготовлению, особенно в пищевой отрасли, как наиболее конкурентоспособной, а именно изготовление асептической и вакуумной упаковки пищевых продуктов; развития новых видов торговли, в том числе электронной торговли.

Осуществление торговых операций через электронные коммуникационные сети, занимающие прочную позицию в государственной экономической инфраструктуре многих стран, предполагает создание правовых условий для развития электронной торговли, внедрение

международно-признанных систем управления электронной торговли и участие в международных проектах по развитию электронной торговли.

В целом, меры поддержки новых экспортоориентированных производств связаны с использованием механизмов финансового лизинга, обеспечением доступа к производственным ресурсам, созданием благоприятного инвестиционного климата и условий для переориентации доходов отечественных экспортеров сырья на инвестирование производства товаров с высокой добавленной стоимостью на территории Казахстана. По мере улучшения экономической ситуации в стране и укрепления отечественных экспортеров возможно принятие мер, содействующих созданию их зарубежной инфраструктуры (сбытовые организации, дилерские сети, сервисные центры).

Особое значение для развития экспорта казахстанских товаров приобретают технические меры регулирования, связанные с такими характеристиками продукции, как качество, безопасность или размеры. Они, также, включают в себя требования по упаковке и маркировке товара, системе сертификации и т.п. Для чего необходимо:

разработать и внедрить на казахстанских предприятиях системы качества; в рамках целевых научно-технических программ, финансируемых из республиканского бюджета, разработать новые стандарты с привлечением заинтересованных, компетентных организаций и гармонизировать действующие стандарты в соответствии с международными требованиями, предъявляемыми к основным видам экспортных товаров;

в целях создания предпосылок для дальнейшего увеличения объемов товарооборота между странами и установления непосредственных взаимовыгодных связей и форм сотрудничества между предпринимателями государств обеспечить заключение межправительственных и межведомственных соглашений о сотрудничестве в области стандартизации, метрологии и сертификации;

активизировать сотрудничество национальных органов по стандартизации, метрологии и сертификации стран Содружества Независимых Государств по созданию единого пространства в сфере стандартизации, метрологии и сертификации на основе кооперации, участия в проведении фундаментальных и прикладных исследований.

Для продвижения казахстанских товаров на внешние рынки целесообразно содействовать созданию негосударственных (коммерческих) служб: центры коммерческой конъюнктурной информации, маркетинговые и консалтинговые организации и т.д.

В настоящее время Казахстану наравне с формированием благоприятного торгового режима необходимо укрепление международной конкурентоспособности экспорта тех товаров, которые требуют повышения технологической инновации и создания промышленной структуры, обеспечивающей повышение производительности и высокую добавленную стоимость. В связи с этим со стороны государства потребуется создать определенные условия и инвестиционный климат, которые позволили бы предприятиям этих отраслей решить как технологические, так и управленческие проблемы. В целях создания благоприятного инвестиционного климата для реального сектора экономики необходимо решить вопросы более эффективного и адресного использования иностранных капиталовложений и экспортных валютных доходов от сырьевых отраслей

В 2003 году принимается и Указ Президента Республики Казахстан от 15 августа 2003 года N 1165 «О дальнейших мерах по реализации Стратегии развития Казахстана до 2030 года». Правительством утверждается соответствующая Программа. В ней предусмотрены:

Внешняя торговля:

Экономика Казахстана достигла высокой степени открытости, что определяется, во-первых, степенью участия в международном разделении труда, во-вторых, широкой либерализацией внешнеэкономической

деятельности. Экономическое развитие, наблюдающееся в Казахстане, за последние годы повлекло за собой одновременное увеличение объемов внешней торговли.

В настоящее время Казахстан осуществляет экспортно-импортные операции со 177 странами мира. Заключены торгово-экономические соглашения с более чем 60 странами, с большинством из которых торговля осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Со странами СНГ установлен режим свободной торговли, а с Россией, Беларусью и Украиной начата работа по формированию Единого экономического пространства (ЕЭП). В рамках Евразийского экономического сообщества продолжается работа по созданию Таможенного союза и формированию Общего таможенного тарифа.

Правительством активизирован переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО.

Вместе с тем остаются проблемы, связанные с сырьевой направленностью казахстанского экспорта, барьерами со стороны отдельных торговых партнеров, низкой долей продукции обрабатывающих отраслей промышленности, отсутствием системы продвижения и поощрения экспорта товаров и слабым менеджментом на предприятиях, имеющих внешнеторговый потенциал.

Цели:

Обеспечение либерализации внешнеторгового режима, снятие барьеров во взаимной торговле, создание оптимальных условий для доступа казахстанских экспортеров на зарубежные рынки. Завершение процесса вступления Казахстана в ВТО.

Пути решения:

В целях активизации процесса продвижения казахстанских товаров на внешние рынки таможенно-тарифная политика будет направлена на создание благоприятных условий для развития производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

Государственная корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций будет решать вопросы страхования экспортных кредитов, изучения потенциальных рынков сбыта и выработки комплексных мер по продвижению экспорта.

Продолжится работа по дальнейшему развитию и эффективному использованию имеющихся инструментов в рамках региональных интеграционных объединений (СНГ, ЕврАзЭС, ШОС, ЦАС и др.).

Поэтапная реализация задач ЕЭП в целях дальнейшей либерализации торгово-экономических отношений будет одним из приоритетных направлений. Достижение целей формирования ЕЭП будет осуществляться путем унификации торговых режимов государств-участников по отношению к третьим странам и либерализации режимов доступа на рынки товаров, услуг, капитала и рабочей силы в рамках ЕЭП.

Торгово-экономическое сотрудничество с Российской Федерацией остается важнейшим приоритетом во внешнеэкономической политике. В рамках Года Казахстана в России (2003 год) и Года России в Казахстане (2004 год) планируется устранить барьеры во взаимной торговле, увеличить объемы взаимной торговли и активизировать создание и реализацию совместных проектов в различных отраслях экономики.

В целях интенсификации процесса вступления Казахстана в ВТО будет продолжена работа по проведению: на постоянной основе двусторонних и многосторонних переговоров со странами-членами Рабочей группы по вступлению Казахстана в ВТО; консультаций со странами-членами ЕврАзЭС по гармонизации переговорного процесса; проведению встреч, конференций с представителями отечественного бизнеса по обсуждению условий вступления Казахстана в ВТО; проведению научно-исследовательских работ по оценке последствий вступления Казахстана в ВТО.

Будут созданы благоприятные условия по стимулированию экспорта товаров, производимых отечественными предприятиями, в том числе по созданию региональных служб по развитию экспорта, проведению торговых

выставок, рекламно-информационной работы об экспортном потенциале регионов и т.д.; совершенствоваться действующая автоматизированная система экспортного контроля.

#### **ЛЕКЦИЯ 14. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ**

**Соглашение по антидемпинговым мерам (статья VI ГАТТ-94)** – так называемый Антидемпинговый кодекс, предусматривает меры по ослаблению и снятию возможностей для демпинга. Для этого предусматриваются правовоположения, определяющие правила применения антидемпинговых мер. Такие меры могут вводиться субъектом ВТО после расследования, когда может быть установлено: а) наличие демпинга (превышение разницы экспортной и внутренней цены в 2%); б) наличие материального ущерба или риска материального ущерба внутреннему производству либо его ущербу; в) причинно-следственная связь между демпингом и ущербом. Определяется и соответствующая процедура антидемпингового расследования.

Усиление роли таможенно-тарифного регулирования внешней торговли в рыночной экономике Казахстана во многом зависит от его места и механизма в системе государственного инструментария. Таможенный тариф определен как систематизированный свод ставок таможенных пошлин, которыми облагаются ввозимые на таможенную территорию и вывозимые с таможенной территории товары и транспортные средства.

В рамках Таможенного союза было принято Соглашение об Общем таможенном тарифе (ОТТ), который является основой единой тарифной политики и содержит механизм согласования и принятия единых ставок ввозных таможенных пошлин Таможенного союза (ТС). Созданный Базовый перечень единых ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенные территории государств-участников Таможенного союза из третьих стран и охватывает около 60% единых ставок по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД СНГ). При этом ни одно из государств в одностороннем порядке не имеет права вносить изменения в сформированную основу ОТТ. Дальнейшая работа по формированию ОТТ заключается в сближении действующих ставок таможенных пошлин стран-партнеров.

В рамках ЕврАзЭС предполагается решение вопросов, направленных на завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования; согласование позиций государств-членов во взаимоотношениях с ВТО, создание общей таможенной территории с общей системой таможенного регулирования и единым управлением таможенными службами.

В настоящее время во взаимной торговле между государствами-участниками СНГ применяется режим свободной торговли, при котором импорт и экспорт товаров на территории государств не облагается таможенными пошлинами, за исключением перечня отдельных товаров (изъятия). Данный перечень подкрепляется протоколами об изъятиях из режима свободной торговли к двусторонним соглашениям о свободной торговле. В целях формирования условий для свободного движения товаров в Соглашении о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 г. предусмотрено взаимодействие государств-участников СНГ в решении задач, направленных на постепенную отмену таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, и количественных ограничений во

взаимной торговле, устранение препятствий для свободного движения товаров и услуг, а также создание и развитие эффективной системы взаимных расчетов и платежей.

Деятельность по лицензированию сохраняет свои подходы, хотя в Закон Республики Казахстан от 17 апреля 1995 года №2200 «О лицензировании», было внесено более 30 изменений и дополнений. Лицензия входит в перечень документов, представляемых для таможенного оформления и таможенного контроля.

Меры тарифного и нетарифного регулирования, а также экономические методы регулирования являются достаточно действенным инструментом государства. Казахстанская экономика регулируется посредством комбинации тарифных и нетарифных мер. Меры тарифного регулирования в соответствии с Таможенным кодексом это установленные Правительством Республики Казахстан меры, обеспечивающие государственное регулирование внешнеэкономической и иной деятельности в сфере таможенного дела, с использованием таможенного тарифа при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики Казахстан. Таможенный тариф Казахстана в среднем составляет 11%, что превышает, к примеру, страны Европейского союза (3,5%), на сырьевые товары – 3,79%, на промышленные товары – 11,43%. Таможенный тариф представляет собой систематизированный в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Казахстана.

Меры же нетарифного регулирования – запреты и ограничения на ввоз в Республику Казахстан и вывоз из Республики Казахстан товаров и транспортных средств, квотирование, лицензирование, подтверждение соответствия стандартам и требованиям безопасности товаров (в том числе технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные, радиационные, экологические стандарты) и иные

требования, устанавливаемые законодательными актами Республики Казахстан и (или) нормативными постановлениями Правительства Республики Казахстан.

Для регулирования торговли государства используют тарифные и нетарифные меры. Таможенный тариф является видом ограничения торговли, который представляет денежный сбор с товаров, ввозимых через таможенную границу под контролем таможни. В соответствии с законодательством могут устанавливаться ограничения на ввоз в Республику Казахстан и вывоз из Республики Казахстан товаров и транспортных средств.

Степень воздействия государства на торговлю в последние годы возросла благодаря во многом нетарифным ограничениям, которые создают неопределенность в международной торговле из-за своего скрытого характера, что дает возможность правительству действовать более бесконтрольно. Поэтому ВТО выступает против количественных ограничений в торговле и за замену их тарифами.

К числу нетарифных ограничений можно отнести квотирование, которое представляет собой ограничение в количестве или в стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Государство осуществляет квотирование путем выдачи лицензий на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и в то же время ограничивает торговлю без лицензий. При квотировании доходы может полностью или частично получает импортер. У квоты есть преимущества и недостатки, при этом государство гарантирует ограничение импорта до определенной величины, используя этот инструмент внешнеторговой политики и оказывает поддержку конкретным предприятиям. К негативным эффектам можно отнести создание определенных условий монополизации экономики из-за ограничения ценовой конкуренции, а также произвольное, а потому часто неэффективное распределение лицензий.

Пока к распространенным нетарифным инструментам можно отнести и экспортные самоограничения. В этом случае страны-экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. По сути, добровольные экспортные ограничения представляют собой ту же квоту, только устанавливаемую не импортером, а экспортером. Последствия этой меры оказались более отрицательными, чем от использования тарифов импортных квот. К негативным эффектам добавляется государство отдает эти деньги зарубежным экспортерам вместо получения дополнительного дохода от таможенных пошлин и продажи лицензий.

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одна из форм такого стимулирования – экспортные субсидии, или льготы, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товара за границу. Благодаря этому экспортеры могут продавать свою продукцию на внешнем рынке дешевле, чем на внутреннем. Производителям, получающим субсидию, становится выгодно продавать товар на внешнем рынке. Для этого им необходимо снизить цены.

Но так как это снижение цен покрывается субсидией, то экспорт увеличивается. Увеличение экспорта может сокращать количество товаров на внутреннем рынке. Потребители несут потери, а производители получают дополнительный выигрыш. При этом надо учитывать размер субсидии для страны в целом, поскольку потери страны будут больше, чем прибыли.

Распространенной формой конкурентной борьбы является демпинг. В этом случае экспортер продает товар на рынке по цене ниже той, по которой он продавал бы на внутреннем рынке своей страны. Демпинг может быть следствием внешнеторговой политики государства, если экспортер получает субсидию, или может стать результатом ценовой дискриминации, когда фирма-экспортер, являющаяся монополистом, добивается максимального дохода на внешнем рынке с помощью снижения цен и увеличения продаж.

Экономические санкции – наиболее жесткая форма ограничения внешней торговли. Примером их является торговое эмбарго, т. е. запрещение ввоза в страну или вывоза из страны товаров. Эмбарго вводится обычно по политическим мотивам, наносит ущерб и стране вводящей эмбарго, и стране, против которой оно вводится. С политической точки зрения применение эмбарго оправдывает себя, если страна, вводящая его, может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта, а страна, против которой вводится эмбарго, сильно зависит от внешней торговли.

Лицензионная система Казахстана регулирует ввоз и вывоз ограниченного круга товаров. К ним относятся товары, в отношении которых лицензирование введено по соображениям охраны жизни и здоровья населения, нераспространения оружия массового поражения, государственной безопасности, обеспечения правопорядка, защиты окружающей среды. Правила о порядке лицензирования импорта товаров (работ, услуг) были утверждены постановлением Правительства РК от 30 июня 1997 года № 1037 (с изменениями и дополнениями).

Выдачу лицензии на импорт товаров осуществляет Министерство индустрии и торговли РК, при наличии предварительного согласования с соответствующими министерствами, за исключением лицензий на импорт этилового спирта и алкогольной продукции (кроме пива), выдачу которых осуществляет Министерство финансов РК. Срок действия лицензии не превышает 12 месяцев, но может быть продлен по просьбе заявителя до завершения выполнения контрактных обязательств, но не более чем на один календарный год.

**Соглашение по таможенной оценке товаров (статья VII ГАТТ-94)** имеет целью создание справедливой, единообразной и нейтральной системы правил оценки товаров для таможенных служб.

Принципы Соглашения по таможенной оценке ГАТТ (Токио, 1979 г. с изменениями в Марракешском соглашении (1994 г.) относительно таможенной стоимости рекомендуют:

1. Системы оценки таможенной стоимости должны быть нейтральны в своем воздействии и не должны использоваться в качестве скрытого средства для обеспечения дополнительной протекции, искусственно поднимая стоимость, к которой применяется ставка;

2. Системы определения стоимости не должны использоваться в антидемпинговой борьбе;

3. Системы определения стоимости должны защищать коммерсантов от бесчестной конкуренции, проистекающей из-за преуменьшения оценки;

4. Системы определения стоимости должны иметь универсальный характер применения, без учета различий источников снабжения;

5. Таможенная стоимость должна устанавливаться по простым и справедливым критериям, не противоречащим торговой практике;

6. Системы определения стоимости должны ограничивать до минимума формальности, а оценка должна основываться по мере возможности на торговых документах;

7. Система определения стоимости не должна препятствовать быстрой таможенной очистке товаров;

8. Судебные и административные положения, связанные с определением таможенной стоимости, должны быть достаточно ясными и точными и приемлемыми для страны, чтобы позволить коммерсантам заранее с достаточной достоверностью определять таможенную стоимость их товаров;

9. Система и применяемая практика для оценки должна включать необходимость сохранения деловых секретов.

В странах ЕС применяют Единый административный документ (ЕАД) как стандартную форму таможенной декларации или набор из 8 однотипных деклараций, содержащих полную информацию (о товаре; о способах транспортировки; об отправителе и получателе товара; о банковских, налоговых, страховых реквизитах и пр.). каждый из 8 экземпляров имеет свой цвет и назначение; первые 3 обеспечивают выполнение формальностей в стране-экспортере, 5 остальных --в стране-импортере товара. К ЕАД

прилагают счет-фактуру, сертификат происхождения и документы внешнеторгового контроля. Таможенный кодекс ЕС (ст. 288) может допустить возможность замены единого документа торговыми или административными документами, однако если договоренности между странами.

**Соглашение по предотгрузочной инспекции (ПСИ)** устанавливает, что принципы и обязательства сторон ВТО по ГАТТ-94 должны учитываться и соответствующим образом реализовываться в ходе осуществления своей деятельности организациями, имеющими мандат на проведение процедур предотгрузочной инспекции. Обязательства включают: отказ от дискриминации; прозрачность; обеспечение защиты конфиденциальной деловой информации; избежание необоснованных задержек в ходе осуществления процедур предотгрузочной инспекции; применение специальных руководств при определении цен; обеспечение избежания конфликтов интересов в ходе исполнения функций.

**Соглашение по правилам происхождения товара** служит принятию решения о том, на территории какого субъекта ВТО произведен данный товар.

Эти правила составляют важную часть в системе регулирования международной торговли, поскольку на практике по ряду позиций и действующих режимов импорта допускается обоснованная балансом прав и обязанностей дискриминация стран-экспортеров. Кроме того, они применяются при проведении статистических расчетов, таможенных и иных процедур. Основная проблема в данной сфере состоит в том, что в настоящее время различные части и этапы производственного процесса могут осуществляться в разных странах. В этом случае возникает неоднозначность в определении места происхождения товара и могут стать барьером в торговле.

**Соглашение по техническим барьерам в торговле** связывается с предоставлением прав государствам вводить императивное регулирование

технических правил, если это сопряжено с вопросами безопасности и здоровья и пр. это Соглашение, с одной стороны, предусматривает необходимость ограничения препятствий для торговли товарами и, с другой стороны, призывает способствовать разработке и применению международных стандартов.

**Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС)** связывает субъектов ВТО обязательством не применять в национальных правовых системах мер, законодательно устанавливающих условия привлечения инвестиций, применение которых не согласуется с исполнением обязательств по ГАТТ-94:

- предписывать предприятию покупать или использовать продукты, произведенные на внутреннем рынке;
- предписывать предприятию ограничить покупку или использование импортных продуктов максимальном размером, связанным с объемами производства;
- устанавливать чтобы импорт продукта, используемого в производственном процессе предприятия, ограничивался и был количественно или качественно связан с продукцией предприятия, направляющейся на экспорт;
- предписывать предприятию расходовать валюту для приобретения импортных товаров, используемых в производстве;
- накладывать ограничения на экспорт товаров.

## ЛЕКЦИЯ 15. АРБИТРАЖ

Законом РК от 28 декабря 2004 года «О международном коммерческом арбитраже» регулируются отношения, возникающие в процессе деятельности международного коммерческого арбитража на территории РК, а также порядок и условия признания исполнения в Казахстане решений международного коммерческого арбитража. Он применяется в отношении споров, возникающих из гражданско-правовых договоров с участием физических и юридических лиц, разрешаемых международным коммерческим арбитражем.

**Арбитраж** разрешает спор в соответствии с нормами права, которые стороны избрали в качестве применимого в рассмотрении спора. Любое указание на право или систему права какого-либо государства будет толковаться как непосредственно отсылающее к материальному праву этого государства, а не к его коллизионным нормам. При отсутствии норм, регулирующих конкретное правоотношение, арбитраж принимает решение в соответствии с обычаями делового оборота, применимыми к данной сделке.

В течение 60 дней после получения арбитражного решения любая сторона, уведомив об этом другую сторону, может просить арбитраж исправить любые допущенные в решении ошибки в подсчетах, описки или опечатки либо иные ошибки аналогичного порядка, а также просить дать толкование какого-либо пункта или части принятого решения.

**Арбитражное решение** может быть отменено компетентным судом лишь в случаях, если:

- 1) сторона, заявляющая ходатайство об отмене, представит доказательства того, что одна из сторон арбитражного соглашения была признана компетентным судом недееспособной или арбитражное соглашение не действительно по закону, которому стороны его подчинили, а при отсутствии такого указания – по законодательству РК; она не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве или по другим причинам, признанным

компетентным судом уважительными и не могла представить свои объяснения;

решение арбитража вынесено по спору, не предусмотренному арбитражным соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения, а также вследствие неподведомственности спора арбитражу;

2) компетентный суд определит, что арбитражное решение противоречит публичному порядку РК или что спор, по которому вынесено арбитражное решение, не может являться предметом арбитражного разбирательства по законодательству РК.

Арбитражное решение признается обязательным и при подаче в компетентный суд письменного ходатайства приводится в исполнение в соответствии с законодательством РК. Арбитражное решение, вынесенное в иностранном государстве, признается компетентным судом и исполняется органами исполнительного производства на началах взаимности.

Компетентный суд отказывает в признании или приведении в исполнение арбитражного решения независимо от того, в какой стране оно было вынесено по конкретным основаниям, а также выносит по вопросу о признании или приведении арбитражного решения **определение**.

Спор может быть передан на рассмотрение **третейского суда** при наличии заключенного между сторонами третейского соглашения. В РК действует принятый Закон «О третейских судах» от 28.12. 2004 г.

Третейский суд принимает решение в соответствии с условиями договора и учетом обычаев делового оборота. В случае отсутствия норм права, регулирующих спорные отношения, третейский суд применяет нормы права, регулирующие сходные правоотношения, а при отсутствии таких норм разрешает спор, исходя из общих начал и смысла законов.

Стороны, заключившие третейское соглашение, принимают на себя обязанность исполнить **решение** третейского суда. Стороны и третейский суд прилагают все усилия к тому, чтобы решение было юридически

исполнимо. Решение третейского суда подлежит обязательному исполнению в порядке и сроки, которые установлены в решении. Если решение не исполняется добровольно, то оно подлежит принудительному исполнению. Принудительное исполнение решения третейского суда осуществляется по правилам исполнительного производства, действующим на момент исполнения решения, на основе выданного компетентным судом **исполнительного листа** на принудительное исполнение решения третейского суда. (Под компетентным судом понимается суд судебной системы РК).

Важное значение имеет **арбитражная оговорка**, некоторые образцы которых содержатся регламентами некоторых арбитражных судов. Например, типовая оговорка, рекомендуемая Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ: «Любой спор, разногласие или требование, возникающие из или касающиеся настоящего договора либо его нарушения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ». Кроме того, рекомендуемая Арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате РК арбитражная оговорка для включения в договоры по внешнеэкономической деятельности: «Все споры, возникающие в связи с настоящим договором, подлежат окончательному урегулированию Арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате Республики Казахстан» (См. приложения).

## **Закон Республики Казахстан**

### **«О международном коммерческом арбитраже»**

Закон регулирует отношения, возникающие в процессе деятельности международного коммерческого арбитража на территории Республики Казахстан, а также порядок и условия признания исполнения в Казахстане решений международного коммерческого арбитража.

#### **Глава 1. Общие положения**

##### **Статья 1. Сфера применения**

Закон применяется в отношении споров, возникших из гражданско-правовых договоров с участием физических и юридических лиц, разрешаемых международным коммерческим арбитражем, если иное не установлено законодательными актами Республики Казахстан.

##### **Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Законе**

В Законе используются следующие основные понятия:

- 1) арбитраж – международный коммерческий арбитраж, образованный специально для рассмотрения конкретного спора или действующий на постоянной основе, а также арбитр, рассматривающий спор единолично;
- 2) арбитр – физическое лицо, избранное сторонами или назначенное в согласованном сторонами порядке в соответствии с настоящим Законом для разрешения спора в арбитраже;
- 3) арбитражное разбирательство – процесс рассмотрения спора в арбитраже с вынесением арбитражного решения;
- 4) арбитражное соглашение – письменное соглашение сторон договора о передаче возникшего или могущего возникнуть спора на рассмотрение арбитраж, которое может быть заключено в виде арбитражной оговорки в договоре или путем обмена письмами, телеграммами, телефонограммами,

телетайпограммами, факсами, электронными документами или иными документами, определяющими субъектов и содержание их волеизъявления;

5) арбитражное решение – решение, вынесенное арбитражем;

6) компетентный суд – суд судебной системы Республики Казахстан, который в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан уполномочен рассматривать дело о споре между сторонами соответствующего договора по первой инстанции;

7) обычаи делового оборота – сложившиеся и широко применяемые в области гражданско-правовых договоров правила поведения, не противоречащие применимому праву независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе;

8) регламент арбитража – порядок организации деятельности постоянно действующего международного коммерческого арбитража;

9) коммерческая организация – юридическое лицо Республики Казахстан или иностранная организация, основной целью которой является извлечение дохода;

10) публичный порядок Республики Казахстан – основы государственного и общественного устройства, закрепленные в законодательстве Республики Казахстан.

### **Статья 3. Законодательство Республики Казахстан о международном коммерческом арбитраже**

1. Законодательство Республики Казахстан о международном коммерческом арбитраже основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из настоящего Закона и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

2. Если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в настоящем Законе, то применяются правила международного договора.

### **Статья 4. Принципы арбитражного разбирательства**

Арбитражное разбирательство осуществляется с соблюдением принципов:

1) автономии воли сторон, означающей, что стороны по предварительному согласованию между собой имеют право самостоятельно решать вопросы порядка и условий осуществления арбитражного разбирательства по возникшему спору;

2) законности, означающей, что арбитры и арбитражи в своих решениях руководствуются только нормами применимого по соглашению сторон права;

3) состязательности и равноправия сторон, означающих, что стороны в арбитражном разбирательстве пользуются одинаковым объемом прав и несут одинаковый объем обязанностей, избирают свою позицию, способы и средства ее отстаивания самостоятельно и независимо от арбитража, других органов и лиц;

4) справедливости, означающей, что арбитры и арбитражи при разрешении переданных им споров и стороны арбитражного разбирательства должны действовать добросовестно, соблюдая установленные требования, нравственные принципы общества и правила деловой этики;

5) конфиденциальности, означающей, что арбитры не в праве разглашать сведения, ставшие известными в ходе арбитражного разбирательства, без согласия сторон или их правопреемников и не могут быть допрошены в качестве свидетелей о сведениях, ставших им известными в ходе арбитражного разбирательства, кроме случаев, когда законом прямо предусмотрена обязанность гражданина сообщить информацию в соответствующий орган.

#### **Статья 5. недопустимость вмешательства в деятельность арбитража**

Арбитры и арбитражи при разрешении переданных им споров независимы, принимают решения в условиях, исключаящих какое либо воздействие на них государственных органов и иных организаций.

## **Статья 6. Передача спора на разрешение арбитража**

1. Спор может быть передан на рассмотрение арбитража при наличии заключенного между сторонами арбитражного соглашения.

2. Арбитражное соглашение может быть заключено сторонами в отношении споров, которые возникли или могут возникнуть между сторонами по какому-либо конкретному гражданско-правовому договору.

3. Арбитражное соглашение в отношении спора, который находится на рассмотрении в компетентном суде, может быть заключено до принятия решения по спору указанным судом. В этом случае компетентный суд выносит определение об оставлении заявления без рассмотрения.

4. В арбитраж по соглашению сторон могут передаваться споры, вытекающие из гражданско-правовых договоров, между физическими лицами, коммерческими и иными организациями, если хотя бы одна из сторон является нерезидентом Республики Казахстан.

## **Глава 2. Состав арбитража**

### **Статья 7. Арбитры**

1. Арбитром избирается (назначается) физическое лицо, прямо или косвенно не заинтересованное в исходе дела, являющееся независимым от сторон и давшее согласие на исполнение обязанностей арбитра, достигшее возраста двадцати пяти лет и имеющее высшее образование.

2. Арбитр, разрешающий споры единолично, должен иметь высшее юридическое образование и стаж работы по юридической специальности не менее двух лет. В случае коллегиального разрешения спора высшее юридическое образование должен иметь председатель арбитража.

3. Требования, предъявляемые к кандидатам в арбитры, могут быть согласованы сторонами непосредственно или определены регламентом арбитража.

4. Арбитром не может быть лицо:

- 1) избранное или назначенное судьей компетентного суда в порядке, установленном законодательным актом Республики Казахстан;
- 2) признание компетентным судом в порядке, установленном законом Республики Казахстан, недееспособным или ограниченно дееспособным;
- 3) имеющее неснятую или непогашенную судимость;
- 4) являющееся государственным служащим.

#### **Статья 8. Число арбитров при рассмотрении споров**

1. Стороны вправе определить число арбитров, которое должно быть нечетным.
2. Если стороны не договорились об ином, то для разрешения спора в арбитраже избираются (назначаются) три арбитра.

#### **Статья 9 Состав арбитража**

1. Формирование состава арбитража производится путем избрания (назначения) арбитров (арбитра).
2. В постоянно действующем арбитраже формирование состава арбитража производится в порядке, установленном регламентом постоянно действующего арбитража.
3. В арбитраже для разрешения конкретного спора формирование состава арбитража производится в порядке, согласованном сторонами.
4. По соглашению сторон арбитром может быть избран гражданин Республики Казахстан, иностранец либо лицо без гражданства.
5. Если стороны не договорились об ином, то формирование состава арбитража для разрешения конкретного спора производится в следующем порядке:

- 1) при формировании состава арбитража, состоящего из трех арбитров, каждая сторона избирает одного арбитра, а два избранных таким образом арбитра избирают третьего арбитра.

Если одна из сторон не избирает арбитра в течение шестидесяти дней после получения просьбы об этом от другой стороны или два избранных арбитра в течение шестидесяти дней после их избрания не избирают третьего

арбитра, то арбитр может быть назначен председателем постоянно действующего арбитража;

2) если спор подлежит разрешению арбитром единолично и после обращения одной стороны к другой с предложением об избрании арбитра стороны в течение шестидесяти дней не избирает арбитра, то арбитр может быть назначен председателем постоянно действующего арбитража.

### **Статья 10. Отвод арбитра**

1. В случае несоответствия арбитра требованиям статьи 7 настоящего Закона стороны могут заявить об отводе арбитра.

2. В случае обращения к какому-либо физическому лицу в связи с его возможным избранием (назначением) арбитром указанное лицо должно сообщить о наличии обстоятельств, являющихся основаниями для его отвода в соответствии со статьей 7 настоящего Закона. В случае, если указанные обстоятельства возникли во время арбитражного разбирательства, арбитр должен без промедления сообщить об этом сторонам и заявить самоотвод.

3. Сторона может заявить отвод избранному ею арбитру в соответствии с настоящей статьей только в случае, если обстоятельства, являющиеся основаниями для отвода, стали известны стороне после избрания ею данного арбитра.

4. В постоянно действующем арбитраже процедура отвода арбитра может быть определена его регламентом.

5. В арбитраже для разрешения конкретного спора процедура отвода арбитра может быть согласована сторонами.

6. Если процедура отвода арбитра не согласована сторонами или не определена регламентом постоянно действующего арбитража, то письменное мотивированное заявление об отводе арбитра должно быть подано стороной в арбитраж в течение тридцати дней после того, как стороне стали известны обстоятельства, являющиеся основанием для отвода.

Если арбитр, которому заявлен отвод, отказывается в его удовлетворении или одна из сторон не согласна с отводом арбитра, то вопрос об отводе

разрешается арбитрами, входящими в состав арбитража, в десятидневный срок с момента получения письменного мотивированного заявления стороны.

Вопрос об отводе арбитра, рассматривающего спор единолично, разрешается этим арбитром.

Если арбитр, рассматривающий спор единолично, отказывает в удовлетворении ходатайства одной либо обеих сторон об отводе или одна из сторон не согласна с отводом арбитра, то вопрос об отводе решается путем принятия сторонами соглашения о прекращении арбитражного разбирательства.

### **Статья 11. Прекращение полномочий арбитра**

1. Полномочия арбитра могут быть прекращены по соглашению сторон по основаниям, предусмотренным настоящим Законом, а также в случае наличия у него устойчивой неспособности осуществлять свои обязанности по болезни или смерти арбитра.

2. В случае прекращения полномочий арбитража или арбитра, рассматривающего спор единолично, производство по спору, находящемуся на рассмотрении, приостанавливается до избрания (назначения) другого арбитража.

3. Полномочия арбитра прекращаются после принятия решения по конкретному делу. В случаях, предусмотренных статьей 30 настоящего Закона, полномочия арбитра возобновляются, а затем прекращаются после совершения процессуальных действий, предусмотренных указанной статьей.

### **Статья 12. Замена арбитра**

В случае прекращения полномочий арбитра другой арбитр избирается (назначается) в соответствии с правилами, которые применялись при избрании (назначении) заменяемого арбитра.

Избранный (назначенный) в порядке замены арбитр вправе назначить повторные слушания по делу.

### **Глава 3. Расходы, связанные с разрешением спора в арбитраже**

#### **Статья 13. Расходы, связанные с разрешением спора в арбитраже**

1. Расходы, связанные с разрешением спора в арбитраже, включают:

Гонорар арбитров;

Расходы, понесенные арбитрами в связи с участием в арбитражном разбирательстве, в том числе расходы на оплату проезда к месту рассмотрения спора, проживание и питание;

Суммы, подлежащие выплате экспертам и переводчикам;

Расходы, понесенные арбитрами в связи с осмотром и исследованием письменных и вещественных доказательств на месте их нахождения;

Расходы понесенные свидетелями;

Расходы на оплату услуг представителя стороной, в пользу которой состоялось решение арбитража;

Расходы на организационное и материальное обеспечение арбитражного разбирательства.

2. В постоянно действующем арбитраже размер гонорара арбитров определяется составом арбитража в соответствии со шкалой гонораров арбитров, предусмотренной регламентом постоянно действующего арбитража.

При отсутствии в регламенте постоянно действующего арбитража указания на фиксированный размер гонорара арбитров арбитраж может определять размер гонорара арбитра в каждом конкретном случае разбирательства по спору с учетом цены иска, сложности спора, времени, затраченного арбитрами на арбитражное разбирательство и любых других относящихся к делу обстоятельств.

3. В арбитраже при разрешении конкретного спора размер гонорара арбитров определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такового – арбитражем для разрешения конкретного спора в порядке, предусмотренном для постоянно действующего арбитража.

## **Статья 14. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в арбитраже**

1. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в арбитраже, между сторонами производится арбитражем в соответствии с соглашением сторон, а при отсутствии такового – пропорционально удовлетворенным и отклоненным требованиям.

2. Расходы на оплату услуг представителя стороной, в пользу которой состоялось решение арбитража, а также иные расходы, связанные с арбитражным разбирательством, могут быть по решению арбитража отнесены на другую сторону, если требование о возмещении понесенных расходов было заявлено в ходе арбитражного разбирательства и удовлетворено арбитражем.

3. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в арбитраже, указывается в решении или определении арбитража.

## **Глава 4. Компетенция арбитража**

### **Статья 15. Права арбитража на вынесение постановления о своей компетенции**

1. Арбитраж самостоятельно решает вопрос о наличии или отсутствии у него полномочий (юрисдикции) рассматривать переданный на его разрешение спор, в том числе в случаях, когда одна из сторон возражает против арбитражного разбирательства по причине недействительности арбитражного соглашения.

2. Сторона вправе заявить об отсутствии у арбитража полномочий рассматривать переданный на его разрешение спор до представления ею первого заявления по существу спора.

3. Сторона вправе заявить арбитражем его полномочий, если в ходе арбитражного разбирательства предметом арбитражного разбирательства станет вопрос, рассмотрение которого не предусмотрено арбитражным соглашением либо который не может быть предметом арбитражного

разбирательства в соответствии с нормами применяемого в данном разбирательстве права или правилами арбитражного разбирательства.

4. Арбитраж обязан в десятидневный срок рассмотреть заявление, сделанное в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи. По результатам рассмотрения заявления выносится определение.

5. Если арбитраж при рассмотрении вопроса о своей компетенции выносит определение об отсутствии у арбитража полномочий по рассмотрению спора, то арбитраж не может рассматривать спор по существу.

## **Глава 5. Ведение арбитражного разбирательства**

### **Статья 16. Определение правил арбитражного разбирательства**

1. Постоянно действующий арбитраж осуществляет арбитражное разбирательство в соответствии со своим регламентом.

2. Арбитраж для разрешения конкретного спора осуществляет арбитражное разбирательство в соответствии с правилами, согласованными сторонами.

Правила арбитражного разбирательства, не определенное регламентом постоянно действующего арбитража, а также положениями настоящего Закона и не согласованное сторонами, определяются арбитражем.

### **Статья 17. Место арбитража**

Стороны могут по своему усмотрению определить место арбитража. В отсутствие такой договоренности место арбитража определяется арбитражем с учетом обстоятельства дела, включая фактор удобства для сторон.

### **Статья 18. Исковое заявление и отзыв на исковое заявление**

1. Истец излагает свои требования в исковом заявлении, которое в письменной форме передается в арбитраж. Копия искового заявления передается ответчику.

2. В исковом заявлении должны быть указаны:

- 1) дата подачи искового заявления;
- 2) наименования сторон, их почтовые адреса и банковские реквизиты;

- 3) обоснование обращения в арбитраж;
- 4) требования истца;
- 5) обстоятельства, на которых истец основывает свои требования;
- 6) доказательства, подтверждающие основания исковых требований;
- 7) цена иска, если иск подлежит оценке;
- 8) перечень прилагаемых к исковому заявлению документов и иных материалов.

Исковое заявление должно быть подписано истцом или его представителем с приложением оригинала доверенности или иного документа, удостоверяющего полномочия представителя.

3. Регламентом арбитража могут быть предусмотрены дополнительные требования к содержанию искового заявления.

4. Ответчик вправе представить истцу и в арбитраж отзыв на исковое заявление, изложив в нем свои возражения против иска. Отзыв на исковое заявление представляется истцу и в арбитраж в порядке и сроки, которые предусмотрены регламентом арбитража.

Если регламентом арбитража срок представления отзыва на исковое заявление не определен, то указанный отзыв представляется не менее чем за десять дней до первого заседания арбитража, если иное не установлено настоящим Законом.

5. В ходе арбитражного разбирательства сторона вправе изменить или дополнить свои исковые требования или возражения против иска.

### **Статья 19. Начало арбитражного разбирательства**

Если стороны не договорились об ином, арбитражное разбирательство в отношении конкретного спора начинается в день получения ответчиком извещения о передаче этого спора в арбитраж.

### **Статья 20. Возврат искового заявления**

1. Арбитраж возвращает исковое заявление, если:

- 1) между сторонами отсутствует арбитражное соглашение;

2) иск подан в арбитраж, не предусмотренный в арбитражном соглашении;

3) предмет иска выходит за рамки арбитражного соглашения;

4) исковое заявление подписано лицом, не имеющим полномочий на его подписание;

5) истцом подано заявление о возврате искового заявления;

б) в производстве этого же или другого арбитража имеется дело по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям.

2. При возврате искового заявления арбитраж выносит мотивированное определение.

3. Возвращение заявления не препятствует повторному обращению истца в арбитраж с иском к тому же ответчику, о том же предмете и по тем же основаниям.

## **Статья 21. Язык арбитражного разбирательства**

1. Стороны могут по своему усмотрению договориться о языке или языках, которые будут использоваться в ходе арбитражного разбирательства. В отсутствие такой договоренности арбитраж определяет государственный, а на равное с ним и русский языки или другие языки, которые должны использоваться при разбирательстве.

Участвующим в деле лицам, не владеющим языком, на котором ведется арбитражное разбирательство, обеспечиваются право ознакомления с материалами дела, участие в арбитражном разбирательстве через переводчика, право выступать в арбитраже на родном языке.

2. Сторона, представляющая документы и иные материалы не на языке (языках) арбитражного разбирательства обеспечивает их перевод, при этом регламентом арбитража либо соглашением сторон могут быть определены дополнительные требования.

3. Арбитраж может потребовать от сторон перевода документов и иных материалов на язык (языки) арбитражного разбирательства.

## **Статья 22. Непредставление документов или неявка стороны**

1. Непредставление документов и иных материалов, в том числе неявка на заседание арбитража одной из сторон или их представителей, надлежащим образом уведомленных о времени и месте заседания арбитража, не является препятствием для арбитражного разбирательства и принятия решения арбитражем, если причина непредставления документов и иных материалов или неявки сторон на заседание арбитража признана им неважной.

2. Непредставление ответчиком возражений против иска не может рассматриваться как признание требований истца.

## **Статья 23. Права сторон**

Стороны, участвующие в арбитражном разбирательстве, имеют право:

1) знакомиться с материалами дела и снимать копии с данных материалов;

2) представлять доказательства;

3) заявлять ходатайства, отвод арбитрам;

4) задавать вопросы участникам процесса, давать устные и письменные объяснения;

5) представлять свои доводы по всем возникающим в ходе процесса вопросам;

6) возражать против ходатайств и доводов другой стороны;

7) ходатайствовать перед компетентным судом о принудительном исполнении решения арбитража в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

8) в установленных настоящим Законом случаях обжаловать решения арбитража.

## **Статья 24. Эксперт, назначенный арбитражем**

1. Если стороны, участвующие в арбитражном разбирательстве, не договорились об ином, арбитраж может:

1) назначить одного или нескольких экспертов для представления ему заключения по конкретным вопросам, которые определяются арбитражем;

2) потребовать от стороны предоставления эксперту любой относящейся к делу информации либо предъявления для осмотра или предоставления возможности осмотра им относящихся к делу документов, товаров или иного имущества.

2. при отсутствии договоренности сторон об ином эксперт, если сторона просит об этом или если арбитраж считает это необходимым, должен после представления своего письменного или устного заключения принять участие в слушании, на котором сторонам предоставляется возможность задавать ему вопросы и представлять специалистов для дачи показаний по спорным вопросам.

#### **Статья 25. Содействие компетентного суда в предоставлении обеспечительных мер и получении доказательств**

1. Стороны арбитражного разбирательства вправе обратиться в компетентный суд с заявлением о принятии мер по обеспечению иска.

2. Заявление об обеспечении иска, рассматриваемого в арбитраже, подается стороной в компетентный суд по месту осуществления арбитражного разбирательства или местонахождению имущества, в отношении которого могут быть приняты обеспечительные меры.

3. Рассмотрение компетентным судом заявления об обеспечении иска, рассматриваемого в арбитраже и вынесении им определения об обеспечении иска или об отказе его обеспечения осуществляются в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

4. Определение об обеспечении иска, рассматриваемого в арбитраже, может быть отменено компетентным судом, вынесшим это определение, по заявлению одной из сторон.

5. Арбитраж или сторона с согласия арбитража может обратиться к компетентному суду с просьбой о содействии в получении доказательств.

Компетентный суд рассматривает данное обращение в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

## **Глава 6. Вынесение арбитражного решения и прекращение разбирательства**

### **Статья 26. Нормы, применимые к существу спора**

1. Арбитраж разрешает спор в соответствии с нормами права, которое стороны избрали в качестве применимого в рассмотрении спора. Любое указание на право или систему права какого-либо государства должно толковаться как непосредственно отсылающее к материальному праву этого государства, а не к его коллизионным нормам.

2. При отсутствии соглашения сторон о применимом праве арбитраж определяет применимое право в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

3. При отсутствии норм регулирующих конкретное правоотношение, арбитраж принимает решение в соответствии с обычаями делового оборота, применимыми к данной сделке.

### **Статья 27. Мировое соглашение**

1. Если стороны урегулируют спор в ходе арбитражного разбирательства, арбитраж прекращает разбирательство и по просьбе сторон фиксирует это урегулирование в виде арбитражного решения на согласованных условиях.

2. Арбитражное решение на согласованных условиях должно быть вынесено в соответствии с положениями статьи 28 настоящего Закона. Такое арбитражное решение подлежит исполнению так же, как и любое другое арбитражное решение по существу спора.

### **Статья 28. Форма и содержание арбитражного решения**

1. Решение арбитража излагается в письменной форме и подписывается арбитрами, входящими в состав арбитража, в том числе арбитром, имеющим особое мнение, письменная позиция которого является

неотъемлемой частью арбитражного решения. Если арбитражное разбирательство осуществлялось коллегиально, то решение может быть подписано большинством арбитров, входящих в состав арбитража, при условии указания уважительной причины отсутствия подписей других арбитров.

2. В арбитражном решении указываются дата и место арбитража, мотивы, на которых основано арбитражное решение.

3. После принятия арбитражем решения каждой стороне должен быть вручен либо направлен экземпляр решения.

### **Статья 29. Прекращение арбитражного разбирательства**

1. Арбитражное разбирательство прекращается вынесением определения о прекращении арбитражного разбирательства по основаниям, указанным в пункте 2 настоящей статьи.

2. Арбитраж выносит о прекращении арбитражного разбирательства в случаях, если:

Истец отказывается от своего требования и отказ принят арбитражем, если только ответчик не заявит возражения против прекращения арбитражного разбирательства в связи с наличием у него законного интереса в разрешении спора по существу;

Арбитраж вынес определение об отсутствии у арбитража компетенции рассматривать переданный на его разрешение спор;

Имеется вступившее в законную силу, принятое по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям решение компетентного суда или арбитража;

Стороны пришли к соглашению о прекращении арбитражного разбирательства;

Коммерческая организация, являющаяся стороной арбитражного разбирательства, ликвидирована;

Наступила смерть(объявлено умершим) физического лица, являющегося стороной арбитражного разбирательства, либо оно признано безвестно отсутствующим.

### **Статья 30. Исправление и толкование решения. Дополнительные решения**

1. В течение шестидесяти дней после получения арбитражного решения, если сторонами не согласован иной срок:

1) любая из сторон, уведомив об этом другую сторону, может просить арбитраж исправить любые допущенные в решении ошибки в подсчетах, описки или опечатки либо иные ошибки аналогичного характера;

2) любая из сторон, уведомив об этом другую сторону может просить арбитраж дать толкование какого либо конкретного пункта или части принятого решения.

Арбитраж, если он сочтет просьбу обоснованной, должен в течение тридцати дней после ее получения внести соответствующие исправления или дать толкование. Толкование вынесенному решению является неотъемлемой частью арбитражного решения.

2. Арбитраж в течение тридцати дней, считая с даты вынесения арбитражного решения, может по своей инициативе исправить любые ошибки, указанные в подпункте 1) пункта 1 настоящей статьи.

3. Если стороны не договорились об ином, любая из сторон, уведомив об этом другую сторону, может в течение шестидесяти дней после получения арбитражного решения просить арбитраж вынести дополнительное решение в отношении требований, которые были заявлены в ходе арбитражного разбирательства, однако не были отражены в решении. Арбитраж, если сочтет просьбу обоснованной, должен в течение шестидесяти дней после ее получения вынести дополнительное арбитражное решение.

4. Арбитраж в случае необходимости может продлить срок, но не более чем на шестьдесят дней, в течение которого необходимо исправить

ошибки, дать толкование или вынести дополнительное арбитражное решение в соответствии с пунктом 1 или 3 настоящей статьи.

## **Глава 7. Обжалование арбитражного решения**

### **Статья 31. Ходатайство об отмене арбитражного решения**

1. Обжалование в компетентном суде решения арбитража может быть произведено только путем подачи ходатайства об отмене в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи.

2. Арбитражное решение может быть отменено компетентным судом лишь в случае, если:

1) сторона, заявляющая ходатайство об отмене, представит доказательства того, что:

одна из сторон арбитражного соглашения была признана компетентным судом недееспособной или арбитражное соглашение не действительно по закону, которому стороны его подчинили, а при отсутствии такого указания – по законодательству Республики Казахстан;

она не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве или по другим причинам, признанным компетентным судом уважительными, не могла представить свои объяснения;

решение арбитража вынесено по спору не предусмотренному арбитражным соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения, а также вследствие неподведомственности спора арбитражу.

Если решения арбитража по вопросам, которые охватываются арбитражным соглашением, могут быть отделены от решений по вопросам, которые не охватываются таким соглашением, то может быть отменена только та часть решения арбитража, которая содержит решения по вопросам, не охватываемым арбитражным соглашением;

Состав арбитража или арбитражная процедура разбирательства не соответствовали соглашению сторон и регламенту арбитража;

2) компетентный суд определит, что арбитражное решение противоречит публичному порядку Республики Казахстан или что спор, по которому вынесено арбитражное решение, не может являться предметом арбитражного разбирательства по законодательству республики Казахстан

3. Ходатайство об отмене не может быть заявлено по истечении трех месяцев со дня получения стороной, заявляющей это ходатайство, арбитражного решения, а в случае, если была подана просьба в соответствии со статьей 30 настоящего Закона, со дня вынесения арбитражем решения по этой просьбе.

4. Компетентный суд вправе по обращению одной из сторон приостановить на установленный срок производство по ходатайству об отмене арбитражного решения для возобновления арбитражного разбирательства либо принятия иных мер, позволяющих устранить основания для отмены арбитражного решения.

5. Компетентный суд выносит по вопросу об отмене арбитражного решения определение. Данное определение может быть обжаловано или опротестовано в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

## **Глава 8. Признание и приведение в исполнение арбитражных решений**

### **Статья 32. Признание и приведение в исполнение в Республике Казахстан арбитражного решения**

1. Арбитражное решение признается обязательным и при подаче в компетентный суд письменного ходатайства приводится в исполнение в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Арбитражное решение, вынесенное в иностранном государстве, признается компетентным судом и исполняется органами исполнительного производства на началах взаимности.

2. Сторона, основывающаяся на арбитражном решении или ходатайствующая о приведении его в исполнение, должна представить арбитражное решение и соглашение или их засвидетельствованные копии. Если арбитражное решение или соглашение изложено на иностранном языке, сторона должна представить засвидетельствованный перевод этих документов на государственный или русский язык.

### **Статья 33. Основания для отказа в признании или приведении в исполнение арбитражного решения**

1. Компетентный суд отказывает в признании или приведении в исполнение арбитражного решения независимо от того, в какой стране оно было вынесено, по следующим основаниям:

1) если эта сторона представит компетентному суду доказательства того, что:

одна из сторон арбитражного соглашения была признана компетентным судом недееспособной либо ограничено дееспособной;

арбитражное соглашение не действительно по закону, которому стороны его подчинили;

сторона, против которой вынесено решение, не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве или по другим причинам, признанным компетентным судом уважительными, не могла представить свои объяснения;

решения арбитража вынесено по спору, не предусмотренному арбитражным соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения, а также вследствие неподведомственности спора арбитражу.

Если решения арбитража по вопросам, которые охватываются арбитражным соглашением, могут быть отделены от решений по вопросам,

которые не охватываются таким соглашением, то может быть отменена только та часть решения арбитража, которая содержит решения по вопросам, не охватываемым арбитражным соглашением;

Состав арбитража или арбитражная процедура разбирательства не соответствовали соглашению сторон или в отсутствие такового не соответствовали закону той страны, где имел место арбитраж;

Решение еще не стало обязательным для сторон или было отменено, или его исполнение было приостановлено судом страны, в соответствии с законом которой оно было вынесено;

2) если компетентный суд установит, что признание и приведение в исполнение этого арбитражного решения противоречат публичному порядку Республики Казахстан или что спор, по которому вынесено арбитражное решение, не может являться предметом арбитражного разбирательства по законодательству Республики Казахстан.

2. Компетентный суд выносит по вопросу о признании или приведении в исполнение арбитражного решения определение. Данное определение может быть обжаловано или опротестовано в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

## **Закон Республики Казахстан «О третейских судах»**

Закон регулирует порядок образования, деятельности, а также исполнения решений третейских судов Республики Казахстан.

### **Глава 1. Общие положения**

#### **Статья 1. Сфера действия настоящего Закона**

Настоящий Закон применяется в отношении споров, возникших из гражданско-правовых договоров, заключенных физическими и юридическими лицами, если иное не установлено законодательными актами Республики Казахстан.

#### **Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Законе**

В настоящем Законе используются следующие основные понятия:

- 1) третейское соглашение — письменное соглашение сторон договора о передаче возникшего или могущего возникнуть спора на рассмотрение в третейский суд;
- 2) третейский суд — постоянно действующий третейский суд или третейский суд, образованный сторонами для решения конкретного спора (далее — третейский суд для разрешения конкретного спора);
- 3) третейское разбирательство — процесс рассмотрения спора в третейском суде и принятия решения третейским судом;
- 4) регламент третейского суда — порядок организации деятельности постоянно действующего третейского суда;
- 5) третейский судья — физическое лицо, избранное сторонами или назначенное в согласованном сторонами порядке в соответствии с нормами настоящего Закона для разрешения спора в третейском суде;

б) компетентный суд — суд судебной системы Республики Казахстан, который в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан уполномочен рассматривать дело о споре между сторонами соответствующего договора по первой инстанции;

7) обычаи делового оборота — сложившиеся и широко применяемые в области гражданско-правовых договоров правила поведения независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе.

### **Статья 3. Законодательство Республики Казахстан о третейских судах**

1. Законодательство Республики Казахстан о третейских судах основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из настоящего Закона и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

2. Если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в настоящем Законе, то применяются правила международного договора.

### **Статья 4. Принципы третейского разбирательства**

Третейское разбирательство осуществляется с соблюдением принципов:

1) автономии воли сторон, означающей, что стороны по предварительному согласованию между собой имеют право самостоятельно решать вопросы порядка и условий осуществления третейского разбирательства по возникшему спору;

2) законности, означающей, что третейские судьи и суды в своих решениях руководствуются только нормами Конституции Республики Казахстан, законодательных и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан;

3) независимости, означающей, что третейские судьи и суды при разрешении переданных им споров независимы, принимают решения в условиях, исключающих какое-либо воздействие на них;

4) состязательности и равноправия сторон, означающих, что стороны в третейском разбирательстве пользуются одинаковым объемом прав и несут одинаковый объем обязанностей, избирают свою позицию, способы и средства ее отстаивания самостоятельно и независимо от третейского суда, других органов и лиц;

5) справедливости, означающей, что третейские судьи и суды при разрешении переданных им споров и стороны третейского разбирательства должны действовать добросовестно, соблюдая установленные требования, нравственные принципы общества и правила деловой этики;

б) конфиденциальности, означающей, что третейские судьи не вправе разглашать сведения, ставшие известными в ходе третейского разбирательства, без согласия сторон или их правопреемников и не могут быть допрошены в качестве свидетелей о сведениях, ставших им известными в ходе третейского разбирательства, кроме случаев, когда законом предусмотрена обязанность гражданина сообщить информацию в соответствующий орган.

## **Статья 5. Виды третейских судов**

1. Третейские суды в Республике Казахстан могут быть созданы в виде постоянно действующего третейского суда или третейского суда для разрешения конкретного спора.

2. Постоянно действующие третейские суды могут образовываться юридическими лицами, созданными в соответствии с законодательством Республики Казахстан, и их объединениями (ассоциациями, союзами).

Для образования постоянно действующего третейского суда лица, указанные в настоящем пункте, должны утвердить регламент третейского

суда, список третейских судей, которые будут осуществлять деятельность в данном третейском суде.

3. Третейский суд для рассмотрения конкретного спора создается сторонами для разрешения спора, возникшего из их гражданско-правовых договоров, и действует до разрешения данного спора или до принятия сторонами решения о передаче спора в компетентный суд.

Организация и порядок деятельности третейского суда, создаваемого для разрешения конкретного спора, определяются соглашением сторон.

4. Третейские суды в Республике Казахстан не могут быть образованы при государственных органах.

### **Статья 6. Применимое право в деятельности третейского суда**

1. Третейский суд рассматривает споры в соответствии с Конституцией, законами и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан.

2. Третейский суд принимает решение в соответствии с условиями договора и учетом обычаев делового оборота.

3. В случае отсутствия норм права, регулирующих спорные отношения, третейский суд применяет нормы права, регулирующие сходные правоотношения, а при отсутствии таких норм разрешает спор, исходя из общих начал и смысла законов.

### **Статья 7. Передача спора на разрешение третейского суда**

1. Спор может быть передан на рассмотрение третейского суда при наличии заключенного между сторонами третейского соглашения.

2. Третейское соглашение может быть заключено сторонами в отношении споров, которые возникли или могут возникнуть между сторонами в связи с каким-либо конкретным правоотношением.

3. Третейское соглашение о разрешении спора по договору, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных

формах и могли быть приняты другой стороной путем присоединения к предложенному договору в целом (договор присоединения), действительно, если такое соглашение заключено после возникновения оснований для предъявления иска.

4. Третейское соглашение в отношении спора, который находится на рассмотрении в компетентном суде, может быть заключено до принятия решения по спору указанным судом.

5. Третейским судам не подведомственны споры, по которым затрагиваются интересы государства, государственных предприятий, несовершеннолетних лиц, лиц, признанных в порядке, установленном законом, недееспособными, лиц, не являющихся участниками третейского соглашения, споры из договоров о предоставлении услуг, выполнении работ, производстве товаров субъектами естественных монополий, субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке товаров и услуг, а также по делам о банкротстве, за исключением случаев, предусмотренных законами Республики Казахстан.

#### **Статья 8. Недопустимость вмешательства в деятельность третейского суда**

Не допускается вмешательство в деятельность третейского суда государственных органов и иных учреждений, кроме случаев, когда это предусмотрено законодательными актами Республики Казахстан.

#### **Статья 9. Язык третейского разбирательства**

1. Производство в третейских судах ведется на государственном языке, а при необходимости наравне с государственным употребляются русский или другие языки по соглашению сторон.

2. В случае недостижения сторонами соглашения о языке третейского разбирательства язык третейского разбирательства устанавливается третейским судом.

3. Участвующим в деле лицам, не владеющим языком, на котором ведется третейское разбирательство, обеспечиваются право ознакомления с материалами дела, участие в действиях третейского суда через переводчика, право выступать в третейском суде на родном языке.

4. Сторона, представляющая документы и иные материалы не на языке третейского разбирательства, обеспечивает их перевод.

5. Документы и иные материалы вручаются лицам, участвующим в деле, в переводе на их родной язык или другой язык, которым они владеют.

### **Статья 10. Форма и содержание третейского соглашения**

1. Третейское соглашение заключается в письменной форме. Третейское соглашение считается заключенным в письменной форме, если оно содержится в документе, подписанном сторонами, либо заключенным путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием других средств электронной или иной связи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения.

2. Ссылка в договоре на документ, содержащий условие о передаче спора на разрешение третейского суда, является третейским соглашением при условии, что договор заключен в письменной форме, и данная ссылка такова, что делает третейское соглашение частью договора.

3. Если стороны не договорились об ином, то при передаче спора в постоянно действующий третейский суд регламент постоянно действующего третейского суда рассматривается в качестве неотъемлемой части третейского соглашения.

4. Действие третейского соглашения может быть прекращено соглашением сторон в том же порядке, в котором оно заключалось.

## **Глава 2. Состав третейского суда**

### **Статья 11. Требования, предъявляемые к судьям третейских судов**

1. Третейским судьей может быть избрано (назначено) независимое от сторон и не заинтересованное в исходе дела физическое лицо, обладающее необходимыми знаниями, имеющее высшее образование, достигшее возраста двадцати пяти лет и давшее согласие на исполнение обязанностей третейского судьи.

2. Третейский судья, разрешающий спор единолично, должен иметь высшее юридическое образование и стаж работы по юридической специальности не менее двух лет. В случае коллегиального разрешения спора высшее юридическое образование должен иметь председатель состава третейского суда.

3. Требования, предъявляемые к кандидатам в третейские судьи, определяются сторонами непосредственно при формировании состава суда или определены правилами (регламентами) в постоянно действующих третейских судах.

4. Третейским судьей не может быть лицо:

1) избранное или назначенное в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, судьей компетентного суда;

2) признанное судом в порядке, установленном законом, недееспособным или ограниченно дееспособным;

3) имеющее неснятую или непогашенную судимость, либо лицо, которому предъявлено обвинение в совершении преступления;

4) являющееся государственным служащим.

## **Статья 12. Число третейских судей при рассмотрении спора**

1. Стороны вправе определить число третейских судей, которое должно быть нечетным.

2. Если стороны не договорились об ином, то для разрешения спора в третейском суде избираются (назначаются) три третейских судьи.

## **Статья 13. Состав третейского суда**

1. Формирование состава третейского суда производится путем избрания (назначения) третейских судей (третейского судьи).

2. В постоянно действующем третейском суде формирование состава третейского суда производится в порядке, установленном регламентом постоянно действующего третейского суда.

3. В третейском суде для разрешения конкретного спора формирование состава третейского суда производится в порядке, согласованном сторонами.

4. Если стороны не договорились об ином, то формирование состава третейского суда для разрешения конкретного спора производится в следующем порядке:

1) при формировании состава третейского суда, состоящего из трех третейских судей, каждая сторона избирает одного третейского судью, а два избранных таким образом третейских судьи избирают третьего третейского судью.

Если одна из сторон не избирает третейского судью в течение пятнадцати дней после получения просьбы об этом от другой стороны или два избранных третейских судьи в течение пятнадцати дней после их избрания не избирают третьего третейского судью, то рассмотрение спора в третейском суде прекращается и данный спор может быть передан на разрешение компетентного суда;

2) если спор подлежит разрешению третейским судьей единолично и после обращения одной стороны к другой с предложением об избрании третейского судьи стороны в течение пятнадцати дней не избирают третейского судью, то рассмотрение спора в третейском суде прекращается и данный спор может быть передан на разрешение компетентного суда.

#### **Статья 14. Отвод третейского судьи**

1. В случае несоответствия третейского судьи требованиям статьи 11 настоящего Закона стороны могут заявить об отводе судьи.

2. В случае обращения к какому-либо физическому лицу в связи с его возможным избранием (назначением) третейским судьей указанное лицо должно сообщить о наличии обстоятельств, являющихся основаниями для его отвода в соответствии со статьей 11 настоящего Закона. В случае, если указанные обстоятельства возникли во время третейского разбирательства, третейский судья должен незамедлительно сообщить об этом сторонам и заявить самоотвод.

3. Сторона может заявить отвод избранному ею третейскому судье в соответствии с настоящей статьей только в случае, если обстоятельства, являющиеся основаниями для отвода, стали известны стороне после избрания ею данного третейского судьи.

4. В постоянно действующем третейском суде процедура отвода третейского судьи может быть определена регламентом постоянно действующего третейского суда.

5. В третейском суде для разрешения конкретного спора процедура отвода третейского судьи может быть согласована сторонами.

6. Если процедура отвода третейского судьи не согласована сторонами или не определена регламентом постоянно действующего третейского суда, то письменное мотивированное заявление об отводе третейского судьи должно быть подано стороной в течение пяти дней после того, как стороне стало известно о том, что состав третейского суда сформирован и есть основания для отвода третейского судьи в соответствии со статьей 11 настоящего Закона.

Если третейский судья, которому заявлен отвод, не берет самоотвода или другая сторона не согласна с отводом третейского судьи, то вопрос об отводе третейского судьи разрешается третейскими судьями, входящими в состав третейского суда, в десятидневный срок с момента получения письменного мотивированного заявления стороны.

Вопрос об отводе третейского судьи, рассматривающего спор единолично, разрешается этим третейским судьей.

### **Статья 15. Прекращение полномочий третейского судьи**

1. Полномочия третейского судьи могут быть прекращены по соглашению сторон в связи с самоотводом третейского судьи или отводом третейского судьи по основаниям, предусмотренным настоящим Законом, а также в случае смерти третейского судьи.

2. Полномочия третейского судьи прекращаются после принятия решения по конкретному делу. В случаях, предусмотренных статьями 37-40 настоящего Закона, полномочия третейского судьи возобновляются, а затем прекращаются после совершения процессуальных действий, предусмотренных указанными статьями.

### **Статья 16. Замена третейского судьи**

В случае прекращения полномочий третейского судьи другой третейский судья избирается (назначается) в соответствии с правилами, которые применялись при избрании (назначении) заменяемого третейского судьи.

## **Глава 3. Расходы, связанные с разрешением спора в третейском суде**

### **Статья 17. Расходы, связанные с разрешением спора в третейском суде**

1. Расходы, связанные с разрешением спора в третейском суде, включают:

гонорар третейских судей;

расходы, понесенные третейскими судьями в связи с участием в третейском разбирательстве, в том числе расходы на оплату проезда к месту рассмотрения спора, проживание и питание;

суммы, подлежащие выплате экспертам, специалистам и переводчикам;  
расходы, понесенные третейскими судьями в связи с осмотром и исследованием письменных и вещественных доказательств на месте их нахождения;

расходы, понесенные свидетелями;

расходы на оплату услуг представителя стороной, в пользу которой состоялось решение третейского суда;

расходы на организационное и материальное обеспечение третейского разбирательства.

2. В постоянно действующем третейском суде размер гонорара третейских судей определяется составом третейского суда в соответствии со шкалой гонораров третейских судей, предусмотренной регламентом постоянно действующего третейского суда.

При отсутствии в регламенте постоянно действующего третейского суда указания на фиксированный размер гонорара судей третейский суд может определять размер гонорара третейского судьи в каждом конкретном случае разбирательства по спору с учетом цены иска, сложности спора, времени, затраченного третейскими судьями на третейское разбирательство, и любых других относящихся к делу обстоятельств.

3. В третейском суде для разрешения конкретного спора размер гонорара третейских судей определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такового — третейским судом для разрешения конкретного спора в порядке, предусмотренном для постоянно действующего третейского суда.

## **Статья 18. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в третейском суде**

1. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в третейском суде, между сторонами производится третейским судом в соответствии с соглашением сторон, а при отсутствии такового — пропорционально удовлетворенным и отклоненным требованиям.

2. Расходы на оплату услуг представителя стороной, в пользу которой состоялось решение третейского суда, а также иные расходы, связанные с третейским разбирательством, могут быть по решению третейского суда отнесены на другую сторону, если требование о возмещении понесенных расходов было заявлено в ходе третейского разбирательства и удовлетворено третейским судом.

3. Распределение расходов, связанных с разрешением спора в третейском суде, указывается в решении или определении третейского суда.

4. При отказе истца от иска понесенные им расходы ответчиком не возмещаются.

## **Глава 4. Третейское разбирательство**

### **Статья 19. Решение вопроса правомочности третейского суда**

1. Третейский суд самостоятельно решает вопрос о наличии или об отсутствии у него правомочий рассматривать переданный на его разрешение спор, в том числе в случаях, когда одна из сторон возражает против третейского разбирательства по мотиву отсутствия или недействительности третейского соглашения.

2. Сторона вправе заявить об отсутствии у третейского суда правомочий рассматривать переданный на его разрешение спор до представления ею первого заявления по существу спора.

3. Сторона вправе заявить о превышении третейским судом его правомочий, если в ходе третейского разбирательства предметом третейского разбирательства станет вопрос, рассмотрение которого не предусмотрено третейским соглашением либо который не может быть предметом третейского разбирательства в соответствии с законом или правилами третейского разбирательства.

4. Третейский суд обязан рассмотреть заявление, сделанное в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи. По результатам рассмотрения заявления выносится определение.

5. Если третейский суд при рассмотрении вопроса о своей правомочности выносит определение об отсутствии у третейского суда правомочий в рассмотрении спора, то третейский суд не может рассматривать спор по существу.

### **Статья 20. Определение правил третейского разбирательства**

1. Постоянно действующий третейский суд осуществляет третейское разбирательство в соответствии с регламентом постоянно действующего третейского суда, если стороны не договорились о применении других правил третейского разбирательства.

2. Третейский суд для разрешения конкретного спора осуществляет третейское разбирательство в соответствии с правилами, согласованными сторонами.

3. Правила третейского разбирательства, согласованные сторонами в соответствии с пунктами 1 и 2 настоящей статьи, не могут противоречить обязательным положениям настоящего Закона, не предоставляющим сторонам права договариваться по отдельным вопросам.

В части, не согласованной сторонами, не определенной правилами постоянно действующего третейского суда и настоящим Законом, правила третейского разбирательства определяются третейским судом.

### **Статья 21. Место третейского разбирательства**

1. В третейском суде для разрешения конкретного спора стороны могут по своему усмотрению договориться о месте третейского разбирательства.

Если стороны не договорились об ином, то место третейского разбирательства определяется третейским судом для разрешения

конкретного спора с учетом всех обстоятельств дела, включая фактор удобства для сторон.

2. В постоянно действующем третейском суде место третейского разбирательства определяется в соответствии с регламентом постоянно действующего третейского суда.

Если в регламенте постоянно действующего третейского суда нет указания на место третейского разбирательства либо на порядок его определения, то место третейского разбирательства определяется составом третейского суда с учетом всех обстоятельств дела, включая фактор удобства для сторон.

## **Статья 22. Исковое заявление и отзыв на исковое заявление**

1. Истец излагает свои требования в исковом заявлении, которое в письменной форме передается в третейский суд. Копия искового заявления передается ответчику.

2. В исковом заявлении должны быть указаны:

- 1) дата подачи искового заявления;
- 2) наименование сторон, их местожительство или, если стороны являются юридическими лицами, местонахождение, банковские реквизиты;
- 3) обоснование обращения в третейский суд;
- 4) требования истца;
- 5) обстоятельства, на которых истец основывает свои требования;
- 6) доказательства, подтверждающие требования истца;
- 7) цена иска, если иск подлежит оценке;
- 8) перечень прилагаемых к исковому заявлению документов и иных материалов.

Исковое заявление должно быть подписано истцом или его представителем. В случае, если исковое заявление подписано представителем истца, к исковому заявлению должны быть приложены доверенность или иной документ, удостоверяющие полномочия представителя.

3. Правилами третейского разбирательства могут быть предусмотрены дополнительные требования к содержанию искового заявления.

4. Ответчик вправе представить истцу и в третейский суд отзыв на исковое заявление, изложив в нем свои возражения против иска. Отзыв на исковое заявление представляется истцу и в третейский суд в порядке и сроки, которые предусмотрены правилами третейского разбирательства.

Если правилами третейского разбирательства срок представления отзыва на исковое заявление не определен, то указанный отзыв представляется не менее чем за десять дней до первого заседания третейского суда.

5. В ходе третейского разбирательства сторона вправе изменить или дополнить свои исковые требования или возражения против иска.

### **Статья 23. Возбуждение третейского разбирательства**

1. Третейский суд, приняв исковое заявление, выносит определение о возбуждении третейского разбирательства, в соответствии со своим положением (регламентом) или нормами гражданского процессуального законодательства Республики Казахстан извещает стороны о месте его рассмотрения, предлагает ответчику представить письменный отзыв на исковое заявление.

2. Непредставление ответчиком возражений не может служить препятствием к рассмотрению спора.

### **Статья 24. Возвращение искового заявления**

1. Третейский суд возвращает исковое заявление, если:

- 1) между сторонами отсутствует третейское соглашение;
- 2) затрагиваются интересы третьих лиц, не являющихся участниками третейского соглашения;
- 3) иск подан в третейский суд, не предусмотренный в третейском соглашении;

4) исковое заявление подписано или подано лицом, не имеющим полномочий на его подписание или предъявление;

5) истцом подано заявление о возврате искового заявления;

6) в производстве этого же или другого третейского суда имеется дело по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям.

2. Возвращение заявления не препятствует повторному обращению истца в третейский суд с иском к тому же ответчику, о том же предмете и по тем же основаниям.

### **Статья 25. Предъявление встречного иска и зачет встречных требований**

1. Ответчик вправе предъявить истцу встречный иск при условии, что существует взаимная связь встречного требования с требованиями истца, а также при условии, что встречный иск может быть рассмотрен третейским судом в соответствии с третейским соглашением.

2. Встречный иск может быть предъявлен в ходе третейского разбирательства до принятия решения третейским судом, если сторонами не согласован иной срок для предъявления встречного иска.

3. Встречный иск должен удовлетворять требованиям пункта 2 статьи 22 настоящего Закона.

4. Истец вправе представить возражения против встречного иска в порядке и сроки, которые предусмотрены регламентом или правилами третейского разбирательства.

5. Если стороны не договорились об ином, то ответчик вправе потребовать зачета встречного требования с соблюдением требований гражданского законодательства.

### **Статья 26. Представление и исследование доказательств**

1. Каждая сторона должна доказать те обстоятельства, на которые она ссылается как на обоснование своих требований и возражений. Третейский суд вправе, если сочтет представленные доказательства недостаточными, предложить сторонам представить дополнительные доказательства.

2. Третейский суд обязан непосредственно исследовать все имеющиеся по делу доказательства.

### **Статья 27. Участие сторон в заседании третейского суда**

1. Каждой стороне должны быть предоставлены равные возможности для изложения своей позиции и защиты своих прав и интересов.

2. Если стороны не договорились об ином, то третейское разбирательство осуществляется в заседании третейского суда с участием сторон или их представителей.

Полномочия представителя должны быть оформлены с соблюдением требований, предусмотренных гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

3. Сторонам должно быть заблаговременно и надлежащим образом вручено уведомление о времени и месте заседания третейского суда.

Если стороны не договорились об ином, то копии всех документов, материалов и информация, которые представляются третейскому суду одной из сторон, должны быть переданы третейским судом другой стороне. Экспертные заключения, на которых третейский суд основывает свое решение, должны быть переданы третейским судом сторонам.

4. Если стороны не договорились об ином, то состав третейского суда рассматривает дело в закрытом заседании.

### **Статья 28. Права сторон**

Стороны, участвующие в третейском разбирательстве, имеют право:

- 1) знакомиться с материалами дела, делать выписки из них и снимать копии;
- 2) представлять доказательства;
- 3) заявлять ходатайства, отвод третейским судьям;
- 4) задавать вопросы участникам процесса, давать устные и письменные объяснения;
- 5) представлять свои доводы по всем возникающим в ходе процесса вопросам;
- 6) возражать против ходатайств и доводов другой стороны;
- 7) знакомиться с протоколом заседания третейского суда и подавать по нему письменные замечания;
- 8) ходатайствовать перед компетентным судом о принудительном исполнении решения третейского суда;
- 9) в установленных законом случаях обжаловать решение третейского суда.

### **Статья 29. Последствия непредставления сторонами документов и иных материалов или неявки сторон**

1. Непредставление документов и иных материалов, а также неявка на заседание третейского суда сторон или их представителей, надлежащим образом уведомленных о времени и месте заседания третейского суда, не являются препятствием для третейского разбирательства и принятия решения третейским судом, если причина непредставления документов и иных материалов или неявки сторон на заседание третейского суда признана им неважной.

2. Непредставление ответчиком возражений против иска не может рассматриваться как признание требований истца.

### **Статья 30. Назначение и проведение экспертизы**

1. Если стороны не договорились об ином, то третейский суд может назначить экспертизу для разъяснения возникающих при разрешении спора вопросов, требующих специальных познаний, и потребовать от любой из сторон предоставления необходимых для проведения экспертизы документов, иных материалов или предметов.

Третейский суд вправе решать иные вопросы, касающиеся участия эксперта в третейском разбирательстве, включая распределение расходов на оплату экспертизы и участие эксперта, если эти вопросы не были специально оговорены сторонами.

2. Экспертное заключение представляется в письменной форме.

3. Если стороны не договорились об ином, то эксперт при условии, что об этом просит любая из сторон или третейский суд считает это необходимым, должен после представления экспертного заключения принять участие в заседании третейского суда, на котором сторонам и третейским судьям предоставляется возможность задавать эксперту вопросы, связанные с проведением экспертизы и представленным экспертным заключением.

### **Статья 31. Протокол заседания третейского суда**

1. Если стороны не договорились об ином, то в заседании третейского суда ведется протокол.

2. Протокол заседания третейского суда должен отражать все существенные моменты разбирательства дела.

В протоколе заседания третейского суда указываются:

- 1) год, месяц, число и место заседания третейского суда;
- 2) время начала и окончания заседания третейского суда;
- 3) наименование третейского суда, рассматривающего дело, фамилии и инициалы третейских судей, секретаря заседания третейского суда;
- 4) наименование дела;
- 5) сведения о явке лиц, участвующих в деле, представителей, свидетелей, экспертов, специалистов, переводчиков;

б) сведения о разъяснении лицам, участвующим в деле, представителям их процессуальных прав;

7) распоряжения председательствующего и определения, вынесенные третейским судом в зале заседания третейского суда;

8) заявления, ходатайства и объяснения лиц, участвующих в деле, и представителей;

9) показания свидетелей, устные разъяснения экспертами своих заключений, пояснения специалистов;

10) сведения об оглашении документов, данные осмотра вещественных доказательств, прослушивание звукозаписей, просмотр видеозаписей, киноматериалов;

11) содержание вопросов и ответов, имевших место в зале заседания третейского суда;

12) сведения об оглашении и разъяснении содержания решения и определений, разъяснении порядка и срока их обжалования;

13) сведения о разъяснении лицам, участвующим в деле, прав на ознакомление с протоколом и подачи по нему замечаний;

14) дата составления протокола.

3. Протокол составляется секретарем заседания третейского суда, который назначается третейским судом по соглашению сторон третейского разбирательства либо в соответствии с регламентом постоянно действующего третейского суда.

4. Лица, участвующие в деле, и их представители вправе ходатайствовать об оглашении какой-либо части протокола, о занесении в протокол сведений об обстоятельствах, которые они считают существенными для дела.

5. Протокол должен быть составлен и подписан не позднее трех дней после окончания заседания третейского суда.

По сложным делам составление и подписание протокола заседания третейского суда могут быть осуществлены в более длительный срок, но не позднее чем через десять дней после окончания заседания третейского суда.

6. Протокол подписывается председательствующим и секретарем. Все изменения, поправки, дополнения должны быть оговорены в протоколе и удостоверены их подписями.

### **Статья 32. Содействие компетентного суда в предоставлении обеспечительных мер**

1. Если стороны не договорились об ином, то третейский суд может по просьбе любой стороны распорядиться о принятии какой-либо стороной таких обеспечительных мер в отношении предмета спора, которые он считает необходимыми, о чем выносит определение.

2. Заявление об обеспечении иска, рассматриваемого в третейском суде, подается стороной в компетентный суд по месту осуществления третейского разбирательства или по местонахождению имущества, в отношении которого могут быть приняты обеспечительные меры.

К заявлению об обеспечении иска прилагаются доказательства предъявления иска в третейский суд, а также документы, подтверждающие уплату государственной пошлины в порядке и размере, установленных законодательными актами Республики Казахстан.

3. Рассмотрение компетентным судом заявления об обеспечении иска, рассматриваемого в третейском суде, и вынесение им определения об обеспечении иска или об отказе в его обеспечении осуществляются в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

4. Определение об обеспечении иска, рассматриваемого в третейском суде, может быть отменено компетентным судом, вынесшим это определение по заявлению одной из сторон. Решение третейского суда об отказе в

удовлетворении исковых требований является основанием для отмены компетентным судом обеспечительных мер.

## **Глава 5. Решение третейского суда**

### **Статья 33. Обязательность решения третейского суда**

Стороны, заключившие третейское соглашение, принимают на себя обязанность исполнить решение третейского суда. Стороны и третейский суд прилагают все усилия к тому, чтобы решение третейского суда было юридически исполнимо.

### **Статья 34. Принятие решения третейским судом**

1. После исследования обстоятельств дела третейский суд большинством голосов третейских судей, входящих в состав третейского суда, принимает решение.

Решение объявляется на заседании третейского суда. Третейский суд вправе объявить только резолютивную часть решения. В этом случае, если стороны не согласовали срок для направления решения, мотивированное решение должно быть направлено сторонам в течение тридцати дней со дня объявления резолютивной части решения.

Судья, не согласный с решением большинства членов третейского суда, вправе изложить свое особое мнение, которое прилагается к решению. Стороны вправе знакомиться с особым мнением третейского судьи.

2. Третейский суд вправе, если признает это необходимым, отложить принятие решения и вызвать стороны на дополнительное заседание при условии соблюдения положений пункта 3 статьи 27 настоящего Закона.

3. Если в ходе третейского разбирательства стороны урегулируют спор путем заключения мирового соглашения, которое не будет противоречить законодательству Республики Казахстан и не будет нарушать права и законные интересы других лиц, третейский суд прекращает разбирательство,

по просьбе сторон и при отсутствии возражений с его стороны фиксирует это урегулирование в виде решения третейского суда на согласованных условиях.

Решение третейского суда на согласованных условиях выносится в соответствии с положениями статьи 35 настоящего Закона и содержит указание на то, что оно является решением третейского суда. Это решение третейского суда имеет такой же статус и действие как и любое решение третейского суда по существу спора.

4. Решение третейского суда считается принятым в месте третейского разбирательства и вступает в силу в день, когда оно подписано третейским судьей (судьями).

### **Статья 35. Форма и содержание решения третейского суда**

1. Решение третейского суда излагается в письменной форме и подписывается третейскими судьями, входящими в состав третейского суда, в том числе третейским судьей, имеющим особое мнение.

2. В решении третейского суда должны быть указаны:

- 1) дата принятия решения;
- 2) место третейского разбирательства, определенное в соответствии со статьей 21 настоящего Закона;
- 3) состав третейского суда и порядок его формирования;
- 4) наименование сторон спора, фамилии и инициалы, должности их представителей с указанием полномочий;
- 5) обоснование компетенции третейского суда;
- 6) требования истца и возражения ответчика, ходатайства сторон;
- 7) сущность спора, заявления, ходатайства, объяснения участвующих в разбирательстве лиц;
- 8) обстоятельства дела, установленные третейским судом, доказательства, на которых основаны выводы третейского суда об этих

обстоятельствах, нормативные правовые акты Республики Казахстан, которыми руководствовался третейский суд при принятии решения.

В резолютивной части решения указываются выводы третейского суда об удовлетворении или отказе в удовлетворении каждого заявленного искового требования, сумма расходов, связанных с разрешением спора в третейском суде, распределение указанных расходов между сторонами и при необходимости срок и порядок исполнения принятого решения.

3. После принятия решения каждой стороне должен быть вручен либо направлен экземпляр решения, оформленного в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи.

### **Статья 36. Законность и обоснованность решения**

1. Решение третейского суда должно быть законным и обоснованным.
2. Третейский суд основывает свое решение лишь на тех доказательствах, которые были исследованы в заседании третейского суда.

### **Статья 37. Дополнительное решение**

1. Если стороны не договорились об ином, то любая из сторон, уведомив об этом другую сторону, может в течение десяти дней после получения решения третейского суда обратиться в тот же третейский суд с заявлением о принятии дополнительного решения в отношении требований, которые были заявлены в ходе третейского разбирательства, однако не нашли отражения в решении. Указанное заявление должно быть в течение десяти дней после его получения рассмотрено составом третейского суда, разрешившим спор.

2. По результатам рассмотрения соответствующего заявления принимается либо дополнительное решение, которое является составной частью решения третейского суда, либо определение об отказе в удовлетворении заявления о принятии дополнительного решения.

## **Статья 38. Рассмотрение спора в третейском суде по вновь открывшимся обстоятельствам**

1. Решение третейского суда может быть пересмотрено по заявлению одной из сторон третейского соглашения или иного лица, права которого затронуты по вновь открывшимся обстоятельствам. Основаниями для пересмотра решения третейского суда по вновь открывшимся обстоятельствам являются:

1) существенные для дела обстоятельства, которые не были и не могли быть известны заявителю;

2) установленные вступившим в силу приговором суда заведомо ложные показания свидетеля, заведомо ложное заключение эксперта, заведомо неправильный перевод, подложность документов либо вещественных доказательств, повлекшие за собой принятие незаконного либо необоснованного решения;

3) установленные вступившим в силу приговором суда преступные действия сторон, других лиц, участвующих в деле, либо их представителей или преступные деяния третейских судей, совершенные при рассмотрении данного дела.

2. Заявление о пересмотре решения третейского суда по вновь открывшимся обстоятельствам подается и рассматривается в третейском суде, вынесшем решение, в течение трех месяцев со дня установления обстоятельств, послуживших основанием для пересмотра в порядке, определенном настоящим Законом.

При невозможности заседания третейского суда, в том числе и постоянно действующего третейского суда, вынесшего решение в прежнем составе, заявление о пересмотре решения по вновь открывшимся обстоятельствам рассматривается новым составом третейского суда, сформированным в порядке, установленном настоящим Законом.

## **Статья 39. Разъяснение решения**

1. Если стороны не договорились об ином, то любая из сторон, уведомив об этом другую сторону, может в течение десяти дней после получения решения третейского суда обратиться в тот же третейский суд с заявлением о разъяснении решения. Заявление о разъяснении решения должно быть рассмотрено в течение десяти дней после его получения составом третейского суда, разрешившим спор.

2. Третейский суд разъясняет принятое им решение, не изменяя его содержания.

3. По результатам рассмотрения соответствующего заявления выносятся либо определение о разъяснении решения, которое является составной частью решения третейского суда, либо определение об отказе в разъяснении решения.

#### **Статья 40. Исправление опечаток, опечаток, арифметических ошибок**

1. Третейский суд вправе по заявлению любой из сторон или по своей инициативе исправить допущенные опечатки, опечатки, явные арифметические ошибки.

2. Об исправлении опечаток, опечаток, арифметических ошибок третейский суд выносит определение, которое является составной частью решения.

#### **Статья 41. Определение третейского суда**

По вопросам, не затрагивающим существа спора, третейский суд выносит определения, которые должны быть мотивированы.

#### **Статья 42. Прекращение третейского разбирательства**

Третейский суд выносит определение о прекращении третейского разбирательства в случаях, если:

истец отказывается от своего требования, если только ответчик не заявит возражения против прекращения третейского разбирательства в связи с наличием у него законного интереса в разрешении спора по существу;

третейский суд вынес определение об отсутствии у третейского суда компетенции рассматривать переданный на его разрешение спор;

имеется вступившее в законную силу, принятое по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям решение компетентного суда или третейского суда;

стороны пришли к соглашению о прекращении третейского разбирательства;

юридическое лицо, являющееся стороной третейского разбирательства, ликвидировано;

наступила смерть (объявлено умершим) физического лица, являющегося стороной третейского разбирательства, либо оно признано безвестно отсутствующим;

истец отказался от иска, и отказ принят третейским судом.

### **Статья 43. Хранение решений и дел**

1. Решение третейского суда для разрешения конкретного спора в месячный срок после его принятия направляется вместе с материалами по делу для хранения в один из постоянно действующих третейских судов.

2. Если правилами постоянно действующего третейского суда не определен иной срок, то рассмотренное в постоянно действующем третейском суде дело хранится в данном третейском суде не менее пяти лет с даты принятия по нему решения.

### **Статья 44. Обжалование решения третейского суда**

1. Решение третейского суда может быть обжаловано сторонами в компетентном суде в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

2. Решение третейского суда может быть обжаловано лишь в случаях, если сторона либо лицо, права которых были затронуты, подавшие заявление об отмене решения третейского суда, представят доказательства того, что:

1) третейское соглашение является недействительным по основаниям, предусмотренным законами Республики Казахстан;

2) решение третейского суда вынесено по спору, не предусмотренному третейским соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы третейского соглашения, а также вследствие неподведомственности спора третейскому суду.

Если постановления третейского суда по вопросам, которые охватываются третейским соглашением, могут быть отделены от постановлений по вопросам, которые не охватываются таким соглашением, то может быть отменена только та часть решения третейского суда, которая содержит постановления по вопросам, не охватываемым третейским соглашением;

3) состав третейского суда или третейское разбирательство не соответствовали требованиям законодательства Республики Казахстан о третейском разбирательстве;

4) сторона не была должным образом уведомлена об избрании (назначении) третейских судей или о времени и месте заседания третейского суда либо по другим причинам не могла представить третейскому суду свои объяснения;

5) решение третейского суда противоречит принципу законности и публичному порядку Республики Казахстан;

6) спор не мог быть предметом третейского разбирательства.

3. В случае отмены решения третейского суда любая из сторон вправе в соответствии с третейским соглашением обратиться в третейский суд.

В случае, если решение третейского суда отменено полностью или частично вследствие недействительности третейского соглашения или

потому, что решение принято по спору, не предусмотренному третейским соглашением или не подпадающему под его условия, либо содержит постановление по вопросам, не охватываемым третейским соглашением, соответствующий спор дальнейшему рассмотрению в третейском суде не подлежит.

## **Глава 6. Исполнение решения третейского суда**

### **Статья 45. Исполнение решения третейского суда**

1. Решение третейского суда подлежит обязательному исполнению в порядке и сроки, которые установлены в решении.
2. Если в решении третейского суда срок не установлен, то оно подлежит немедленному исполнению.

### **Статья 46. Принудительное исполнение решения третейского суда**

Если решение третейского суда не исполнено добровольно в установленный срок, то оно подлежит принудительному исполнению.

Принудительное исполнение решения третейского суда осуществляется по правилам исполнительного производства, действующим на момент исполнения решения третейского суда, на основе выданного компетентным судом исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда.

### **Статья 47. Взыскание расходов, связанных с принудительным исполнением решения третейского суда**

Дополнительные расходы, связанные с принудительным исполнением решения третейского суда, возлагаются на сторону, не исполнившую решение добровольно.

### **Статья 48. Основания для отказа в выдаче исполнительного листа**

1. При рассмотрении заявления о выдаче исполнительного листа соответствующий компетентный суд не вправе пересматривать решение третейского суда по существу.

2. Компетентный суд выносит определение об отказе в выдаче исполнительного листа в случаях, если:

1) сторона, против которой было принято решение третейского суда, представит в компетентный суд доказательства того, что:

третейское соглашение является недействительным;

решение третейского суда принято по спору, не предусмотренному третейским соглашением или не подпадающему под его условия, или содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы третейского соглашения, а также вследствие неподведомственности спора третейскому суду. Если постановления третейского суда по вопросам, охватываемым третейским соглашением, могут быть отделены от тех, которые не охватываются таким соглашением, то в выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение той части решения третейского суда, которая содержит постановления по вопросам, охватываемым третейским соглашением, не может быть отказано;

состав третейского суда или третейское разбирательство не соответствовали требованиям законодательства Республики Казахстан о третейском разбирательстве;

сторона, против которой было принято решение третейского суда, не была должным образом уведомлена об избрании (назначении) третейских судей или о времени и месте заседания третейского суда либо по другим причинам не могла представить третейскому суду свои объяснения;

одна из сторон при заключении третейского соглашения была полностью недееспособной или ограниченно дееспособной;

имеется вступившее в законную силу, вынесенное по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям решение компетентного суда или третейского суда либо определение компетентного

суда или третейского суда о прекращении производства по делу в связи с отказом истца от иска;

вынесение решения третейским судом стало возможным в результате совершения преступления, установленного приговором суда;

2) компетентный суд установит, что:

спор не может быть предметом третейского разбирательства в соответствии с законодательством Республики решение третейского суда противоречит требованиям, установленным подпунктами 1), 2) пункта 2 настоящей статьи, и публичному порядку Республики Казахстан.

3. В случае вынесения компетентным судом определения об отказе в выдаче исполнительного листа стороны вправе обжаловать определение в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан.

## **Международно-правовые документы в области ВЭД**

### **Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.)**

Часть I. Сфера применения и общие положения	(ст. 1 - 13)
Глава I. Сфера применения	(ст. 1 - 6)
Глава II. Общие положения	(ст. 7 - 13)
Часть II. Заключение договора	(ст. 14 - 24)
Часть III. Купля-продажа товаров	(ст. 25 - 88)
Глава I. Общие положения	(ст. 25 - 29)
Глава II. Обязательства продавца	(ст. 30 - 52)
Раздел I. Поставка товара и передача документов	(ст. 31 - 34)
Раздел II. Соответствие товара и права третьих	(ст. 35 - 44)

лиц

Раздел III. Средства правовой защиты в случае (ст. 45 - 52)  
нарушения договора продавцом

Глава III. Обязательства покупателя (ст. 53 - 65)

Раздел I. Уплата цены (ст. 54 - 59)

Раздел II. Принятие поставки (ст. 60)

Раздел III. Средства правовой защиты в случае (ст. 61 - 65)  
нарушения договора покупателем

Глава IV. Переход риска (ст. 66 - 70)

Глава V. Положения, общие для обязательств (ст. 71 - 88)  
продавца и покупателя

Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры (ст. 71 - 73)  
на поставку товаров отдельными партиями

Раздел II. Убытки (ст. 74 - 77)

Раздел III. Проценты (ст. 78)

Раздел IV. Освобождение от ответственности (ст. 79 - 80)

Раздел V. Последствия расторжения договора (ст. 81 - 84)

Раздел VI. Сохранение товара (ст. 85 - 88)

Часть IV. Заключительные положения (ст. 89 - 101)

## Статья 1

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами;  
или

б) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни

из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3) Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

## **ИНКОТЕРМС-2000 (ИСС 560)**

### **(Международные правила толкования торговых терминов Международной торговой палаты)**

Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу более широкий, по сравнению с предыдущими годами, доступ к мировым рынкам. Товары продаются в большем числе стран, большими объемами и в большем разнообразии. Но по мере возрастания объемов и сложности международных продаж увеличиваются возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров, когда договоры купли-продажи составлены не должным образом.

Инкотермс, официальные правила Международной торговой палаты для толкования торговых терминов, облегчают международную торговлю. Ссылка на Инкотермс 2000 в договоре купли-продажи четко определяет соответствующие обязанности сторон и уменьшает риск юридических трудностей.

### **Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров**

**(Гаага, 15 июня 1955 г.) \* \***

#### **Статья 1**

Настоящая Конвенция применима к международной купле-продаже товаров. Она не применима к продажам ценных бумаг, зарегистрированных

кораблей и судов или летательных аппаратов, к продажам в силу судебного решения или в порядке принудительного исполнения. Она применима к продажам, основанным на документах.

Для целей настоящей Конвенции к договорам купли-продажи приравниваются договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, при условии, что сторона, которая обязуется произвести поставку, должна предоставить сырье, необходимое для их изготовления или производства.

Простое заявление сторон относительно применения закона или компетенции судьи или арбитра не является достаточным для придания купле-продаже международного характера по смыслу первого абзаца настоящей статьи.

**Конвенция о торговле зерном 1995 года  
(Лондон, 7 декабря 1994 г.)**

*(См. Закон Республики Казахстан от 23 декабря 1998 года N 332-1 О  
присоединении Республики Казахстан)*

**Статья 1**

**Цели**

Целями настоящей Конвенции являются:

(а) содействовать международному сотрудничеству во всех областях торговли зерном, особенно в той степени, в какой они затрагивают положение с продовольственным зерном;

(b) способствовать расширению международной торговли зерном и обеспечивать наиболее свободное развитие такой торговли, включая ликвидацию торговых барьеров и недобросовестной и дискриминационной практики, в интересах всех участников, в частности, из числа развивающихся стран;

(с) в возможно более полной мере способствовать стабилизации международных рынков зерна в интересах всех участников, укреплять

мировую продовольственную безопасность и содействовать развитию стран, чья экономика в значительной степени зависит от коммерческих продаж зерна; и

(d) обеспечить форум для обмена информацией и обсуждения вопросов торговли зерном, вызывающих озабоченность участников.

## **Конвенция УНИДРУА о международном факторинге**

**(Оттава, 28 мая 1988 г.)**

### **Статья 1**

1. - Настоящая Конвенция регулирует факторинговые контракты и уступку денежного требования, указанные в этой главе.

2. - В целях настоящей Конвенции под "факторинговым контрактом" следует понимать контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым

(a) поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования;

(b) финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж;
- ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам;
- предъявление к оплате денежных требований;
- защита от неплатежеспособности должников;

(c) должники должны быть уведомлены о состоявшейся уступке требования.

3. - В настоящей Конвенции понятия "товар" и "продажа товара" включают также услуги и их предоставление.

4. - В целях настоящей Конвенции:

(а) письменное уведомление может быть не подписано, но обязательно должно иметь указание, кем или от имени кого оно составлено;

(b) "письменное уведомление" включает телеграммы, телекс и любые другие виды сообщений, которые можно воспроизвести в форме документа;

(с) письменное уведомление представлено, если оно получено адресатом.

## **Конвенция УНИДРУА**

### **о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 г.)**

#### **Статья 1**

1. Настоящая Конвенция регулирует сделки финансового лизинга, описанные в пункте 2 настоящей статьи, в которых одна сторона (арендодатель):

а) заключает по спецификации другой стороны (арендатора) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и

б) заключает договор (договор лизинга) с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей.

2. Сделка финансового лизинга, упомянутая в предыдущем пункте, - это сделка, включающая следующие характеристики:

а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;

б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

3. Настоящая Конвенция применяется независимо от того, есть ли у арендатора или приобретает или нет арендатор впоследствии право купить оборудование или продолжить пользоваться им на условиях лизинга в последующий период, и независимо от того, уплачиваются или нет номинальная цена или периодические платежи.

4. Настоящая Конвенция применяется к сделкам финансового лизинга на любое оборудование, за исключением того, которое должно быть использовано, в основном, для личных, семейных или домашних целей арендатора.

## **Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации**

**(Марракеш, 15 апреля 1994 г.)**

### **Статья 1**

#### **Учреждение организации**

Настоящее Соглашение учреждает Всемирную Торговую Организацию (далее именуемая как "ВТО").

### **Статья 2**

#### **Сфера деятельности ВТО**

1. ВТО является общей организационной структурой во взаимных торговых отношениях ее Членов по вопросам, вытекающим из соглашений и связанных с ними документов юридического характера, включенных в Приложения к настоящему Соглашению.

## **РАМОЧНОЕ СОГЛАШЕНИЕ**

**между Правительством Соединенных Штатов Америки и  
Правительством Республики Казахстан, Правительством Кыргызской  
Республики, Правительством Республики Таджикистан,  
Правительством Туркменистана и Правительством Республики  
Узбекистан по развитию отношений в области торговли и инвестиций**  
(Проект одобрен постановлением Правительства РК от 01.06.04 г. N 609)

### **СТАТЬЯ 1**

Стороны подтверждают свое желание содействовать установлению привлекательного инвестиционного климата и расширению торговли товарами и услугами в соответствии с условиями настоящего Соглашения. Стороны предпринимают соответствующие меры в целях поощрения обмена товарами и услугами и содействия ему, а также по обеспечению благоприятных условий для долгосрочного развития и диверсификации торговли между Сторонами.

### **СТАТЬЯ 2**

Стороны учреждают Американско-Центральноазиатский Совет по торговле и инвестициям ("Совет"), в состав которого входят представители Сторон. Со стороны каждой из Центрально азиатских республик председательствовать будет Заместитель Премьер-Министра или Министр, ответственный за вопросы торговли и инвестиций. Правительство Казахстана указало, что его ответственным ведомством является Министерство индустрии и торговли. С американской стороны председательствовать будет Управление Торгового Представителя США ("УТП США"). В случае необходимости, сотрудники других правительственных ведомств Сторон могут участвовать в работе. Заседания Совета будут проводиться по меньшей мере раз в год, и сроки и места их проведения будут согласовываться Сторонами.

### **СТАТЬЯ 3**

Перед Советом ставятся следующие задачи:

1) Проводить мониторинг отношений в области торговли и инвестиций, выявлять возможности по расширению торговли и инвестиций, а также вопросы, связанные с торговлей или инвестициями, такие как вопросы интеллектуальной собственности, трудовых отношений или же вопросы защиты окружающей среды, проведение переговоров по которым может быть уместно на соответствующем форуме.

2) Проводить консультации по затрагивающим интересы Сторон вопросам торговли и инвестиций, возникающим вне рамок соответствующих двусторонних договоров о капиталовложениях.

3) Выявлять препятствия на пути осуществления торговли и инвестиций как между Сторонами, так и Афганистаном и проводить работу с целью их ликвидации.

4) Там, где это уместно, проводить консультации с частным сектором в соответствующих странах по вопросам, связанным с деятельностью Совета.

**Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН N ООН А/51/628 от 16 декабря  
1996 г.**

**Типовой закон об электронной торговле, принятый Комиссией  
Организации Объединенных Наций по праву международной торговли"  
(ЮНСИТРАЛ), и Руководство по принятию Типового закона Юнситрал об  
электронной торговле**

Часть первая. Электронная торговля в целом (ст.ст. 1 - 15)

Глава I. Общие положения (ст.ст. 1 - 4)

Глава II. Применение юридических требований (ст.ст. 5 - 10)

в отношении сообщений данных

Глава III. Передача сообщений данных (ст.ст. 12 - 15)

Часть вторая. Электронная торговля в отдельных областях (ст.ст. 16 - 17)

Глава I. Перевозка грузов (ст.ст. 16 - 17)

Генеральная Ассамблея,

ссылаясь на свою резолюцию 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 года, которой она учредила Комиссию Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, поручив ей содействовать прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли и в этой связи учитывать интересы всех народов, в особенности развивающихся стран, в деле широкого развития международной торговли,

отмечая, что все большее число сделок в международной торговле заключается с помощью электронного обмена данными и других средств передачи данных, обычно называемых "электронной торговлей", которые предусматривают использование альтернативных бумажным формам методов передачи и хранения информации, ....

1. выражает признательность Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли за завершение разработки и принятие

Типового закона об электронной торговле, содержащегося в приложении к настоящей резолюции, и за подготовку Руководства по принятию Типового закона;

2. рекомендует всем государствам при принятии или пересмотре своих законов должным образом учитывать положения Типового закона ввиду необходимости унификации законодательства, применимого к альтернативным бумажным формам методам передачи и хранения информации;

3. рекомендует также прилагать все силы для обеспечения общеизвестности и общедоступности Типового закона и Руководства.

85-е пленарное заседание,

16 декабря 1996 года

## Часть первая. Электронная торговля в целом

### Глава I. Общие положения

#### Статья 1

##### Сфера применения\*(2)

Настоящий Закон\*(3) применяется к любому виду информации в форме сообщения данных, используемой в контексте\*(4) торговой\*(5) деятельности.

#### Статья 2

##### Определения

Для целей настоящего Закона:

а) **"сообщение данных"** означает информацию, подготовленную, отправленную, полученную или хранимую с помощью электронных, оптических или аналогичных средств, включая электронный обмен данными (ЭДИ), электронную почту, телеграмму, телекс или телефакс, но не ограничиваясь ими;

б) **"электронный обмен данными (ЭДИ)"** означает электронную передачу с одного компьютера на другой информации с использованием согласованного стандарта структуризации информации;

с) **"составитель"** сообщения данных означает какое-либо лицо, которым или от имени которого сообщение данных, как предполагается, было отправлено или подготовлено до хранения, если таковое имело место, за исключением лица, действующего в качестве посредника в отношении этого сообщения данных;

д) **"адресат"** сообщения данных означает какое-либо лицо, которое, согласно намерению составителя, должно получить сообщение данных, за исключением лица, действующего в качестве посредника в отношении этого сообщения данных;

е) **"посредник"** в отношении конкретного сообщения данных означает какое-либо лицо, которое от имени другого лица отправляет, получает или

хранит это сообщение данных или оказывает другие услуги в отношении этого сообщения данных;

f) "**информационная система**" означает систему для подготовки, отправления, получения, хранения или иной обработки сообщений данных.

### **Статья 3**

#### **Толкование**

1. При толковании настоящего Закона следует учитывать его международное происхождение и необходимость содействовать достижению единообразия в его применении и соблюдению добросовестности.

2. Вопросы, которые относятся к предмету регулирования настоящего Закона и которые прямо в нем не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых основан настоящий Закон.

### **Статья 4**

#### **Изменение по договоренности**

1. Если не предусмотрено иное, положения **главы III** могут быть изменены по договоренности между сторонами, участвующими в подготовке, отправлении, получении, хранении или иной обработке сообщений данных.

2. Пункт 1 не затрагивает никакое право, которое может существовать, на изменение по договоренности любой нормы права, упомянутой в **главе II**.

## **Глава II. Применение юридических требований**

### **в отношении сообщений данных**

### **Статья 5**

#### **Признание юридической силы сообщений данных**

Информация не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой силы на том лишь основании, что она составлена в форме сообщения данных.

### **Статья 5. доп. Оформление по ссылке**

**(принятая Комиссией на 31-й сессии в июне 1998 г.)**

Информация не будет признана не имеющей юридической силы, законности или обязательств основываясь только на том, что в

информационном сообщении не содержится информации о возбуждении судебного иска, но в информации имеется какая-либо ссылка.

## **Статья 6**

### **Письменная форма**

1. Когда законодательство требует, чтобы информация была представлена в письменной форме, это требование считается выполненным путем представления сообщения данных, если содержащаяся в нем информация является доступной для ее последующего использования.

2. Пункт 1 применяется как в тех случаях, когда содержащееся в нем требование выражено в форме обязательства, так и в тех случаях, когда законодательство просто предусматривает наступление определенных последствий, если информация представлена не в письменной форме.

3. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях: [...].

## **Статья 7**

### **Подпись**

1. Если законодательство требует наличия подписи лица, это требование считается выполненным в отношении сообщения данных, если:

а) использован какой-либо способ для идентификации этого лица и указания на то, что это лицо согласно с информацией, содержащейся в сообщении данных;

б) этот способ является как надежным, так и соответствующим цели, для которой сообщение данных было подготовлено или передано с учетом всех обстоятельств, включая любые соответствующие договоренности.

2. Пункт 1 применяется как в тех случаях, когда содержащееся в нем требование выражено в форме обязательства, так и в тех случаях, когда законодательство просто предусматривает наступление определенных последствий, если подпись отсутствует.

3. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях: [...].

## **Статья 8**

### **Подлинник**

1. Если законодательство требует, чтобы информация представлялась или сохранялась в ее подлинной форме, это требование считается выполненным с помощью сообщения данных, если:

а) имеются надежные доказательства целостности информации с момента, когда она была впервые подготовлена в ее окончательной форме в виде сообщения данных или в каком-либо ином виде; и

б) при необходимости предъявления информации, эта информация может быть продемонстрирована лицу, которому она должна быть предъявлена.

2. Пункт 1 применяется как в тех случаях, когда содержащееся в нем требование выражено в форме обязательства, так и в тех случаях, когда законодательство просто предусматривает наступление определенных последствий, если информация не была представлена или сохранена в ее подлинной форме.

3. Для целей подпункта а пункта 1:

а) критерием оценки целостности является сохранение информации в полном и неизменном виде, без учета добавления любых индоссаментов и любых изменений, происходящих в обычном процессе передачи, хранения и демонстрации; и

б) требуемая степень надежности оценивается с учетом цели, для которой информация была подготовлена, и всех соответствующих обстоятельств.

4. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях:  
[...].

## **Статья 9**

### **Допустимость и доказательственная сила сообщения данных**

1. При любых процессуальных действиях никакие положения норм доказательственного права не применяются таким образом, чтобы отрицать допустимость сообщения данных в качестве доказательства:

а) на том лишь основании, что оно представляет собой сообщение данных; или

б) если оно является наилучшим доказательством, которое, как этого можно разумно ожидать, может быть получено представляющим его лицом, на том основании, что оно не представлено в его подлинной форме.

2. Информации в форме сообщения данных придается надлежащая доказательственная сила. При оценке доказательственной силы сообщения данных учитывается надежность способа, с помощью которого подготавливалось, хранилось или передавалось это сообщение данных, надежность способа, с помощью которого обеспечивалась целостность информации, способа, при помощи которого идентифицировался его составитель, и любой другой соответствующий фактор.

## **Статья 10**

### **Сохранение сообщений данных**

1. Если законодательство требует сохранения определенных документов, записей или информации, это требование выполняется путем сохранения сообщений данных при соблюдении следующих условий:

а) информация, содержащаяся в сообщении данных, является доступной для ее последующего использования; и

б) сообщение данных сохраняется в том формате, в котором оно было подготовлено, отправлено или получено, либо в таком формате, в котором можно показать, что подготовленная, отправленная или полученная информация представлена точно; и

с) сохраняется такая информация, если таковая существует, которая позволяет установить происхождение и назначение сообщения данных, а также дату и время его отправления или получения.

2. Обязательство сохранять документы, записи или информацию в соответствии с пунктом 1 не распространяется на любую информацию, единственная цель которой состоит в том, чтобы сделать возможным отправление или получение данного сообщения.

3. Лицо может выполнить требование, указанное в пункте 1, посредством использования услуг любого другого лица при соблюдении условий, изложенных в подпунктах а, б и с пункта 1.

## **Глава III. Передача сообщений данных**

### **Статья 11**

#### **Заключение и действительность контрактов**

1. В контексте заключения контрактов, если стороны не договорились об ином, оферта и акцепт оферты могут производиться с помощью сообщений данных. В случае, когда при заключении контракта используется сообщение данных, этот контракт не может быть лишен действительности или исковой силы на том лишь основании, что для этой цели использовалось сообщение данных.

2. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях:  
[...].

### **Статья 12**

#### **Признание сторонами сообщения данных**

1. В отношениях между составителем и адресатом сообщения данных волеизъявление или другое заявление не может быть лишено юридической силы, действительности или исковой силы на том лишь основании, что для этой цели использовалось сообщение данных.

2. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях:  
[...].

### **Статья 13**

#### **Атрибуция сообщения данных**

1. Сообщение данных считается сообщением данных составителя, если оно было отправлено самим составителем.

2. В отношениях между составителем и адресатом сообщение данных считается сообщением данных составителя, если оно было отправлено:

а) лицом, которое имело полномочия действовать от имени составителя в отношении этого сообщения данных; или

б) информационной системой, запрограммированной составителем или от его имени функционировать в автоматическом режиме.

3. В отношениях между составителем и адресатом адресат имеет право считать, что сообщение данных является сообщением данных составителя, и действовать исходя из этого предположения, если:

а) для того чтобы установить, что сообщение данных является сообщением данных составителя, адресат надлежащим образом применил процедуру, предварительно согласованную с составителем для этой цели; или б) сообщение данных, полученное адресатом, явилось результатом действий лица, отношения которого с составителем или любым представителем составителя дали такому лицу возможность получить доступ к способу, используемому составителем для идентификации сообщений данных как своих собственных.

4. Пункт 3 не применяется:

а) с момента получения адресатом уведомления составителя о том, что сообщение данных не является сообщением данных составителя, при условии, что адресат имеет в своем распоряжении разумное время для совершения надлежащих действий; или

б) в случае, предусмотренном в пункте 3б, в любое время, когда адресату стало известно или, если бы он проявил разумную осмотрительность или использовал любую согласованную процедуру, должно было стать известно о том, что сообщение данных не являлось сообщением данных составителя.

5. Когда сообщение данных является сообщением данных составителя или считается сообщением данных составителя или когда адресат имеет право действовать исходя из этого предположения, в отношениях между составителем и адресатом адресат имеет право считать, что полученное сообщение данных является таким, каким составитель намеревался его отправить, и действовать исходя из этого предположения. Адресат не имеет

такого права, когда ему стало известно или, если бы он проявил разумную осмотрительность или использовал любую согласованную процедуру, должно было стать известно, что при передаче в полученном сообщении данных допущена ошибка.

6. Адресат имеет право рассматривать каждое полученное сообщение данных как отдельное сообщение данных и действовать исходя из этого предположения, за исключением той его части, в которой это сообщение данных дублирует другое сообщение данных и когда адресату стало известно или, если бы он проявил разумную осмотрительность или использовал любую согласованную процедуру, должно было стать известно, что это сообщение данных было дубликатом.

## **Статья 14**

### **Подтверждение получения**

1. Пункты 2 - 4 настоящей статьи применяются в случае, когда при отправке сообщения данных или до его отправки составитель попросил адресата подтвердить получение этого сообщения данных или договорился с ним о таком подтверждении.

2. В случае, когда составитель не договорился с адресатом о том, что подтверждение будет осуществлено в какой-либо конкретной форме или с помощью конкретного способа, подтверждение может быть осуществлено путем:

а) любого сообщения со стороны адресата, направленного автоматизированным или иным способом, или

б) любых действий со стороны адресата, достаточных для того, чтобы показать составителю, что сообщение данных было получено.

3. В случае, когда составитель указал, что сообщение данных обуславливается получением такого подтверждения, сообщение данных считается неотправленным до тех пор, пока не будет получено подтверждение.

4. В случае, когда составитель не указал, что сообщение данных обусловливается получением подтверждения, и подтверждение не было получено им в течение оговоренного или согласованного срока, либо, если такой срок не был оговорен или согласован, в течение разумного срока, составитель:

а) может направить адресату уведомление, указав в нем, что подтверждение получено не было, и установив разумный срок, к которому подтверждение должно быть получено; и

б) если подтверждение не получено в течение срока, установленного в подпункте а, может после уведомления об этом адресата, считать сообщение данных неотправленным или осуществить любые другие права, которые он может иметь.

5. В случае, когда составитель получает от адресата подтверждение получения, считается, что соответствующее сообщение данных было получено адресатом. Такая презумпция не предполагает, что отправленное сообщение данных соответствует полученному сообщению.

6. Если в полученном подтверждении указывается, что соответствующее сообщение данных отвечает техническим требованиям, согласованным или установленным в применимых стандартах, предполагается, что эти требования были выполнены.

7. За исключением отправления или получения сообщения данных, настоящая статья не затрагивает правовых последствий, которые могут возникнуть в связи с таким сообщением или в связи с подтверждением его получения.

## **Статья 15**

### **Время и место отправления и получения сообщений данных**

1. Если составитель и адресат не договорились об ином, отправление сообщения данных происходит в момент, когда оно поступает в

информационную систему, находящуюся вне контроля составителя или лица, которое отправило сообщение данных от имени составителя.

2. Если составитель и адресат не договорились об ином, момент получения сообщения данных определяется следующим образом:

а) если адресат указал информационную систему для цели получения таких сообщений данных, получение происходит:

i) в момент, когда сообщение данных поступает в указанную информационную систему; или

ii) если сообщение данных направляется в информационную систему адресата, которая не является указанной информационной системой, в момент, когда сообщение данных извлекается адресатом из системы;

б) если адресат не указал информационную систему, получение происходит в момент, когда сообщение данных поступает в какую-либо информационную систему адресата.

3. Пункт 2 применяется независимо от того, что место, в котором находится информационная система, может отличаться от места, в котором сообщение данных считается полученным в соответствии с пунктом 4.

4. Если составитель и адресат не договорились об ином, сообщение данных считается отправленным в месте нахождения коммерческого предприятия составителя и считается полученным в месте нахождения коммерческого предприятия адресата. Для целей настоящего пункта:

а) если составитель или адресат имеют несколько коммерческих предприятий, соответствующим местом нахождения коммерческого предприятия считается такое место, которое имеет самое непосредственное отношение к основной сделке, или - в случае отсутствия основной сделки - место нахождения основного коммерческого предприятия;

б) если составитель или адресат не имеют коммерческого предприятия, таковым считается их обычное место жительства.

5. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях: [...].

## Часть вторая. Электронная торговля в отдельных областях

### Глава I. Перевозка грузов

#### Статья 16

##### Действия, связанные с договорами перевозки грузов

Не умаляя положений части первой настоящего Закона, настоящая глава применяется к любому из действий, совершаемых в связи с договором перевозки грузов или во исполнение такого договора, включая, в частности:

- a) i) указание марок, числа мест и предметов, количества или веса груза;
- ii) указание или декларирование характера или стоимости груза;
- iii) выдача расписки в получении груза;
- iv) подтверждение погрузки груза;
- b) i) направление какому-либо лицу уведомления об условиях договора;
- ii) дача инструкций перевозчику;
- c) i) предъявление требования о сдаче груза;
- ii) разрешение на выдачу груза;
- iii) направление уведомления об утрате или повреждении груза;
- d) направление любого другого уведомления или заявления в связи с исполнением договора;
- e) принятие обязательства сдать груз поименованному лицу или лицу, уполномоченному требовать сдачи груза;
- f) предоставление, приобретение, отклонение, отказ, передача или переуступка прав на груз;
- g) приобретение или передача прав и обязательств по договору.

#### Статья 17

##### Транспортные документы

1. С учетом положений пункта 3, если законодательство требует, чтобы любое действие, упомянутое в **статье 16**, совершалось в письменной форме или с использованием бумажного документа, это требование считается выполненным, если действие совершается путем использования одного или нескольких сообщений данных.

2. Пункт 1 применяется как в тех случаях, когда содержащееся в нем требование выражено в форме обязательства, так и в тех случаях, когда законодательство просто предусматривает наступление определенных последствий за несовершение действия в письменной форме или неиспользование бумажного документа.

3. Если какое-либо право должно быть предоставлено одному лицу и никакому другому лицу или же какое-либо обязательство должно быть взято перед одним лицом и никаким другим лицом и если законодательство требует, чтобы для достижения этого такое право или обязательство было передано этому лицу путем передачи или использования бумажного документа, это требование считается выполненным, если право или обязательство передается посредством одного или нескольких сообщений данных, при условии использования надежного способа придания такому сообщению или сообщениям данных уникального характера.

4. Для целей пункта 3 требуемая степень надежности оценивается с учетом цели передачи права или обязательства и всех обстоятельств, включая любые соответствующие договоренности.

5. Если для осуществления любых действий, упомянутых в подпунктах **f** и **g** статьи 16, используется одно или несколько сообщений данных, любой бумажный документ, использованный для осуществления любых таких действий, не имеет силы, за исключением случаев, когда использование сообщений данных было прекращено или заменено использованием бумажных документов. Бумажный документ, выданный в таких обстоятельствах, должен содержать заявление о таком прекращении. Замена сообщений данных бумажными документами не затрагивает прав или обязательств соответствующих сторон.

6. Если какая-либо норма права в обязательном порядке должна применяться к договору перевозки грузов, который представлен или который подтверждается бумажным документом, эта норма не может не применяться к такому договору перевозки грузов, который подтверждается одним или

несколькими сообщениями данных, в силу того факта, что такой договор подтверждается таким сообщением или такими сообщениями данных, а не бумажным документом.

7. Положения настоящей статьи не применяются в следующих случаях: [...].

-----  
\*(1) См. Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение N 17, (A/40/17), глава IV, раздел В.

\*(2) Для государств, которые, возможно, пожелают ограничить сферу применения настоящего Закона международными сообщениями данных, Комиссия предлагает следующий текст:

"Настоящий Закон применяется к сообщению данных, как оно определено в пункте 1 статьи 2, в случаях, когда это сообщение данных имеет отношение к международной торговле".

\*(3) Настоящий Закон не имеет преимущественной силы по отношению к любым нормам права, предназначенным для защиты потребителей.

\*(4) Для государств, которые, возможно, пожелают расширить сферу применения настоящего Закона, Комиссия предлагает следующий текст:

"Настоящий Закон применяется к любому виду информации в форме сообщения данных, за исключением следующих случаев: [...]".

\*(5) Термин "**торговая**" следует толковать широко, с тем чтобы он охватывал вопросы, вытекающие из всех отношений торгового характера, как договорных, так и недоговорных. Отношения торгового характера включают следующие сделки, не ограничиваясь ими: любые торговые сделки на поставку товаров или услуг или обмен товарами или услугами; дистрибьюторские соглашения; коммерческое представительство и агентские отношения; факторинг; лизинг; строительство промышленных объектов; предоставление консультативных услуг; инжиниринг; купля/продажа лицензий; инвестирование; финансирование; банковские услуги;

страхование; соглашения об эксплуатации или концессии; совместные предприятия и другие формы промышленного или предпринимательского сотрудничества; перевозка товаров и пассажиров воздушным, морским, железнодорожным или автомобильным транспортом.

**Руководство по принятию Типового закона Юнситрал**  
**"Об электронной торговле"**  
**(1996 год)**

Цель настоящего руководства

I. Введение к Типовому закону

A. Цели

B. Сфера действия

C. Структура

D. "Рамочный" закон, дополняемый техническими подзаконными актами

E. "Функционально-эквивалентный подход"

F. Субсидиарные и императивные нормы

G. Помощь со стороны Секретариата Юнситрал

II. Комментарии к статьям Типового закона

Часть первая. Электронная торговля в целом

Глава I. Общие положения

Статья 1. Сфера применения

Статья 2. Определения

Статья 3. Толкование

Статья 4. Изменение по договоренности

Глава II. Применение юридических требований в отношении сообщений данных

Статья 5. Признание юридической силы сообщений данных

Статья 6. Письменная форма

Статья 7. Подпись

Статья 8. Подлинник

Статья 9. Допустимость и доказательственная сила сообщения данных

Статья 10. Сохранение сообщений данных

Глава III. Передача сообщений данных

Статья 11. Заключение и действительность контрактов

Статья 12. Признание сторонами сообщения данных

Статья 13. Атрибуция сообщений данных

Статья 14. Подтверждение получения

Статья 15. Время и место отправления и получения сообщений данных

Часть вторая. Электронная торговля в отдельных областях

Глава I. Перевозка грузов

Статья 16. Действия, связанные с договорами перевозки грузов

Статья 17. Транспортные документы

III. История разработки Типового закона и соответствующая справочная информация

### **Цель настоящего руководства**

1. При подготовке и принятии Типового закона Юнситрал об электронной торговле (далее в тексте - "Типовой закон") Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) учитывала, что Типовой закон будет служить более эффективным средством для государств, обновляющих свое законодательство, 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 известны методы передачи сообщений, предусмотренные Типовым законом. Настоящее руководство, которое в значительной мере основывается на материалах о процессе подготовки Типового закона, также предназначено

для оказания помощи пользователям электронных средств передачи данных и лицам, занимающимся научной работой в этой области. Исходная посылка, использованная при подготовке Типового закона, состояла в том, что его проект будет сопровождаться руководством. Например, в отношении ряда вопросов было решено отказаться от их урегулирования в проекте Типового закона, но рассмотреть их в руководстве, с тем чтобы государства могли им воспользоваться при принятии проекта Типового закона. Представленная в настоящем Руководстве информация призвана пояснить, почему положения Типового закона были включены в качестве жизненно важных базовых норм статутного средства достижения целей Типового закона. Такая информация может оказаться полезной для государств также и при рассмотрении вопроса о том, какие положения Типового закона - если это вообще необходимо, возможно, потребуется изменить для того, чтобы учесть конкретные национальные условия.

## **I. Введение к Типовому закону**

### **A. Цели**

2. В последнее время быстрыми темпами расширяется использование современных средств связи, таких как электронная почта и электронный обмен данными (ЭДИ), для заключения международных торговых сделок, и, как ожидается, эта практика получит дальнейшее развитие по мере расширения доступности соответствующих технических вспомогательных средств, таких как информационные магистрали в Интернет. В то же время передачу юридически значимой информации в форме безбумажных сообщений могут затруднить юридические препятствия использованию таких сообщений или неопределенность относительно их юридической силы или действительности. Цель **Типового закона** состоит в том, чтобы предложить вниманию национальных законодателей свод международно признанных норм, устанавливающих возможный порядок устранения некоторых таких юридических препятствий и создания более надежной правовой базы для так называемой "электронной торговли". Предполагается,

что принципы, закрепленные в Типовом законе, также будут полезными для отдельных пользователей, участвующих в электронной торговле, применительно к выработке определенных договорных решений, которые могут потребоваться для преодоления юридических препятствий, создающих преграды для расширения использования электронной торговли.

3. Принимая решение о разработке типового законодательства об электронной торговле, Юнситрал исходила из того, что в ряде стран действующее законодательство, регулирующее вопросы передачи данных и хранения информации, является неадекватным или устаревшим, поскольку в нем не рассматриваются вопросы использования электронной торговли. В некоторых случаях действующее законодательство прямо или косвенно ограничивает применение современных средств передачи данных, например, устанавливая обязательность использования "письменных", "подписанных" или "подлинных" документов. Хотя некоторые страны приняли конкретные положения, регулирующие отдельные аспекты электронной торговли, законодательства, регулирующего электронную торговлю в целом, не существует. Это может привести к возникновению неопределенности относительно правового характера и действительности информации, представленной не в традиционном бумажном документе, а в какой-либо иной форме. Кроме того, хотя эффективное законодательство и практика необходимы во всех странах, в которых начинают широко использоваться ЭДИ и электронная почта, такая потребность ощущается также во многих странах в связи с использованием таких методов передачи данных, как телефакс и телекс.

4. Типовой закон может также способствовать устранению неблагоприятных факторов, возникающих в результате того, что несовершенное законодательство на национальном уровне создает препятствия для международной торговли, которая в значительной степени осуществляется с использованием современных средств передачи данных. Существующие различия и несовершенство национальных правовых

режимов, регулирующих использование таких методов передачи данных, могут ограничивать способность коммерческих предприятий получать доступ на международные рынки.

5. Кроме того, на международном уровне Типовой закон в ряде случаев может быть полезным в качестве инструмента для толкования действующих международных конвенций и иных международных документов, создающих юридические препятствия для использования электронной торговли в результате того, что в них, например, устанавливается требование об обязательном письменном оформлении некоторых документов и договорных положений. В отношениях между государствами-участниками таких международных документов принятие **Типового закона** в качестве правила толкования может представлять собой средство признания использования электронной торговли без необходимости в дополнении соответствующего международного документа специальным протоколом.

6. Цели Типового закона, которые заключаются, в частности, в создании возможностей для использования электронной торговли и в содействии расширению ее использования, а также в обеспечении равного режима для пользователей бумажной документации и пользователей компьютеризированной информации, имеют важнейшее значение для повышения экономичности и эффективности международной торговли. Включение предусматриваемых в Типовом законе процедур в национальное законодательство для урегулирования тех ситуаций, когда стороны решают использовать электронные средства передачи данных, позволит принимающему Типовой закон государству создать условия, которые будут нейтральными с точки зрения различных носителей информации.

## **В. Сфера действия**

7. В названии Типового закона использованы слова "электронная торговля". Хотя в **статье 2** дается определение термина "электронный обмен данными (ЭДИ)", содержание понятия "электронная торговля" в Типовом законе прямо не раскрывается. В ходе подготовки Типового закона Комиссия

приняла решение о том, что при рассмотрении этой темы она будет исходить из широкого понятия ЭДИ, что позволит охватить разнообразные связанные с торговлей виды использования ЭДИ, которые в широком смысле можно включить в категорию "электронной торговли" (см. A/CN.9/360, пункты 28 и 29), хотя могут быть использованы и другие описательные термины. К числу средств передачи данных, охватываемых понятием "электронная торговля", относятся следующие способы передачи, основанные на использовании электронных методов: передача данных путем ЭДИ в узком значении этого понятия как передача данных стандартизированного формата между компьютерами; передача электронных сообщений с использованием либо общедоступных, либо патентованных стандартов; передача текста свободного формата с помощью электронных средств, например через Интернет. Отмечалось также, что в ряде случаев концепция "электронной торговли" может охватывать использование таких средств, как телекс и телефакс.

8. Следует отметить, что хотя в процессе разработки текста Типового закона постоянно учитывались более современные методы передачи данных, например ЭДИ и электронная почта, принципы, на которых основывается Типовой закон, а также его положения предназначены для применения и в контексте таких менее технически сложных методов передачи данных, как телефакс. Могут существовать ситуации, когда преобразованная в цифровую форму информация, первоначально переданная в форме стандартизированного сообщения ЭДИ, на определенном этапе цепочки передачи между отправителем и получателем может быть направлена в форме компьютерного телекса или в форме телефакса компьютерной распечатки. Изначально устное сообщение может в конечном счете стать факсимильным, а факсимильное сообщение может в конечном итоге стать сообщением ЭДИ. Характерная особенность электронной торговли состоит в том, что она охватывает программируемые сообщения, существенным отличием которых от традиционных бумажных документов является их

компьютерное программирование. Подобные ситуации предполагается охватить Типовым законом, исходя из того, что пользователям необходим свод последовательных норм, регулирующих широкий диапазон средств связи, которые могут быть взаимозаменяемыми. В более общем плане можно отметить, что в принципе, никакой способ передачи сообщений не исключается из сферы применения Типового закона ввиду вероятной необходимости учесть будущие технические новшества.

9. Цели Типового закона наилучшим образом достигаются за счет по возможности самого широкого применения Типового закона. Так, например, хотя в Типовом законе предусматривается исключение некоторых ситуаций из сферы действия статей **6**, **7**, **8**, **11**, **12**, **15** и **17**, принимающее Типовой закон государство вполне может решить не включать в свое законодательство положений, существенно ограничивающих сферу действия Типового закона.

10. Типовой закон следует рассматривать в качестве сбалансированного и самостоятельного свода норм, который рекомендуется принять в форме единого законодательного акта. Тем не менее, с учетом положения в каждом принимающем Типовой закон государстве, он может быть введен в действие различными способами, либо в форме единого законодательного акта, либо в форме отдельных нормоустанавливающих положений (см. ниже, **пункт 143**).

### **С. Структура**

11. Типовой закон подразделен на две части, одна из которых касается электронной торговли в целом, а другая - электронной торговли в отдельных областях. Следует отметить, что часть вторая Типового закона, касающаяся электронной торговли в отдельных областях, содержит только **главу I**, посвященную электронной торговле применительно к перевозке грузов. В будущем, возможно, потребуется урегулировать другие аспекты электронной торговли, и, таким образом, Типовой закон может рассматриваться как "открытый" документ, который в последующем будет дополняться.

12. Юнситрал предполагает держать под контролем развитие ситуации применительно к техническим, юридическим и коммерческим аспектам, лежащим в основе Типового закона. Она может, если это будет сочтено целесообразным, принять решение о добавлении новых типовых положений в Типовой закон или об изменении уже содержащихся в нем положений.

**D. "Рамочный" закон, дополняемый техническими подзаконными актами**

13. Типовой закон призван обеспечить основные процедуры и принципы, необходимые для содействия использованию современных методов для записи и передачи информации в самых разнообразных обстоятельствах. Вместе с тем закон является "рамочным", поскольку в нем содержатся не все правила и положения, которые могут потребоваться для применения таких методов в государстве, принимающем Типовой закон. Кроме того, Типовой закон не преследует цели урегулировать все аспекты использования электронной торговли. Соответственно принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает принять подзаконные акты, с тем чтобы подробно регламентировать процедуры, вводимые Типовым законом, и учесть конкретные обстоятельства и их возможные изменения в принимающем Типовой закон государстве без ущерба для целей Типового закона. Если решение о необходимости такого подзаконного акта будет принято, то принимающему Типовой закон государству рекомендуется уделить особое внимание необходимости сохранить благотворную гибкость положений Типового закона.

14. Следует отметить, что методы записи и передачи информации, рассматриваемые в Типовом законе, могут - в дополнение к вопросам процедурного характера, которые, возможно, потребуются учесть в технических подзаконных актах, принимаемых в целях осуществления Типового закона - поставить определенные правовые вопросы, ответы на которые могут содержаться не в Типовом законе, а в других правовых нормах. К таким другим правовым нормам могут относиться, например,

положения применимого административного, договорного, уголовного и судебнo-процессуального права, которые не предполагалось охватить в Типовом законе.

#### **Е. "Функционально-эквивалентный подход"**

15. Типовой закон исходит из признания того, что юридические требования, предписывающие использование традиционных бумажных документов, представляют собой основное препятствие развитию современных средств передачи данных. В ходе подготовки Типового закона была рассмотрена возможность устранения препятствий использованию электронной торговли, возникающих в результате наличия в национальном праве подобных требований, с помощью расширения толкования таких понятий, как "письменная форма", "подпись" и "подлинник", с тем чтобы охватить компьютеризированные методы. Подобный подход применяется в ряде действующих правовых документов, например в **статье 7** Типового закона Юнситрал о международном торговом арбитраже и в **статье 13** Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Было отмечено, что Типовой закон должен позволять государствам адаптировать свое внутреннее законодательство с учетом изменений в технологии связи с точки зрения торгового права, не вынуждая их при этом полностью отказываться от самих требований, связанных с использованием бумажных документов, или же пересматривать правовые концепции и подходы, лежащие в основе таких требований. В то же время отмечалось, что выполнение требований письменной формы при применении электронных методов может в некоторых случаях потребовать разработки новых правил. Это обусловлено одним из многочисленных различий между сообщениями ЭДИ и бумажными документами, т.е. тем, что последние могут быть прочитаны невооруженным глазом, в то время как сообщения ЭДИ могут быть прочитаны лишь после распечатки на бумаге или воспроизведения на экране.

16. Таким образом, Типовой закон исходит из нового подхода, который иногда называется "функционально-эквивалентным подходом" и который основывается на анализе целей и функций традиционного требования к составлению документов на бумаге, с тем чтобы установить, как эти цели или функции могут быть достигнуты или выполнены с помощью методов электронной торговли. Например, в число функций, выполняемых бумажным документом, входят следующие: обеспечение того, что документ будет понятен для всех; обеспечение того, что документ не будет со временем изменен; создание возможностей для воспроизведения документа с тем, чтобы каждая сторона имела экземпляр, содержащий одни и те же данные; создание возможностей для удостоверения подлинности данных посредством подписи; а также обеспечение того, что документ будет иметь форму, приемлемую для государственных органов и судов. Следует отметить, что применительно ко всем вышеупомянутым функциям бумажного документа электронные записи позволяют обеспечить такой же уровень безопасности, как и документы, составленные на бумаге, и в большинстве случаев более высокую степень надежности и скорость обработки, особенно в том, что касается определения источника и содержания данных, при условии соблюдения ряда технических и правовых требований. В то же время принятие функционально-эквивалентного подхода не должно привести к установлению для пользователей, участвующих в электронной торговле, более жестких стандартов надежности (и связанных с ними расходов), чем те, которые действуют в сфере бумажных документов.

17. Сообщение данных, по своей сути, не может рассматриваться в качестве эквивалента бумажного документа, поскольку оно отличается от него по своей природе и необязательно выполняет все возможные функции бумажного документа. Именно поэтому в Типовом законе использован гибкий стандарт, учитывающий различные уровни требований, существующих в сфере бумажных документов: при принятии "функционально-эквивалентного" подхода была учтена существующая

иерархия требований к форме, которая обеспечивает различные уровни надежности, отслеживаемости и неизменности в отношении бумажных документов. Например, требование о том, чтобы данные представлялись в письменной форме (так называемое "пороговое требование"), не следует смешивать с такими более жесткими требованиями, как представление "подписанного письменного документа", "подписанного подлинника" или "заверенного юридического акта".

18. В Типовом законе не предпринимается попытки установить компьютеризированный эквивалент какого-либо вида бумажных документов. Вместо этого в нем выделяются основополагающие функции требований об оформлении документов на бумаге в целях установления критериев, которые в случае, если сообщения данных им удовлетворяют - позволят обеспечить для таких сообщений данных такой же уровень юридического признания, как и для соответствующих бумажных документов, выполняющих аналогичную функцию. Следует отметить, что функционально-эквивалентный подход был принят в **статьях 6 - 8** Типового закона в отношении понятий "письменная форма", "подпись" и "подлинник", но не в отношении других правовых концепций, регулируемых Типовым законом. Например, в **статье 10** не предпринимается попытки создать функциональный эквивалент существующих требований в отношении хранения.

#### **Ф. Субсидиарные и императивные нормы**

19. Решение о проведении работы по подготовке Типового закона основывалось на признании того, что большинство правовых проблем, связанных с использованием современных средств передачи данных, на практике пытаются урегулировать в рамках контрактов. В **статье 4** Типового закона закрепляется принцип автономии сторон в отношении положений, содержащихся в **главе III** части первой. В главу III части первой включена совокупность таких норм, какие обычно содержатся в соглашениях между сторонами, например в соглашениях об обмене сообщениями или в "системных правилах". Следует отметить, что понятие "системные правила"

может относиться к двум разным категориям правил: к общим условиям, устанавливаемым сетями передачи данных, и конкретным правилам, которые могут быть включены в эти общие условия для регулирования двусторонних отношений между составителями и адресатами сообщений данных. **Статья 4** (и содержащееся в ней понятие "договоренность") преследует цель охватить обе категории "системных правил".

20. Нормы, содержащиеся в главе III части первой, могут использоваться сторонами в качестве основы для заключения подобных соглашений. Они могут также использоваться для дополнения условий соглашений в тех случаях, когда в договорных положениях имеются пропуски или пробелы. Кроме того, они могут рассматриваться как устанавливающие базовый стандарт для ситуаций, когда обмен сообщениями данных происходит без предварительного заключения соглашения между сторонами, обменивающимися сообщениями, например, в контексте открытых сетей.

21. В **главу II** части первой включены положения, отличающиеся по своей природе от упомянутых выше. Одна из основных целей Типового закона состоит в содействии использованию современных методов передачи данных и в обеспечении определенности в отношении использования таких методов в тех случаях, когда препятствия или неопределенность, обусловленные законодательными положениями, не могут быть устранены с помощью договорных положений. Положения, содержащиеся в главе II, могут до некоторой степени рассматриваться как свод исключений из устоявшихся норм, касающихся формы законных сделок. Подобные устоявшиеся нормы обычно являются императивными, поскольку они, как правило, отражают решения публичного порядка. Положения, содержащиеся в главе II, следует рассматривать как устанавливающие минимальные приемлемые требования в отношении формы, и, по этой причине, они носят императивный характер, если в этих положениях прямо не предусмотрено иное. Указание на то, что такие требования в отношении формы следует рассматривать как "минимальные приемлемые", не должно, однако,

толковаться как предложение государствам установить требования, являющиеся более жесткими, чем те, которые предусмотрены в Типовом законе.

## **Г. Помощь со стороны Секретариата Юнситрал**

22. В рамках своей деятельности по подготовке кадров и оказанию помощи Секретариат Юнситрал может предоставлять технические консультации правительствам, подготавливающим законодательство на основе Типового закона Юнситрал об электронной торговле, равно как и правительствам, рассматривающим законодательство, основанное на других типовых законах Юнситрал, или рассматривающим вопрос о присоединении к одной из конвенций по праву международной торговли, подготовленных Юнситрал.

23. 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, касающиеся Типового закона и Руководства, а также информацию, касающуюся принятия законодательства, основанного на Типовом законе.

## **II. Комментарии к статьям Типового закона**

### **Часть первая. Электронная торговля в целом**

#### **Глава I. Общие положения**

##### **Статья 1. Сфера применения**

24. Цель статьи 1, которую следует рассматривать в совокупности с определением термина "сообщение данных" в статье 2 (а), заключается в том, чтобы определить сферу применения Типового закона. Используемый в Типовом законе подход состоит в том, чтобы в принципе предусмотреть охват всех фактических ситуаций, при которых информация подготавливается, хранится или передается, независимо от носителя, на который может быть нанесена эта информация. В ходе подготовки Типового

закона было сочтено, что исключение какой-либо формы или какого-либо носителя посредством ограничения сферы действия Типового закона может привести к возникновению практических трудностей и будет противоречить цели установления действительно "нейтральных по отношению к носителю" норм. В то же время в центре внимания Типового закона стоят "безбумажные" средства передачи данных, и он не преследует цели изменить традиционные правила в отношении бумажных средств передачи данных, за исключением прямо указанных в нем случаев.

25. Кроме того, было также сочтено, что в Типовой закон должно быть включено указание на то, что основанное внимание в нем уделяется тем видам ситуаций, которые встречаются в области коммерции, и что он разрабатывался в контексте торговых отношений. По этой причине в статье 1 содержится ссылка на "торговую деятельность", а в сноске\*\*\*\* к этой статье включены указания на то, что под этим понимается. Эти указания, которые могут быть особенно полезными для тех стран, где не имеется отдельного свода норм торгового права, соответствуют, по соображениям необходимости обеспечения последовательности, тексту сноски к статье 1 Типового закона Юнситрал о международном торговом арбитраже. В некоторых странах использование сносок в тексте закона может не рассматриваться в качестве приемлемой законодательной практики. Поэтому национальные власти, принимающие Типовой закон, могли бы рассмотреть возможность включения текста ссылок непосредственно в текст Закона.

26. Типовой закон применим ко всем видам сообщений данных, которые могут подготавливаться, храниться или передаваться, и ничто в Типовом законе не должно препятствовать намерениям принимающего его государства расширить сферу действия Типового закона, с тем чтобы охватить виды использования электронной торговли за пределами коммерческой сферы. Так, например, хотя основное внимание в Типовом законе уделяется не отношениям между пользователями, участвующими в электронной торговле, и государственными органами, не предполагается, что

Типовой закон не может применяться к таким отношениям. В сноске \*\*\* предусмотрена альтернативная формулировка для возможного использования теми принимающими Типовой закон государствами, которые могут счесть целесообразным расширить сферу его действия и охватить случаи за пределами коммерческой сферы.

27. В некоторых странах действуют специальные законы о защите потребителей, которые могут регулировать определенные аспекты использования информационных систем. Что касается такого законодательства о защите потребителей, то, как и в случае предыдущих документов Юнситрал (например, Типового закона Юнситрал о международных кредитовых переводах), было сочтено, что следует включить указание на то, что при подготовке Типового закона особого внимания вопросам, которые могут возникнуть в контексте защиты потребителей, не уделялось. В то же время было также сочтено, что нет никаких причин для исключения ситуаций, затрагивающих потребителей, из сферы действия Типового закона посредством принятия какого-либо общего положения, особенно в силу того, что положения Типового закона могут быть сочтены вполне приемлемыми для защиты потребителей, в зависимости от законодательства в каждом конкретном государстве, принимающем Типовой закон. Поэтому в сноске \*\* признается, что любой такой закон о защите потребителей может иметь преимущественную силу по отношению к положениям Типового закона. Законодатели, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о применимости законодательного акта, вводящего в действие Типовой закон, к потребителям. Вопрос о том, какие физические или юридические лица будут рассматриваться в качестве "потребителей", не рассматривается в Типовом законе и подлежит урегулированию на основании применимого права.

28. О другом возможном ограничении сферы действия Типового закона говорится в первой сноске. Типовой закон в принципе применим как к международным, так и внутренним видам использования сообщений данных.

Сноска \* предназначена для использования теми принимающими Типовой закон государствами, которые, возможно, пожелают ограничить сферу применения Типового закона международными сообщениями. В ней указывается возможный критерий международного характера, который такие государства могут использовать в качестве одного из возможных факторов для разграничения международных и внутренних сообщений. Тем не менее следует отметить, что в некоторых правовых системах, особенно в федеративных государствах, могут возникнуть значительные трудности при разграничении международной и внутренней торговли. Типовой закон не следует толковать таким образом, что принимающим его государствам предлагается ограничить сферу его применения случаями международного характера.

29. Рекомендуется обеспечить применение Типового закона, по возможности, на максимально широкой основе. Особую осторожность следует проявлять при исключении применения Типового закона путем ограничения сферы его действия международными видами использования сообщений данных, поскольку подобное ограничение может воспрепятствовать полному достижению целей Типового закона. Кроме того, разнообразие процедур, предусмотренных в Типовом законе (особенно в **статьях 6 - 8**) для ограничения, в случае необходимости, использования сообщений данных (например, в целях публичного порядка), может уменьшить необходимость в ограничении сферы действия Типового закона. Поскольку Типовой закон содержит целый ряд статей (статьи **6, 7, 8, 11, 12, 15** и **17**), позволяющих принимающим его государствам по своему усмотрению в определенной степени ограничивать сферу применения конкретных аспектов Типового закона, сужать сферу применения текста рамками международной торговли не требуется. Кроме того, на практике может оказаться довольно сложно разграничить сообщения в международной торговле на сугубо внутренние и международные. Правовая определенность, которую должен обеспечить Типовой закон, необходима как для внутренней,

так и для международной торговли, а двойственный характер режимов, регулирующих использование электронных средств записи и передачи данных, может создать серьезное препятствие для использования таких средств.

Справочные материалы(с).

- A/50/17, пункты 213 - 219;      A/CN.9/387, пункты 15 - 28;  
A/CN.9/407, пункты 37 - 40;      A/CN.9/WG.IV.WP.57, статья 1;  
A/CN.9/406, пункты 80 - 85;      A/CN.9/373, пункты 21- 25 и 29 -33;  
A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 1;      A/CN.9/Wg.IV/WP.55, пункты 15- 20.  
A/CN.9/390, пункты 21 - 43;  
A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 1;

## **Статья 2. Определения**

### **"Сообщение данных"**

30. Понятие "сообщение данных" не ограничивается передачей данных, но также призвано охватить подготовленные с помощью компьютера записи, не предназначенные для передачи. Таким образом, понятие "сообщение" включает понятие "запись". В то же время в странах, в которых это представляется необходимым, может быть добавлено определение "запись" в соответствии с характерными элементами "письменной формы", предусмотренными в **статье 6**.

31. Ссылка на "аналогичные средства" позволяет отразить тот факт, что Типовой закон предназначен не только для применения в контексте существующих методов передачи данных, но также для учета будущих технических новшеств. Цель определения понятия "сообщение данных" состоит в том, чтобы охватить все виды сообщений, которые подготовлены, хранятся или передаются в основном в небумажной форме. С этой целью ссылкой на "аналогичные средства" предполагается охватить все средства передачи и хранения информации, которые могут быть использованы для выполнения функций, параллельных функциям, выполняемым средствами, перечисленными в определении, хотя, например, "электронные" и

"оптические" средства передачи сообщений и не являются, возможно, "аналогичными". Для целей Типового закона слово "аналогичные" означает "функционально-эквивалентные".

32. Определение термина "сообщение данных" также призвано охватить случай отзыва или изменения сообщения данных. Считается, что сообщение данных имеет фиксированное информационное содержание, однако оно может быть отозвано или изменено с помощью другого сообщения данных.

### **"Электронный обмен данными (ЭДИ)"**

33. Определение ЭДИ основано на определении, принятом Рабочей группой по упрощению процедур международной торговли (WP.4) Европейской экономической комиссии, которая является органом Организации Объединенных Наций, несущим ответственность за разработку технических стандартов для ООН/ЭДИФАКТ.

34. В Типовом законе не регулируется вопрос о том, обязательно ли определение ЭДИ предполагает электронную передачу сообщений данных с одного компьютера на другой, или же это определение, хотя оно в первую очередь и охватывает ситуации, когда сообщения передаются через телекоммуникационную систему, может охватывать также исключительные или редкие ситуации, когда данные, существующие в форме сообщения ЭДИ, передаются средствами, которые не связаны с использованием телекоммуникационных систем, например, в случае, когда магнитные диски с записанными на них сообщениями ЭДИ доставляются адресату курьером. Однако независимо от того, подпадают ли передаваемые вручную цифровые данные под определение ЭДИ, они должны рассматриваться как подпадающие под определение понятия "сообщения данных" в соответствии с Типовым законом.

### **"Составитель" и "адресат"**

35. В большинстве правовых систем понятие "лицо" используется для обозначения субъектов прав и обязательств и должно толковаться как охватывающее физических лиц, а также юридических лиц и других лиц,

обладающих правосубъектностью. Сообщения данных, которые автоматически подготавливаются компьютерами без непосредственного вмешательства человека, предполагается охватить пунктом (с). В то же время не следует неверно толковать Типовой закон как допускающий, что компьютер может стать субъектом прав и обязанностей. Сообщения данных, которые автоматически подготавливаются компьютером без непосредственного вмешательства человека, следует рассматриваться в качестве "составляемых" тем юридическим лицом, от имени которого используется данный компьютер. Вопросы, которые относятся к агентским отношениям и которые могут возникнуть в этом контексте, следует решать в соответствии с другими нормами, применимыми вне сферы действия Типового закона.

36. Согласно Типовому закону "адресат" - это то лицо, с которым составитель хотел связаться путем направления сообщения данных, в отличие от любого лица, которое может получить, переслать или скопировать сообщение данных в ходе его передачи. Под "составителем" понимается лицо, готовящее сообщение данных, даже в том случае, если это сообщение передается другим лицом. Определение термина "адресат" отличается от определения понятия "составитель", в котором элемент намерения отсутствует. Следует отметить, что в соответствии с определениями понятий "составитель" и "адресат" по Типовому закону составитель и адресат конкретного сообщения данных могут являться одним лицом, например, в случае, когда автор сообщения данных намеревается использовать его для хранения. В то же время определением понятия "составитель" не предполагается охват адресата, который хранит сообщение, переданное составителем.

37. Определение понятия "составитель" должно охватывать не только ситуацию, когда информация была подготовлена и передана, но и ситуацию, когда подготовленная информация хранится, но не передается. В то же время с помощью определения понятия "составитель" предполагается устранить

возможность того, что получатель, который лишь хранит сообщение данных, будет рассматриваться как составитель.

### **"Посредник"**

38. В Типовом законе основное внимание уделяется отношениям между составителем и адресатом, а не отношениям между составителем или адресатом и любым посредником. В то же время в Типовом законе не оставлена без внимания исключительно важная роль посредников в области электронной передачи данных. Кроме того, понятие "посредник" требуется в Типовом законе для проведения необходимого разграничения между составителями или адресатами и третьими сторонами.

39. Определение термина "посредник" призвано охватить как профессиональных, так и непрофессиональных посредников, т.е. любое лицо (кроме составителя и адресата), которое выполняет любые функции посредника. В пункте (е) перечислены основные функции посредника, а именно получение, передача или хранение сообщений данных от имени другого лица. Операторы сетей и другие посредники могут предоставлять такие дополнительные "услуги с добавленной стоимостью", как форматирование, перевод, запись, удостоверение подлинности, подтверждение и сохранение сообщений данных, а также обеспечение защиты электронных операций. Термин "посредник" в Типовом законе определяется не как родовая категория, а применительно к каждому сообщению данных, и тем самым признается, что одно и то же лицо может быть составителем или адресатом одного сообщения данных и посредником применительно к другому сообщению. В Типовом законе, который посвящен в первую очередь урегулированию отношений между составителями и адресатами, права и обязанности посредников в целом не рассматриваются.

### **"Информационная система"**

40. Определение термина "информационная система" предполагает охват всего диапазона технических средств, используемых для передачи, получения и хранения информации. Например, в зависимости от

фактической ситуации понятие "информационная система" может означать сеть передачи данных, а в других случаях может включать электронный почтовый ящик или даже телефакс. В Типовом законе не рассматривается вопрос о том, расположена ли информационная система в помещениях адресата или в других помещениях, поскольку в соответствии с Типовым законом местонахождение информационных систем не является одним из оперативных критериев.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 16 - 138;

A/CN.9/407, пункты 41 - 52;

A/CN.9/406, пункты 132 - 156;

A/CN.9/WG.IV/WR.62, статья 2;

A/CN.9/390, пункты 44 - 65;

A/CN.9/WG.IV/WR.60, статья 2;

A/CN.9/387, пункты 29 - 52;

A/CN.9/WG.IV/WR.57, статья 1;

A/CN.9/373, пункты 11 - 20, 26 - 28 и 35 - 36;

A/CN.9/WG.IV/WR.55, пункты 23 - 26;

A/CN.9/360, пункты 29 - 31;

A/CN.9/WG.IV/WR.53, пункты 25 - 33.

### **Статья 3. Толкование**

41. **Статья 3** сформулирована на основе **статьи 7** Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Ее цель состоит в том, чтобы установить руководящие положения относительно толкования Типового закона судами и другими национальными или местными органами. Применение **статьи 3**, как ожидается, будет способствовать ограничению той степени, в какой унифицированный текст после его включения в местное законодательство будет толковаться только со ссылками на концепции местного права.

42. Цель пункта 1 состоит в том, чтобы обратить внимание судов и других национальных органов на тот факт, что положения Типового закона (или положения документа, вводящего в действие Типовой закон), хотя они вводятся в действие как часть национального законодательства и, таким образом, носят внутренне-правовой характер, должны толковаться с учетом их международного происхождения для обеспечения единообразия при толковании Типового закона в различных странах.

43. Что касается общих принципов, на которых основывается Типовой закон, то может быть рассмотрен следующий неисчерпывающий перечень:

1) содействие международной и внутренней электронной торговле; 2) признание юридической силы сделок, заключенных с помощью новых информационных технологий; 3) содействие развитию и поощрение применения новых информационных технологий; 4) содействие унификации права; и 5) подкрепление коммерческой практики. Хотя общая цель Типового закона заключается в содействии использованию электронных средств передачи данных, он никоим образом не должен толковаться как навязывающий их использование.

Справочные материалы:

A/50/17, пункты 220 - 224; A/CN.9/387, пункты 53 - 58;

A/CN.9/407, пункты 53 - 54; A/CN.9/WG.IV.WP.57, статья 3;

A/CN.9/406, пункты 86 - 87; A/CN.9/373, пункты 38 - 42;

A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 3; A/CN.9/Wg.IV/WP.55, пункты 30- 31.

A/CN.9/390, пункты 66 - 73;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 3;

#### **Статья 4. Изменение по договоренности**

44. Решение провести работу по подготовке Типового закона основывалось на признании того, что правовые проблемы, связанные с использованием современных средств передачи данных, на практике пытаются урегулировать в первую очередь в тексте контрактов. Цель Типового закона, таким образом, состоит в том, чтобы подтвердить принцип

автономии сторон. В то же время этот принцип закрепляется лишь в отношении тех положений Типового закона, которые включены в **главу III** части первой. Причина такого ограничения состоит в том, что положения, содержащиеся в **главе II** части первой, в некотором отношении могут рассматриваться как свод исключений из устоявшихся норм, касающихся формы законных сделок. Подобные устоявшиеся нормы обычно являются императивными, поскольку они в целом отражают решения публичного порядка. Безоговорочное заявление о свободе сторон отходить от Типового закона может быть, таким образом, ошибочно истолковано как разрешающее сторонам посредством достижения договоренности об отходе от Типового закона отходить от императивных норм, принятых в силу соображений публичного порядка. Положения, содержащиеся в главе II части первой, следует рассматривать как устанавливающие минимальные приемлемые требования относительно формы, и по этой причине их следует рассматривать в качестве императивных, если прямо не устанавливается иное. Указание на то, что такие требования в отношении формы следует рассматривать как "минимальные приемлемые", не должно, однако, толковаться как предложение государствам установить требования, являющиеся более жесткими чем те, которые предусмотрены в Типовом законе.

45. **Статья 4** предназначена для применения не только в контексте отношений между составителями и адресатами сообщений данных, но и в контексте отношений с участием посредников. Поэтому положения **главы III** части первой могут быть изменены либо на основе двусторонних или многосторонних договоренностей между сторонами, либо на основе согласованных сторонами системных правил. Вместе с тем в тексте автономия сторон прямо ограничивается правами и обязанностями, возникающими в отношениях между сторонами, с тем чтобы исключить любые последствия для прав и обязанностей третьих сторон.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 68, 90 - 93; 110, 137, 188 и 207 (статья 10);

A/50/17, пункты 271 - 274 (статья 5);

A/CN.9/407, пункт 85;

A/CN.9/406, пункты 88 - 89;

A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 5;

A/CN.9/390, пункты 74 - 78;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 5;

A/CN.9/387, пункты 62 - 65;

A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 5;

A/CN.9/373, пункт 37;

A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 27 - 29.

## **Глава II. Применение юридических требований**

### **в отношении сообщений данных**

#### **Статья 5. Признание юридической силы**

##### **сообщений данных**

46. В **статье 5** закрепляется основополагающий принцип, согласно которому дискриминация в отношении сообщений данных является недопустимой, т.е. должен обеспечиваться равный режим в отношении сообщений данных и бумажных документов. Цель состоит в том, чтобы обеспечить применение этой статьи независимо от каких-либо законодательных требований относительно "письменной формы" или подлинника. Предполагается, что этот основополагающий принцип должен иметь общее применение и что его сфера не должна ограничиваться вопросами доказательств или другими вопросами, которые рассматриваются в **главе II**. Тем не менее следует отметить, что этот принцип не должен иметь преимущественной силы по сравнению с любым из требований, содержащихся в **статьях 6 - 10**. Используемая в статье 5 формулировка "информация не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой силы на том лишь основании, что она составлена в форме сообщения данных" указывает только на то, что форма, в которой

представляется или сохраняется определенная информация, не может служить единственной причиной для лишения такой информации юридической силы, действительности или исковой силы. Тем не менее **статья 5** не должна ошибочно толковаться как устанавливающая юридическую действительность любого конкретного сообщения данных или любой содержащейся в нем информации.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 92 и 97 (статья 4); A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 5-бис;

A/50/17, пункты 225 - 227; A/CN.9/390, пункты 79 - 87;

A/CN.9/407, пункт 55; A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 5-бис;

A/CN.9/406, пункты 91 - 94; A/CN.9/387, пункты 93 - 94.

## **Статья 6. Письменная форма**

47. Цель **статьи 6** состоит в том, чтобы определить основной стандарт, которому должно удовлетворять сообщение данных, с тем чтобы оно могло считаться удовлетворяющим требованию (которое может вытекать из закона, подзаконного акта или прецедентного права) о том, чтобы информация сохранялась или представлялась в письменной форме (или чтобы информация содержалась в "документе" или другом инструменте в бумажной форме). Можно отметить, что статья 6 входит в группу из трех статей (статьи **6**, **7** и **8**), которые имеют аналогичную структуру и которые следует читать совместно.

48. В ходе подготовки Типового закона особое внимание уделялось выявлению функций, традиционно выполняемых различными видами "письменной формы" в сфере бумажных документов. Например, в приводимом ниже неисчерпывающем перечне указаны следующие причины установления во внутригосударственном законодательстве требования об использовании "письменной формы": 1) обеспечение сохранности материальных доказательств наличия и характера намерения сторон принять на себя обязательства; 2) содействие лучшему пониманию сторонами последствий заключения контракта; 3) обеспечение того, чтобы документ

был понятен для всех; 4) обеспечение того, что документ не будет со временем изменен и будет постоянно содержать запись о сделке; 5) создание возможностей для воспроизведения документа, с тем чтобы каждая сторона имела экземпляр, содержащий одни и те же данные; 6) создание возможностей для удостоверения подлинности данных посредством подписи; 7) обеспечение того, чтобы документ имел приемлемую форму для государственных органов и судов; 8) закрепление намерения автора документа в "письменной форме" и обеспечение записи о таком намерении; 9) обеспечение легкости хранения данных в материальной форме; 10) облегчение контроля и последующей ревизионной проверки для целей отчетности, налогообложения или регулирования; и 11) обеспечение возникновения юридических прав и обязательств в тех случаях, когда для признания действительности необходима письменная форма.

49. Тем не менее в ходе подготовки Типового закона было сочтено, что принятие чрезмерно широкого понятия функций, выполняемых письменной формой, было бы нецелесообразным. Существующие требования о представлении данных в письменной форме зачастую сочетаются с такими не относящимися к "письменной форме" концепциями, как подпись и подлинник. В силу этого при принятии функционального подхода необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что нижнюю ступеньку в иерархии требований к форме, которые обеспечивают различные уровни надежности, отслеживаемости и неизменяемости в отношении бумажных документов. Требование о том, чтобы данные представлялись в письменной форме (которое может быть названо "пороговым требованием"), не следует смешивать с такими более жесткими требованиями, как представление "подписанного письменного документа", "подписанного подлинника" или "заверенного юридического акта". Например, согласно праву ряда стран письменный документ, который не датирован и не подписан и автор которого либо не указан в письменном документе, либо идентифицирован просто фирменным бланком, будет рассматриваться как документ в "письменной

форме", хотя в отсутствие других доказательств (например, свидетельских показаний) в отношении авторства этого документа он может иметь весьма слабую доказательственную силу. Кроме того, понятие неизменяемости не следует считать абсолютным требованием, входящим в концепцию письменной формы, поскольку согласно некоторым существующим правовым определениям запись карандашом будет считаться "письменной формой". С учетом порядка рассмотрения таких вопросов, как целостность данных и защита от подлога в условиях использования бумажных документов, даже подложный документ будет, тем не менее, рассматриваться, в качестве документа в "письменной форме". В целом такие понятия, как "доказательство" и "намерение сторон принять на себя обязательства", должны быть увязаны с более общими вопросами надежности и удостоверения подлинности данных и не должны включаться в определение "письменной формы".

50. Цель **статьи 6** состоит не в установлении требования о том, чтобы во всех случаях сообщения данных выполняли все возможные функции письменной формы. Вместо того, чтобы сосредоточивать внимание на конкретных функциях "письменной формы", например, на ее доказательной функции в контексте налогового законодательства или ее предупредительной функции в контексте гражданского права, основное внимание в статье 6 уделяется основополагающему понятию возможности воспроизведения и прочтения информации. Это понятие закрепляется в статье 6 в формулировке, которая, как это было сочтено, содержит объективный критерий, который заключается в том, что содержащаяся в сообщении данных информация должна быть доступной для ее последующего использования. Цель использования слова "доступная" состоит в том, чтобы указать, что информация в форме компьютерных данных должна быть удобочитаемой и разборчивой и что программное обеспечение, которое может оказаться необходимым для прочтения такой информации, должно быть сохранено. Предполагается, что слово "использование" должно

охватывать не только случаи использования информации человеком, но и ее компьютерную обработку. Что же касается понятия "последующего использования", то этому выражению было отдано предпочтение по сравнению с понятиями "долговечность" и "неизменяемость", которые устанавливали бы слишком жесткие требования, и такими понятиями, как "удобочитаемость" и "разборчивость", которые могли бы представлять собой слишком субъективные критерии.

51. Принцип, воплощенный в пункте 3 статей 6 и 7 и в пункте 4 статьи 8, заключается в том, что принимающее Типовой закон государство может исключить из сферы применения этих статей определенные виды ситуаций, которые должны быть указаны в законодательных актах, вводящих в действие Типовой закон. Принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает прямо исключить определенные виды ситуаций в зависимости, в частности, от цели соответствующего формального требования. Одним из таких видов ситуаций может быть случай установления требований в отношении письменной формы, преследующих цель дать уведомление и предупреждение о конкретных фактических или правовых рисках, например, требований относительно предупреждений, которые должны быть помещены на определенных видах продуктов. Могут быть рассмотрены и другие прямые исключения, например в контексте формальностей, требуемых в соответствии с международными договорными обязательствами принимающего Типовой закон государства (например, требование о том, что чек должен иметь письменную форму согласно Конвенции, устанавливающей единообразный закон о чеках, Женева, 1931 год), и в других видах ситуаций и областях права, которые принимающее Типовой закон государство не может изменить путем принятия законодательного акта.

52. Пункт 3 был включен в целях обеспечения более широкой приемлемости Типового закона. В нем признается, что решение вопроса об установлении конкретных исключений должно быть оставлено на

усмотрение принимающих Типовой закон государств, поскольку с помощью этого подхода можно наилучшим образом учесть различия в национальных условиях. В то же время следует отметить, что цели Типового закона не будут достигнуты, если положения пункта 3 будут использоваться для установления общих исключений, и поэтому использования возможности, предусмотренной в пункте 3, рекомендуется избегать. Многочисленные исключения из сферы действия **статей 6 - 8** создадут ненужные препятствия для развития современных методов передачи данных, поскольку в Типовой закон включены лишь самые основополагающие принципы и подходы, которые, как предполагается, должны найти общее применение.

Справочные материалы:

- A/51/17, пункты 180-181;            A/CN.9/373, пункты 45-62;  
A/50/17, пункты 228-241 (статья 5);    A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 36-49;  
A/CN.9/407, пункты 56-63;            A/CN.9/360, пункты 32 - 43;  
A/CN.9/406, пункты 95-101;            A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 37-45;  
A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 6;    A/CN.9/350, пункты 68-78;  
A/CN.9/390, пункты 88-96;            A/CN.9/333, пункты 20-28;  
A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 6;    A/CN.9/265, пункты 59-72.  
A/CN.9/387, пункты 66-80;  
A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 6;  
A/CN.9/WG.IV/WP.58, приложение;

## **Статья 7. Подпись**

53. **Статья 7** основывается на признании функций подписи в сфере бумажных документов. При подготовке Типового закона были рассмотрены следующие функции подписи: идентификация лица; обеспечение определенности того, что это лицо лично участвовало в акте подписания; отождествление этого лица с содержанием документа. Было отмечено, что помимо этого подпись может выполнять целый ряд других функций в зависимости от характера подписанного документа. Например, подпись

может удостоверить намерение стороны принять на себя обязательства в соответствии с содержанием подписанного контракта; намерение лица подтвердить авторство в отношении данного текста; намерение лица одобрить содержание документа, написанного другим лицом; факт того, что определенное лицо в определенное время находилось в определенном месте.

54. Можно отметить, что наряду с традиционной собственноручной подписью существуют также иногда называемые "подписями" различные виды процедур (например, проставление печати, перфорация), которые обеспечивают разные уровни определенности. Например, в некоторых странах действует общее требование о том, что договоры купли-продажи товаров на сумму, превышающую определенный предел, для обеспечения возможности их принудительного исполнения должны быть "подписаны". Тем не менее принятое в этом контексте понятие подписи таково, что печать, перфорация или даже подпись с помощью печатной машинки или типографский фирменный бланк могут считаться достаточными для выполнения требования в отношении подписи. С другой стороны, существуют требования, в которых сочетается традиционная собственноручная подпись и дополнительные процедуры обеспечения надежности, например, подтверждение подписи свидетелями.

55. Возможно, желательно разработать функциональные эквиваленты для различных существующих видов и уровней требований о подписи. Такой подход повысил бы уровень определенности в отношении степени юридического признания, на которое можно рассчитывать при использовании различных способов удостоверения подлинности, применяемых в практике электронной торговли в качестве заменителей "подписей". Вместе с тем понятие подписи органически связано с использованием бумаги. Кроме того, любая попытка разработать нормы по стандартам и процедурам, которые должны использоваться в качестве заменителей для конкретных видов "подписи", может создать опасность того,

что правовой режим, устанавливаемый Типовым законом, окажется привязанным к конкретному этапу технического развития.

56. В целях обеспечения того, чтобы сообщение, подлинность которого должна быть удостоверена, не лишалось юридической силы на том лишь основании, что его подлинность не была удостоверена тем же способом, что и подлинность бумажных документов, в **статье 7** использован комплексный подход. В ней устанавливаются общие условия, при соблюдении которых подлинность сообщений данных будет считаться достаточно надежно удостоверенной и их исковая сила будет признаваться при наличии требований о подписи, которые в настоящее время создают препятствия для электронной торговли. Основное внимание в статье 7 уделяется двум основополагающим функциям подписи, а именно идентификации автора документа и подтверждению согласия автора с содержанием этого документа. В пункте 1 (а) устанавливается принцип, в соответствии с которым в условиях использования электронных средств основополагающие правовые функции подписи выполняются с помощью способа, который позволяет идентифицировать составителя сообщения данных и подтвердить, что составитель согласен с содержанием этого сообщения данных.

57. В пункте 1 (b) устанавливается гибкий подход к уровню надежности, обеспечиваемому способом идентификации, использованному в соответствии с пунктом 1 (а). Способ, использованный согласно пункту 1 (а), должен являться как надежным, так и соответствующим цели, для которой сообщение данных было подготовлено или передано с учетом всех обстоятельств, включая любую договоренность между составителем и адресатом сообщения данных.

58. При определении того, является ли метод, использованный согласно пункту 1, соответствующим, могут учитываться, среди прочего, следующие правовые, технические и коммерческие факторы: 1) сложность оборудования, используемого каждой из сторон; 2) характер их коммерческой деятельности; 3) частотность коммерческих сделок между

сторонами; 4) вид и объем сделки; 5) функция требований о подписи в конкретной нормативно-правовой среде; 6) возможности систем связи; 7) выполнение процедур удостоверения подлинности, установленных посредниками; 8) набор процедур удостоверения подлинности, предлагаемых каким-либо посредником; 9) соблюдение торговых обычаев и практики; 10) наличие механизмов страхового покрытия для случаев передачи несанкционированных сообщений; 11) важность и ценность информации, содержащейся в сообщении данных; 12) наличие альтернативных способов идентификации и затраты на их использование; 13) степень принятия или непринятия данного способа идентификации в соответствующей отрасли или области как во время достижения договоренности в отношении этого способа, так и во время передачи сообщения данных; и 14) любые другие соответствующие факторы.

59. В статье 7 не проводится различия между ситуацией, когда пользователи, участвующие в электронной торговле, связаны соглашением о передаче сообщений, и ситуацией, когда стороны предварительно не вступили в договорные отношения по поводу использования электронной торговли. Таким образом, статью 7 можно рассматривать как устанавливающую базовый стандарт удостоверения подлинности для сообщений данных, обмен которыми может быть осуществлен в отсутствие предварительно установленных договорных отношений, и одновременно обеспечивающую руководящие указания относительно того, что может считаться надлежащей заменой подписи, если стороны используют электронные сообщения в контексте соглашения о передаче сообщений.

Таким образом, цель Типового закона состоит в том, чтобы предоставить полезные руководящие указания как в контексте, когда согласно национальным законам решение вопроса об удостоверении подлинности сообщений данных полностью оставляется на усмотрение сторон, так и в контексте, когда требования в отношении подписи, которые обычно

устанавливаются в императивных положениях национального права, не могут быть изменены на основании договоренности сторон.

60. Понятие "договоренность между составителем и адресатом сообщения данных" следует толковать как охватывающее не только двусторонние или многосторонние договоренности, заключенные между сторонами, непосредственно обменивающимися сообщениями данных (например, "соглашения между торговыми партнерами", "соглашения о передаче сообщений" или "соглашения об обмене сообщениями"), но и соглашения, предусматривающие участие таких посредников, как сети передачи сообщений (например, "соглашения об обслуживании третьей стороной"). Соглашения, заключенные в области электронной торговли между пользователями и сетями, могут включать "системные правила", т.е. административные и технические правила и процедуры для применения при передаче сообщений данных. Тем не менее возможное наличие соглашения между составителями и адресатами сообщений данных относительно используемого способа удостоверения подлинности не является убедительным доказательством надежности этого способа.

61. Следует отметить, что в соответствии с Типовым законом не предполагается, что простое подписание сообщения данных посредством функционального эквивалента собственноручной подписи будет само по себе придавать сообщению данных юридическую силу. Вопрос о том, имеет ли сообщение данных, отвечающее требованию о подписи, юридическую силу, должен решаться в соответствии с применимым правом за рамками Типового закона.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 180 - 181;

A/50/17, пункты 242 - 248 (статья 6);

A/CN.9/407, пункты 64 - 70;

A/CN.9/406, пункты 102 - 105;

A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 7;

A/CN.9/390, пункты 97 - 109;  
A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 7;  
A/CN.9/387, пункты 81 - 90;  
A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 7;  
A/CN.9/WG.IV/WP.58, приложение;  
A/CN.9/373, пункты 63 - 76;  
A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 50 - 63;  
A/CN.9/360, пункты 71 - 75;  
A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 61 - 66;  
A/CN.9/350, пункты 86 - 89;  
A/CN.9/333, пункты 50 - 59;  
A/CN.9/265, пункты 49 - 58 и 79 - 80.

#### **Статья 8. Подлинник**

62. Если определять "подлинник" как носитель, на котором производится первоначальная запись информации, то говорить о "подлинности" сообщений данных невозможно, так как адресат сообщения данных всегда будет получать его копию. В то же время **статью 8** следует рассматривать в ином контексте. Понятие "подлинник", использованное в статье 8, является полезным, поскольку на практике многие споры связаны с вопросом подлинности документов и поскольку в электронной торговле требование представления подлинников является одним из главных препятствий, которое пытается устранить Типовой закон. Хотя в некоторых правовых системах понятия "письменная форма", "подлинник" и "подпись" могут частично совпадать, в Типовом законе они рассматриваются как три самостоятельных понятия. Статья 8 также является полезной с точки зрения разъяснения понятий "письменная форма" и "подлинник", в частности, с учетом их значения для целей доказывания.

63. Положения статьи 8 имеют непосредственное отношение к товарораспорядительным и оборотным документам, применительно к которым особое значение имеет понятие уникальности подлинника. Тем не

менее внимание обращается на тот факт, что Типовой закон отнюдь не предназначен для применения только в отношении товарораспорядительных и оборотных документов или в тех областях права, где существуют особые требования в отношении регистрации или нотариального удостоверения письменной формы, как, например, в семейном праве или при купле-продаже недвижимости. Примерами документов, которые могут требовать "подлинника", являются торговые документы, например сертификаты веса, сельскохозяйственные сертификаты, сертификаты качества или количества, отчеты об осмотрах, страховые свидетельства и т.д. Хотя такие документы не относятся к числу оборотных и не используются для передачи прав или титула, крайне важно, чтобы они передавались в неизменном виде, т.е. в их "подлинной форме", с тем чтобы другие участники международной торговли могли полагаться на их содержание. В сфере бумажных документов такие виды документов принимаются обычно только в том случае, если они являются "подлинниками", с тем чтобы уменьшить возможность внесения в них изменений, что было бы трудно обнаружить на копиях. Имеется целый ряд технических средств для удостоверения содержания сообщения данных в целях подтверждения его "подлинности". Без такого функционального эквивалента подлинности купля-продажа товаров с использованием электронной торговли была бы затруднена в связи с тем, что эмитенты таких документов всякий раз были бы должны повторно передавать свои сообщения данных при продаже товаров или же стороны были бы вынуждены использовать бумажные документы в дополнение к сделкам, заключенным при помощи электронной торговли.

64. **Статью 8** следует рассматривать как устанавливающую минимальные приемлемые требования в отношении формы, которому должно отвечать сообщение данных, чтобы считаться функциональным эквивалентом подлинника. Положения статьи 8 должны рассматриваться в качестве императивных в той же степени, в какой императивными рассматривались бы действующие положения, касающиеся использования подлинных

бумажных документов. Указание на то, что требования в отношении формы, изложенные в статье 8, следует рассматривать как "минимальные приемлемые", не должно, однако, толковаться как предложение государствам установить требования, являющиеся более жесткими, чем те, которые предусмотрены в Типовом законе.

65. В статье 8 подчеркивается важность целостности информации как условия ее подлинности и устанавливаются критерии, которые необходимо учитывать при оценке целостности и которые касаются систематической записи информации, подтверждения того, что информация была записана без пропусков, и защиты данных от изменений. В этой статье понятие подлинности увязывается со способом удостоверения подлинности и основное внимание уделяется способу удостоверения подлинности, который надлежит использовать для выполнения установленного требования. Она основывается на следующих элементах: простой критерий "целостности" данных; описание элементов, которые необходимо учитывать при оценке целостности; и элемент гибкости, например, ссылка на обстоятельства.

66. В отношении слов "с момента, когда она была впервые подготовлена в ее окончательной форме" в пункте 1 (а) следует отметить, что это положение должно охватывать ситуацию, когда информация сначала была подготовлена в форме бумажного документа, а затем перенесена в компьютер. В такой ситуации пункт 1 (а) следует толковать как требующий доказательств того, что информация сохранялась в полном и неизменном виде с момента, когда она была составлена в форме бумажного документа, и в последующий период, а не только с момента, когда она была переведена в электронную форму. Тем не менее, когда до подготовки окончательного сообщения было создано и сохранено несколько проектов, было бы ошибочно считать, что пункт 1 (а) требует доказательств в отношении целостности проектов.

67. В пункте 3 (а) устанавливаются критерии оценки целостности, при этом из числа изменений исключение делается для необходимых добавлений к первоначальному (или "подлинному") сообщению данных, например,

индоссаментов, удостоверений, нотариальных заверений и т.д. До тех пор, пока содержание сообщения данных остается полным и неизменным, необходимые добавления к этому сообщению данных не будут влиять на его "подлинность". Так, когда в конце "подлинного" сообщения данных добавляется электронный сертификат для удостоверения "подлинности" этого сообщения данных или когда компьютерные системы автоматически добавляют данные в начале и в конце сообщения данных для его передачи, такие добавления будут рассматриваться как если бы они были дополнительной бумажной страницей к "подлинной" бумажной странице или как конверт и марка, используемые для пересылки этой "подлинной" бумажной страницы.

68. Как и в других статьях главы II, слово "законодательство" (the law") в начале статьи 8 следует понимать как включающее не только статутное право или подзаконные акты, но также нормы, создаваемые судами, и другие процессуальные нормы. В случае некоторых стран общего права, где слова "the law", будут, как правило, толковаться как относящиеся к нормам общего права, а не к законодательным положениям, следует отметить, что в контексте Типового закона слова "the law" охватывают эти различные источники права. В то же время под "законодательством", как этот термин используется в Типовом законе, не следует понимать области права, которые не стали частью права государства и которые иногда не совсем точно называются, например, "Lex mercatoria" или "law merchant" ("купеческое право").

69. Пункт 4, подобно аналогичным положениям статей 6 и 7, был включен в целях обеспечения более широкой приемлемости Типового закона. В нем признается, что решение вопроса об установлении конкретных исключений должно быть оставлено на усмотрение принимающих Типовой закон государств, поскольку с помощью этого подхода можно наилучшим образом учесть различия в национальных условиях. В то же время следует отметить, что цели Типового закона не будут достигнуты, если положения

пункта 4 будут использоваться для установления общих исключений. Многочисленные исключения из сферы действия **статей 6 - 8** создадут ненужные препятствия для развития современных методов передачи данных, поскольку в Типовой закон включены лишь самые основополагающие принципы и подходы, которые, как предполагается, должны найти общее применение.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 180 - 181 и 185 - 187;

A/50/17, пункты 249 - 255 (статья 7);

A/CN.9/407, пункты 71 - 79;

A/CN.9/406, пункты 106 - 110;

A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 8;

A/CN.9/390, пункты 110 - 133;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 8;

A/CN.9/387, пункты 91 - 97;

A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 8;

A/CN.9/WG.IV/WP.58, приложение;

A/CN.9/373, пункты 77 - 96;

A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 64 - 70;

A/CN.9/360, пункты 60 - 70;

A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 56 - 60;

A/CN.9/350, пункты 84 - 85;

A/CN.9/265, пункты 43 - 48.

### **Статья 9. Допустимость и доказательственная сила сообщения данных**

70. Цель **статьи 9** состоит в том, чтобы установить как допустимость сообщений данных в качестве доказательства при процессуальных действиях, так и их доказательственную силу. Что касается допустимости, то в пункте 1, устанавливающем, что допустимость сообщений данных в качестве доказательств при процессуальных действиях не должна отрицаться

на том лишь основании, что они представлены в электронной форме, сделан упор на общий принцип, закрепленный в статье 4, и этот пункт является необходимым, с тем чтобы прямо установить его применение к допустимости доказательств - области, в которой в некоторых правовых системах могут возникнуть особо сложные проблемы. Термин "наилучшее доказательство" представляет собой термин, понятный и необходимый в некоторых странах общего права. В то же время понятие "наилучшее доказательство" может вызвать большую неопределенность в тех правовых системах, в которых эта норма неизвестна. Те государства, в которых этот термин может рассматриваться как лишенный конкретного значения и потенциально вводящий в заблуждение, могут принять Типовой закон без ссылки на правило "наилучшего доказательства" которая содержится в пункте 1.

71. Что касается оценки доказательственной силы сообщения данных, то в пункте 2 содержится полезное руководство относительно того, каким образом оценивать доказательственную ценность сообщений данных (например, в зависимости от того, подготавливаются, хранятся и передаются ли они надлежащим способом).

Справочные материалы:

A/50/17, пункты 256 - 263;

A/CN.9/407, пункты 80 - 81 (статья 8);

A/CN.9/406, пункты 111 - 113;

A/CN.9/WG.IV/WR.62, статья 9;

A/CN.9/390, пункты 134 - 143;

A/CN.9/WG.IV/WR.60, статья 9;

A/CN.9/387, пункты 98 - 109;

A/CN.9/WG.IV/WR.57, статья 9;

A/CN.9/WG.IV/WR.58, приложение;

A/CN.9/373, пункты 97 - 108;

A/CN.9/WG.IV/WR.55, пункты 71 - 81;

A/CN.9/360, пункты 44 - 59;

A/CN.9/WG.IV/WR.53, пункты 46 - 55;

A/CN.9/350, пункты 79 - 83 и 90 - 91;

A/CN.9/333, пункты 29 - 41;

A/CN.9/265, пункты 27 - 48.

## **Статья 10. Сохранение сообщений данных**

72. В **статье 10** устанавливается свод альтернативных правил для действующих требований относительно хранения информации (например, в целях отчетности или налогообложения), которые могут представлять собой препятствия для развития современной торговли.

73. Пункт 1 призван закрепить условия, при которых обязательство хранить сообщения данных, которое может предусматриваться применимым правом, будет считаться выполненным. В подпункте (а) воспроизводятся установленные согласно **статье 6** условия, при выполнении которых сообщение данных будет считаться удовлетворяющим норме, которая предписывает представление информации в "письменной форме". В подпункте (b) указывается на отсутствие необходимости сохранять сообщение в неизменном виде, если хранимая информация точно воспроизводит сообщение данных, которое было отправлено. Было бы нецелесообразно требовать, чтобы информация хранилась в неизменном виде, поскольку обычно для целей хранения сообщения расшифровываются, уплотняются или преобразовываются.

74. Цель подпункта (с) состоит в том, чтобы охватить всю ту информацию, которую, возможно, потребуется хранить и которая включает, помимо самого сообщения, определенную сопроводительную информацию, которая может потребоваться для идентификации сообщения. Подпункт (с), предусматривая обязательство сохранять сопроводительную информацию, касающуюся сообщения данных, устанавливает более высокий стандарт по сравнению с большинством стандартов, предусмотренных в национальных законах в отношении хранения сообщений на бумаге. В то же время, это

положение не следует понимать как возлагающее обязательство сохранять сопроводительную информацию в дополнение к информации, содержащейся в сообщении данных, когда оно было подготовлено, сохранено или передано, или информацию, содержащуюся в отдельном сообщении данных, например, подтверждение получения. Кроме того, если определенная сопроводительная информация имеет важное значение и подлежит хранению, другая сопроводительная информация может быть исключена без ущерба для целостности сообщения данных. Именно по этой причине в подпункте (с) проводится разграничение между теми элементами сопроводительной информации, которые имеют важное значение для идентификации сообщения, и весьма немногочисленными элементами сопроводительной информации, которые охвачены в пункте 2 (например, протоколы обмена сообщениями), которые не представляют ценности для сообщения данных и которые, как правило, будут автоматически исключаться из поступающего сообщения данных принимающим компьютером еще до того, как сообщение данных фактически поступит в информационную систему адресата.

75. На практике хранение информации, и особенно хранение сопроводительной информации, может часто осуществляться не составителем или адресатом, а каким-либо иным лицом, например посредником. Тем не менее предполагается, что лицо, на которое возложена обязанность сохранять определенную сопроводительную информацию, не должно иметь возможности отказаться от выполнения этой обязанности лишь в силу того, что, например, система передачи сообщений, которую эксплуатирует такое другое лицо, не сохраняет требуемой информации. Цель этого положения состоит в том, чтобы воспрепятствовать недобросовестной практике или умышленным неправомерным действиям. В пункте 3 предусматривается, что при выполнении своих обязательств согласно пункту 1 адресат или составитель могут пользоваться услугами любой третьей стороны, а не только посредника.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 185-187;            A/CN.9/387, пункты 164-168;  
A/50/17, пункты 264-270 (статья 9);    A/CN.9/WG.IV.WP.57, статья 14;  
A/CN.9/407, пункты 82-84;            A/CN.9/373, пункты 123-125;  
A/CN.9/406, пункты 59-72;            A/CN.9/Wg.IV/WP.55, пункт 94.  
A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 14;

### **Глава III. Передача сообщений данных**

#### **Статья 11. Заключение и действительность контрактов**

76. **Статья 11** не преследует цели установить преимущественный режим по отношению к нормам права, касающимся заключения контрактов; ее цель скорее состоит в содействии международной торговле путем обеспечения большей правовой определенности в том, что касается заключения контрактов с помощью электронных средств. Она касается не только вопроса о заключении контракта, но и о форме, в которой могут быть выражены оферта и акцепт оферты. В некоторых странах положение, аналогичному пункту 1, может быть сочтено содержащим лишь очевидное указание, т.е. то, что оферта и акцепт оферты, как и любое другое волеизъявление, могут передаваться с помощью любых средств, включая сообщения данных. Тем не менее такое положение является необходимым с учетом сохраняющейся в ряде стран неопределенности по вопросу о действительности контрактов, заключенных с помощью электронных средств. Такая неопределенность может вытекать из того факта, что в ряде случаев сообщения данных, содержащие оферту и акцепт, подготавливаются компьютерами без непосредственного вмешательства человека, в связи с чем возникают сомнения в отношении волеизъявления сторон. Другая причина такой неопределенности связана с самим способом передачи данных и является результатом отсутствия бумажного документа.

77. Можно также отметить, что в пункте 1 усиливается, в контексте заключения контрактов, принцип, который уже воплощен в других статьях Типового закона, например в статьях **5**, **9** и **13**, устанавливающих

юридическую силу сообщений данных. Пункт 1 является, однако, необходимым, поскольку то обстоятельство, что электронные сообщения могут обладать юридической силой в качестве доказательств и иметь некоторые последствия, в том числе те, которые предусматриваются в статьях 9 и 13, не обязательно означает, что они могут использоваться для целей заключения действительных контрактов.

78. Пункт 1 охватывает не только случаи, в которых и оферта и акцепт оферты передаются с помощью электронных средств, но и случаи, когда только оферта или только акцепт оферты передаются с помощью электронных средств. Что касается момента и места заключения контрактов в тех случаях, когда оферта и акцепт оферты выражаются с помощью сообщения данных, то в Типовой закон не было включено какой-либо конкретной нормы, с тем чтобы не вторгаться в сферу действия национального права, применимого к заключению контрактов. Было сочтено, что такое положение может не соответствовать цели Типового закона, которая должна ограничиваться обеспечением для электронных сообщений такой же степени правовой определенности, как и для бумажных сообщений. Сочетание действующих норм, касающихся заключения контрактов, с положениями, содержащимися в **статье 15**, призвано устранить неопределенность относительно момента и места заключения контрактов в тех случаях, когда направление оферты или акцепта производится с помощью электронных средств.

79. Назначение формулировки "если стороны не договорились об ином", которая лишь воспроизводит в контексте заключения контрактов признание автономии сторон, закрепленное в **статье 4**, состоит в том, чтобы четко указать, что Типовой закон не преследует цели навязать использование электронных средств тем сторонам, которые для заключения контрактов полагаются на использование бумажных сообщений. В силу этого **статью 11** не следует толковать как ограничивающую каким бы то ни было образом

автономию сторон применительно к сторонам, не участвующим в использовании электронных средств передачи данных.

80. В ходе разработки пункта 1 было сочтено, что это положение может иметь неблагоприятные последствия в результате создания преимущественного режима по отношению к применимым в противном случае положениям внутригосударственного права, которые могут предписывать конкретные формальности, подлежащие соблюдению при заключении определенных контрактов. Такие формальности включают нотариальное засвидетельствование и другие требования в отношении "письменной формы" и могут учитывать соображения, связанные с публичным порядком, например, необходимость обеспечивать защиту определенных сторон или предупреждать их о существовании конкретных рисков. По этой причине в пункте 2 предусматривается, что принимающее Типовой закон государство может исключить применение пункта 1 в определенных случаях, которые должны быть оговорены в законодательных актах, вводящих в действие Типовой закон.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 89-94 (статья 13); A/CN.9/373, пункты 126-133;

A/CN.9/407, пункт 93; A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 95-102;

A/CN.9/406, пункты 34-41; A/CN.9/360, пункты 76 - 86;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 12; A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 67-73;

A/CN.9/387, пункты 141-151; A/CN.9/350, пункты 93-96;

A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 12; A/CN.9/333, пункты 60-68.

## **Статья 12. Признание сторонами сообщения данных**

81. **Статья 12** была добавлена в текст уже в конце работы над Типовым законом, что было обусловлено признанием того факта, что в **статье 11** речь идет лишь о сообщениях данных, используемых в целях заключения контракта, и что в проекте Типового закона нет конкретных положений, касающихся сообщений данных, которые связаны не с заключением

контрактов, а с исполнением контрактных обязательств (например уведомление о дефектных товарах, предложение оплаты, уведомление о месте исполнения контракта, признание долга). Поскольку современные средства передачи данных используются в условиях правовой неопределенности, при отсутствии в большинстве стран специального законодательства было сочтено уместным, чтобы Типовой закон не только устанавливал общий принцип, согласно которому не должно быть дискриминации в отношении использования электронных средств передачи данных, о чем говорится в **статье 5**, но и включал в себя конкретные примеры, касающиеся этого принципа. Заключение контрактов является лишь одной из сфер, в отношении которых было бы полезно привести такой пример; следовало бы также упомянуть о юридической силе односторонних волеизъявлений, а также других уведомлений или заявлений, которые могут принимать форму сообщения данных.

82. Как и **статья 11**, **статья 12** преследует цель не навязать использование электронных средств передачи данных, а признать юридическую силу их использования, если стороны не договорились об ином. Таким образом, статья 12 не должна использоваться в качестве основы для возложения на адресата ответственности за правовые последствия сообщения в том случае, если использование неписьменной формы передачи этого сообщения было неожиданностью для адресата.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 95 - 99 (новая статья 13 бис).

### **Статья 13. Атрибуция сообщений данных**

83. **Статья 13** основывается на статье 5 Типового закона Юнситрал о международных кредитовых переводах, в которой определяются обязанности отправителя платежного поручения. Статья 13 предназначена для применения в том случае, если возникает вопрос о том, действительно ли сообщение данных было направлено лицом, указанным в качестве составителя. В случае передачи данных в бумажных документах такая

проблема может возникнуть в результате возможной фальсификации подписи предполагаемого составителя. В условиях применения электронных средств сообщение может быть отправлено не уполномоченным на то лицом, однако его подлинность может быть точно установлена с помощью кода, шифра или аналогичных средств, Цель статьи 13 заключается не в установлении ответственности. Она посвящена атрибуции сообщений данных путем установления презумпции того, что при определенных обстоятельствах сообщение данных будет считаться сообщением составителя, и далее устанавливает предел действия этой презумпции для случая, когда адресат знал или должен был знать, что сообщение данных не было сообщением составителя.

84. В пункте 1 содержится ссылка на принцип, согласно которому составитель является связанным сообщением данных, если он действительно отправил это сообщение. Пункт 2 касается ситуации, когда сообщение данных было отправлено не составителем, а иным лицом, которое имело полномочия действовать от имени составителя. Пункт 2 не должен подменять нормы внутригосударственного права о представительстве, и решение вопроса о том, имело ли такое другое лицо фактические и юридические полномочия действовать от имени составителя, оставляется на урегулирование на основании надлежащих правовых норм за пределами Типового закона.

85. Пункт 3 касается ситуаций двух видов, когда адресат может полагаться на сообщение данных как на сообщение данных составителя: во-первых, ситуаций, в которых адресат надлежащим образом применил процедуру удостоверения подлинности, предварительно согласованную с составителем; и, во-вторых, ситуаций, в которых сообщение данных явилось результатом действий лица, которое в силу его отношений с составителем имеет доступ к используемым составителем процедурам удостоверения подлинности. Цель пункта 3, в котором указывается, что адресат "имеет право считать, что сообщение данных является сообщением данных

составителя", и который следует рассматривать в сочетании с пунктом 4(а), состоит в том, чтобы указать, что адресат может действовать на основе предположения о том что, что сообщение данных является сообщением данных составителя, до момента получения от составителя уведомления о том, что такое сообщение данных не является сообщением данных составителя, или до того момента, когда ему стало известно или должно было стать известно о том, что сообщение данных не является сообщением данных составителя.

86. Согласно пункту 3(а), если адресат применил любые процедуры удостоверения подлинности, предварительно согласованные с составителем, и в результате применения таких процедур было должным образом проверено, что источником сообщения является составитель, это сообщение считается сообщением составителя. Данное положение охватывает не только ситуацию, когда процедура удостоверения подлинности была согласована составителем и адресатом, но также и ситуации, когда составитель в одностороннем порядке или в результате соглашения с посредником определил конкретную процедуру и согласился быть связанным сообщением данных, которое отвечает соответствующим требованиям этой процедуры. Таким образом, пунктом 3(а) предполагается охватить соглашения, которые вступают в силу не через непосредственную договоренность между составителем и адресатом, а через участие третьих сторон - поставщиков услуг. В то же время следует отметить, что пункт 3(а) применяется только в случае, если обмен сообщениями между составителем и адресатом происходит на основе предварительного соглашения, и не применяется к случаям использования открытых сетей.

87. Последствия пункта 3(б), который следует рассматривать в сочетании с пунктом 4(б), состоят в том, что составитель или адресат - в зависимости от случая - будет нести ответственность за любое несанкционированное сообщение данных, если может быть доказано, что оно было направлено в результате ошибки или небрежности такой стороны.

88. Следует избегать неправильного толкования пункта 4(a) как освобождения составителя от последствий направления сообщения данных, имеющего обратную силу независимо от того, действовал ли адресат на основе предположения, что сообщение данных являлось сообщением данных составителя. В пункте 4 не ставится цели предусмотреть, что получение уведомления в соответствии с подпунктом (a) может ретроактивно аннулировать первоначальное сообщение. В соответствии с подпунктом (a) составитель освобождается от ответственности в связи с сообщением после того, как было получено уведомление, но не до того момента. Кроме того, пункт 4 не следует понимать как дающий составителю право избегать ответственности в связи с направлением сообщения данных посредством уведомления адресата в соответствии с подпунктом (a) в том случае, когда сообщение фактически было направлено составителем и адресат должным образом применил согласованные или разумные процедуры удостоверения подлинности. Если адресат сможет доказать, что сообщение данных является сообщением составителя, то будет применяться пункт 1, а не пункт 4a). Что касается значения слов "разумное время", то следует отметить, что уведомление должно направляться адресату таким образом, чтобы у него было достаточно времени для принятия мер. Например, в случае поставок к строго установленному сроку адресату необходимо предоставить время для внесения коррективов в его производственный процесс.

89. В отношении пункта 4(b) следует отметить, что применение Типового закона может привести к тому, что адресат получит право полагаться на сообщение данных согласно пункту 3(a), если он надлежащим образом применил согласованные процедуры удостоверения подлинности, даже если ему было известно о том, что это сообщение данных не является сообщением данных составителя. При подготовке Типового закона общее мнение состояло в том, что риск возможного возникновения такой ситуации является допустимым с учетом важности обеспечения надежности согласованных процедур удостоверения подлинности.

90. Пункт 5 призван не допустить, чтобы составитель дезавуировал сообщение после того, как оно было отправлено, если адресату не было известно или не должно было быть известно, что это сообщение данных не было сообщением данных составителя. Кроме того, пункт 5 призван учесть возможность наличия ошибок в содержании сообщения, вызванных ошибками в передаче.

91. В пункте 6 рассматривается вопрос об ошибочном дублировании сообщения данных, который имеет большое практическое значение. В этом пункте устанавливается стандарт осмотрительности, которую обязан проявлять адресат для того, чтобы отличить ошибочный дубликат сообщения данных от отдельного сообщения данных.

92. В предыдущих проектах **статьи 13** содержался дополнительный пункт, устанавливавший принцип, согласно которому атрибуция авторства сообщения данных составителю не должна наносить ущерба правовым последствиям такого сообщения, которые должны определяться другими применимыми нормами национального права. Впоследствии было сочтено, что этот принцип не следует устанавливать в Типовом законе и что его следует упомянуть в настоящем Руководстве.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 189-194; A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 10;

A/50/17, пункты 275-303 (статья 11); A/CN.9/387, пункты 110-132;

A/CN.9/407, пункты 86-89; A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 10;

A/CN.9/406, пункты 114-131; A/CN.9/373, пункты 109-115;

A/CN.9/WG.IV/WP.62, статья 10; A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 82-86.

A/CN.9/390, пункты 144-153;

#### **Статья 14. Подтверждение получения**

93. Использование функциональных подтверждений является относящимся к деловой практике решением, которое принимается пользователями, участвующими в электронной торговле; Типовой закон

отнодь не преследует цели предписать использование какой-либо подобной процедуры. Однако, учитывая коммерческую ценность системы подтверждения получения и широкую распространенность использования таких систем в контексте электронной торговли, было сочтено, что в Типовом законе следует рассмотреть ряд правовых вопросов, возникающих в результате использования процедур подтверждения. Следует отметить, что понятие "подтверждение" в некоторых случаях используется для охвата различных процедур, от простого подтверждения получения неуказанного сообщения до выражения согласия с содержанием конкретного сообщения данных. Во многих случаях процедура "подтверждения" может заменять систему, известную в почтовом деле как "требуется подтверждение получения". Требование о подтверждении получения может содержаться в различных документах, например в самом сообщении данных, в двусторонних или многосторонних соглашениях о передаче сообщений или же в "системных правилах". Следует учитывать, что разнообразие процедур подтверждения предполагает наличие разных связанных с ними расходов. Положения **статьи 14** исходят из предположения о том, что процедуры подтверждения должны использоваться по усмотрению составителя. Статья 14 не касается правовых последствий, которые могут возникнуть в связи с отправлением подтверждения получения, помимо установления факта получения сообщения данных. Например, когда составитель отправляет в сообщении данных оферту и просит подтвердить получение, подтверждение получения свидетельствует лишь о том, что оферта получена. Вопрос же о том, можно ли считать направление этого подтверждения акцептом оферты, регулируется не Типовым законом, а договорным правом за рамками Типового закона.

94. Цель пункта 2 состоит в том, чтобы юридически признать факт подтверждения с помощью любого сообщения или любых действий адресата (например, отгрузки товара в качестве подтверждения получения заказа на поставку) в случае, когда составитель не направил запроса о том, чтобы это

подтверждение представлялось в какой-либо конкретной форме. Ситуация, когда подтверждение было запрошено составителем в одностороннем порядке и в какой-либо конкретной форме, в статье 14 прямо не рассматривается, что может повлечь за собой такое положение, когда одностороннее требование составителя в отношении формы подтверждения не отразится на праве адресата подтвердить получение с помощью любого сообщения или любых действий, достаточных для того, чтобы указать составителю на то, что сообщение было получено. Такое возможное толкование пункта 2 обуславливает особую необходимость подчеркнуть в Типовом законе различие, которое следует проводить между последствиями подтверждения получения сообщения данных и последствиями любого сообщения, являющегося ответом на содержание этого сообщения данных, в силу чего и возникла необходимость в пункте 7.

95. Пункт 3, в котором регулируется ситуация, когда составитель указал, что сообщение данных обуславливается получением подтверждения, применяется независимо от того, оговорил ли составитель, что это подтверждение должно быть получено в течение определенного срока.

96. Цель пункта 4 состоит в том, чтобы урегулировать более общую ситуацию, когда подтверждение запрашивается без какого-либо заявления со стороны составителя о том, что сообщение данных не будет иметь силы до получения подтверждения. Такое положение необходимо для установления момента времени, когда составитель сообщения данных, запросивший подтверждение получения, будет освобождаться от любых правовых последствий направления такого сообщения данных, если запрошенное подтверждение не получено. В качестве примера фактической ситуации, когда положение, аналогичное пункту 4, может оказаться особенно полезным, можно привести случай, когда составителю оферты на заключение контракта, который не получил запрошенного подтверждения от адресата оферты, возможно, необходимо будет знать тот момент времени, по истечении которого он будет иметь право передать оферту другой стороне.

Можно отметить, что это положение не создает связывающего составителя обязательства, а лишь устанавливает те средства, с помощью которых составитель, если он того пожелает, может четко определить свой статус в тех случаях, когда он не получил запрошенного подтверждения. Можно также отметить, что это положение не создает какого-либо обязательства, связывающего адресата сообщения данных, который в большинстве случаев будет по своему выбору либо полагаться, либо не полагаться на любое конкретное сообщение данных, при условии, что он будет нести риск того, что на сообщение данных нельзя полагаться из-за отсутствия подтверждения получения. В то же время адресату обеспечивается определенная защита, поскольку составитель, который не получил запрошенного подтверждения, не может автоматически рассматривать сообщение данных как неполученное без направления нового уведомления адресату. Процедура, описанная в пункте 4, применяется сугубо по усмотрению составителя. Например, когда составитель отправил сообщение данных, которое в соответствии с соглашением между сторонами должно быть получено к определенному сроку, и запросил подтверждение его получения, адресат не может лишить это сообщение юридической силы лишь путем ненаправления требуемого подтверждения.

97. Опровержимая презумпция, устанавливаемая в пункте 5, необходима для создания определенности и будет играть особенно полезную роль в контексте электронной передачи данных между сторонами, которые не связаны соглашением о торговом партнерстве. Второе предложение пункта 5 следует читать в сочетании с **пунктом 5 статьи 13**, устанавливающим условия, при которых в случае несоответствия между текстом сообщения данных, как оно было отправлено, и полученным текстом преимущественную силу имеет полученный текст.

98. Пункт 6 соответствует определенному виду подтверждения, например сообщению ЭДИФАКТ, устанавливающему, что полученное сообщение данных является синтаксически верным, т.е. может быть обработано

получающим компьютером. Ссылка на технические требования, которую в контексте передачи сообщений ЭДИ следует в первую очередь понимать как ссылку на "синтаксис данных", будет, возможно, иметь менее важное значение в контексте использования других средств передачи данных, таких, как телеграмма или телекс. Помимо обеспечения простого соответствия правилам "синтаксиса данных" технические требования, установленные в применимых стандартах, могут включать, например, использование процедур, позволяющих проверить целостность содержания сообщений данных.

99. Назначение пункта 7 состоит в том, чтобы рассеять неопределенность, которая может существовать в отношении юридической силы подтверждения получения. Например, в пункте 7 указывается на то, что подтверждение получения не следует путать с любым сообщением, относящимся к содержанию подтвержденного сообщения.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 63-88 (статья 12); A/CN.9/373, пункты 116-122;

A/CN.9/407, пункты 90-92; A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 87-93;

A/CN.9/406, пункты 15-33; A/CN.9/360, пункт 125;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 11; A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 80-81;

A/CN.9/387, пункты 133-144; A/CN.9/350, пункт 92;

A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 11; A/CN.9/333, пункты 48-49.

## **Статья 15. Время и место отправления и получения сообщений данных**

100. **Статья 15** была включена в знак признания того, что для применения многих существующих норм права важное значение имеет установление времени и места получения информации. Использование электронных методов связи осложняет эту задачу. Довольно часто пользователи, участвующие в электронной торговле, осуществляют передачу данных из одного государства в другое, не зная местонахождения

информационных систем, через которые осуществляется такая передача данных. Кроме того, местонахождение некоторых систем передачи данных может меняться без ведома обеих сторон. Поэтому цель Типового закона заключается в том, чтобы отразить тот факт, что местонахождение информационных систем не имеет значения, и установить более объективный критерий, а именно коммерческие предприятия сторон. В этой связи следует отметить, что статья 15 не предполагает установления нормы коллизионного права.

101. В пункте 1 время отправления сообщения данных определяется как момент, когда сообщение данных поступает в находящуюся вне контроля составителя информационную систему, которой может быть информационная система посредника или информационная система адресата. Понятие "отправление" касается начала процесса электронной передачи сообщения данных. В тех правовых системах, где термин "отправление" уже имеет закрепленное значение, **статья 15** призвана дополнять национальные нормы, касающиеся отправления сообщений, а не подменять их. Если отправление имеет место, когда сообщение данных достигает информационной системы адресата, то отправление согласно пункту 1 и получение согласно пункту 2 происходят одновременно за исключением тех случаев, когда сообщение данных отправляется в информационную систему адресата, не являющуюся информационной системой, указанной адресатом в соответствии с пунктом 2(а).

102. В пункте 2, цель которого состоит в определении момента получения сообщения данных, рассматривается ситуация, когда адресат в одностороннем порядке указывает конкретную информационную систему для получения сообщения (а в этом случае указанная система может и не быть информационной системой адресата) и сообщение данных достигает информационной системы адресата, которая не является указанной системой. В подобной ситуации получение имеет место в тот день, когда сообщение данных извлекается адресатом из системы. Под "указанной информационной

системой" в Типовом законе понимается система, которая была конкретно указана стороной, например, в случае, когда в оферте прямо указывается адрес, по которому должен быть направлен акцепт. Простое наличие адреса электронной почты или номера факса на бланке или ином документе не должно рассматриваться как прямое указание одной или нескольких информационных систем.

103. Следует обратить внимание на понятие "поступления" в информационную систему, которое используется в связи с определением как отправления, так и получения сообщения данных. Сообщение данных поступает в информационную систему в тот момент, когда появляется возможность для его обработки в этой информационной системе. Вопрос о том, имеется ли возможность для прочтения или использования адресатом сообщения данных, поступившего в информационную систему, Типовым законом не регулируется. Типовой закон не преследует цели установить преимущественный режим по отношению к положениям внутригосударственного законодательства, в соответствии с которыми получение сообщения может происходить в тот момент, когда сообщение попадает в сферу контроля адресата, независимо от того, может ли адресат прочесть или использовать это сообщение. Типовой закон не преследует также и цели создания коллизии с торговыми обычаями, в соответствии с которыми определенные закодированные сообщения считаются полученными даже до возникновения у адресата возможности их использования или прочтения. Было сочтено, что Типовой закон не должен устанавливать более жесткое требование, чем требование, предъявляемое в настоящее время в условиях использования бумажной документации, когда сообщение может считаться полученным даже в том случае, если оно не может быть прочитано адресатом или не предназначено для того, чтобы быть понятным адресату (например, когда в систему хранения данных направляются закодированные данные с единственной целью их сохранения в контексте защиты прав на интеллектуальную собственность).

104. Сообщение данных не следует считать отправленным, если оно лишь достигает информационной системы адресата, но не поступает в нее. Можно отметить, что в Типовом законе вопрос о возможных неполадках в функционировании информационных систем в качестве основания для возникновения ответственности прямо не рассматривается. В частности, если информационная система адресата не функционирует или функционирует, но не надлежащим образом, или же функционирует надлежащим образом, однако сообщение данных не может поступить в эту систему (например, в случае, когда постоянно занят телефакс), отправления согласно Типовому закону не происходит. В процессе подготовки Типового закона было сочтено, что не следует включать общего положения, возлагающего на адресата обременительную обязанность обеспечивать постоянное функционирование своей системы.

105. Цель пункта 4 состоит в том, чтобы урегулировать вопрос о месте получения сообщения данных. Основная причина включения нормы о месте получения сообщения данных заключается в стремлении учесть одно обстоятельство, которое является характерным для электронной торговли, но которое, возможно, не урегулировано надлежащим образом в действующих нормах права, а именно то обстоятельство, что информационная система адресата, в которой происходит получение сообщения данных или из которой сообщение данных извлекается, зачастую расположена за пределами правовой системы, в которой находится сам адресат. Поэтому смысл данного положения - обеспечить, чтобы место нахождения информационной системы не являлось определяющим элементом и чтобы существовала определенная разумная связь между адресатом и тем местом, которое считается местом получения, а также чтобы составитель мог беспрепятственно установить это место. Можно отметить, что Типовой закон не содержит конкретных положений о том, каким образом следует указывать определенную информационную систему и может ли быть произведено изменение после того, как такая система была указана адресатом.

106. Пункт 4, который содержит ссылку на "основную сделку", предполагает охват как уже заключенных, так и планируемых основных сделок. Ссылки на "коммерческое предприятие", "основное коммерческое предприятие" и "обычное место жительства" были включены с целью привести этот текст в соответствие со **статьей 10** Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.

107. В результате действия пункта 4 проводится различие между предполагаемым местом получения и местом, которого сообщение данных фактически достигло в момент его получения согласно пункту 2. Такое различие не следует толковать как предполагающее распределение рисков между составителем и адресатом в случае искажения или утраты сообщения данных в период между моментом его получения согласно пункту 2 и моментом, когда оно достигает своего места получения согласно пункту 4. Пункт 4 только устанавливает неопровержимую презумпцию в отношении правового факта, из которой следует исходить в тех случаях, когда другие нормы права (например, касающиеся заключения контрактов или коллизии норм права) требуют определения места получения сообщения данных. В ходе подготовки Типового закона было сочтено, однако, что введение понятия предполагаемого места получения в отличие от места, которого сообщение данных фактически достигает в момент его получения, было бы нецелесообразным вне контекста компьютеризированной передачи сообщений (например, в контексте телеграммы или телекса). В силу этого сфера действия данного положения была ограничена только компьютеризированной передачей сообщений данных. Еще одно ограничение содержится в пункте 5, в котором воспроизводится положение, уже включенное в статьи **6, 7, 8, 11** и **12** (см. выше **пункт 69**).

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 100-115 (статья 14);

A/CN.9/407, пункты 94-99;

A/CN.9/406, пункты 42-58;

A/CN.9/WG.IV/WP.60, статья 13;  
A/CN.9/387, пункты 152-163;  
A/CN.9/WG.IV/WP.57, статья 13;  
A/CN.9/373, пункты 134-146;  
A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 103-108;  
A/CN.9/360, пункты 87 - 89;  
A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 74-76;  
A/CN.9/350, пункты 97-100;  
A/CN.9/333, пункты 69-75.

### **Часть вторая. Электронная торговля в отдельных областях**

108. В отличие от применимых к электронной торговле в целом базовых норм, которые содержатся в части первой Типового закона, в часть вторую включены нормы более специального характера. При подготовке Типового закона Комиссия постановила, что такие нормы, касающиеся отдельных областей применения электронной торговли, должны быть включены в Типовой закон таким образом, чтобы отразить как специальный характер этих положений, так и их правовой статус, который должен быть таким же, как и правовой статус общих положений, содержащихся в части первой Типового закона. Хотя Комиссия, принимая Типовой закон, рассмотрела такие специальные положения только в контексте транспортных документов, было принято решение о том, что эти положения должны быть включены в часть вторую Типового закона в качестве **главы I**. Было сочтено, что принятие такой открытой структуры облегчит добавление в Типовой закон в будущем специальных положений, если в этом возникнет необходимость, в виде дополнительных глав части второй.

109. Принятие какого-либо специального свода норм, касающихся отдельных видов применения электронной торговли, например, использования сообщений ЭДИ в качестве замены транспортных документов, не означает, что остальные положения Типового закона

неприменимы к таким документам. В частности, такие положения части второй, как статьи 16 и 17, касающиеся передачи прав на грузы, предполагают, что гарантии надежности и подлинности, установленные в статьях 6 - 8 Типового закона, также применимы к электронным эквивалентам транспортных документов. Часть вторая Типового закона никоим образом не сужает и не ограничивает сферу применения общих положений Типового закона.

## **Глава I. Перевозка грузов**

110. При подготовке Типового закона Комиссия отметила, что перевозка грузов является областью, в которой наиболее вероятно использование электронных сообщений и в которой наиболее остро ощущается необходимость в правовых рамках, облегчающих применение таких сообщений. В статьях 16 и 17 содержатся положения, которые в равной мере применяются к необоротным транспортным документам и к передаче прав на грузы на основе передаваемых коносаментов. Принципы, закрепленные в статьях 16 и 17, применимы не только к морским перевозкам, но и к иным видам перевозок грузов, таким, как автомобильные, железнодорожные и воздушные перевозки.

### **Статья 16. Действия, связанные с договорами перевозки грузов**

111. Статья 16, в которой устанавливается сфера действия главы I части второй Типового закона, сформулирована достаточно широко. Эта формулировка охватывает широкий круг различных документов, используемых в контексте перевозки грузов, включая, например, чартер-партии. При подготовке Типового закона Комиссия сочла, что статья 16, в которой используется комплексный подход к договорам перевозки грузов, отвечает необходимости охватить все транспортные документы, будь то оборотные или необоротные, не исключая никаких конкретных документов, например чартер-партий. Было указано, что если принимающее Типовой закон государство не желает предусмотреть применимость главы I части

второй к каким-либо конкретным видам документов или договоров, например, если включение таких документов, как чартер-партии, в сферу действия этой главы будет сочтено неуместным в соответствии с законодательством государства, принимающего Типовой закон, такое государство может воспользоваться положением, содержащимся в **пункте 7 статьи 17**, и установить соответствующие исключения.

112. **Статья 16** носит иллюстрированный характер и, хотя упомянутые в ней действия наиболее широко распространены в области морской торговли, они не являются характерными исключительно для этого сектора и могут также совершаться в связи с воздушными или смешанными перевозками грузов.

Справочные материалы:

A/51/17, пункты 139 - 172 и 198 - 204 (проект статьи х);

A/CN.9/421, пункты 53 - 103;

A/CN.9/WG.IV/WR.69, пункты 82 - 95;

A/50/17, пункты 307 - 309;

A/CN.9/407, пункты 106 - 118;

A/CN.9/WG.IV/WR.67, приложение;

A/CN.9/WG.IV/WR.66, приложение II;

A/49/17, пункты 178, 179 и 201;

A/CN.9/390, пункт 158.

### **Статья 17. Транспортные документы**

113. В пунктах 1 и 2 воспроизводятся положения **статьи 6**. В контексте транспортных документов необходимо установить не только функциональные эквиваленты составленной в письменной форме информации о действиях, упомянутых в **статье 16**, но также и функциональные эквиваленты выполнения таких действий с помощью использования бумажных документов. Особенно необходимы функциональные эквиваленты передачи прав и обязательств путем передачи письменных документов. Например, пункты 1 и 2 преследуют цель заменить

как требование представления договора перевозки в письменной форме, так и требования об индоссаменте и передаче владения коносаментом. При подготовке Типового закона было сочтено, что следует четко отразить, что основное внимание в этом положении уделяется действиям, указанным в **статье 16**, особенно ввиду тех трудностей, которые могут существовать в некоторых странах в связи с признанием передачи сообщения данных в качестве функционального эквивалента физической передачи грузов или передачи товарораспорядительного документа на грузы.

114. Ссылку на "одно или несколько сообщений данных", которая содержится в пунктах 1, 3 и 6, не следует толковать отлично от ссылки на "сообщение данных" в других положениях Типового закона; последнюю ссылку также следует толковать как в равной мере охватывающую как ситуацию, когда подготавливается только одно сообщение данных, так и ситуацию, когда подготавливается более одного сообщения данных в подкрепление какой-либо конкретной информации. Цель использования в **статье 17** более полной формулировки состоит лишь в том, чтобы отразить тот факт, что в контексте передачи прав с помощью сообщений данных некоторые функции, традиционно выполняемые путем одноразовой передачи бумажного коносамента, будут неизбежно предполагать передачу более одного сообщения данных и что этот факт сам по себе не должен влечь за собой каких-либо негативных последствий с точки зрения приемлемости электронной торговли в этой области.

115. Пункт 3 в сочетании с пунктом 4 направлен на то, чтобы обеспечить такое положение, когда право может быть передано только одному лицу и когда ни в какой момент времени несколько лиц не смогут одновременно претендовать на это право. В силу этих двух пунктов вводится требование, которое может быть названо "гарантией уникальности". При установлении процедур, позволяющих передавать право или обязательство с помощью электронных средств вместо использования бумажного документа, необходимо в качестве одного из основных элементов таких процедур

установить гарантию уникальности. Технические устройства, обеспечивающие неприкосновенность сообщений и такую гарантию уникальности, практически обязательно будут установлены в любой системе связи, предлагающей свои услуги коммерческим кругам, и их надежность должна быть продемонстрирована. Вместе с тем существует также необходимость преодолеть требования закона о том, что гарантия уникальности должна быть продемонстрирована, например, в случае, когда традиционно используются такие бумажные документы, как коносаменты. Положение, аналогичное пункту 3, является, таким образом, необходимым для того, чтобы разрешить использование электронных сообщений вместо бумажных документов.

116. Слова "одному лицу и никакому другому лицу" не следует толковать как исключаящие ситуации, когда правами на грузы могут совместно владеть несколько лиц. Например, ссылка на "одно лицо" не преследует цели исключить совместного владения правами на грузы или другими правами, воплощенными в коносаменте.

117. Концепция, согласно которой сообщение данных должно носить "уникальный характер", потребует, возможно, дальнейшего разъяснения, поскольку она может быть истолкована неверно. С одной стороны, все сообщения данных непременно являются уникальными, даже если они дублируют предшествующее сообщение данных, поскольку каждое сообщение данных отправляется в момент, не совпадающий с моментом отправления предшествующего сообщения данных тому же лицу. Если сообщение данных направляется другому лицу, то его уникальный характер еще более очевиден, даже если оно может передавать то же право или обязательство. В то же время все передачи, кроме первой, могут носить мошеннический характер. С другой стороны, если "уникальность" толковать как подразумевающую сообщение данных уникального характера или передачу уникального характера, то в этом смысле никакое сообщение данных не является уникальным и никакая передача с помощью сообщения

данных также не является уникальной. Обсудив риск такого неверного толкования, Комиссия постановила сохранить ссылку на концепции уникальности сообщения данных и уникальности передачи для целей **статьи 17**, учитывая тот факт, что специалисты по транспортному праву и пользователи транспортных документов знакомы с понятиями "уникальности" или "единичности" транспортных документов. В то же время было принято решение о том, что в настоящем Руководстве следует разъяснить, что слова "использование надежного способа придания такому сообщению или сообщениям данных уникального характера" следует толковать как указывающие на использование надежного способа для обеспечения того, чтобы сообщения данных, предназначенные для передачи какого-либо права или обязательства определенного лица, не могли быть использованы этим лицом или от его имени в нарушение любых других сообщений данных, с помощью которых это право или обязательство было передано этим лицом или от его имени.

118. Пункт 5 является необходимым дополнением к гарантии уникального характера, содержащейся в пункте 3. Необходимость обеспечения неприкосновенности сообщений является решающим соображением, и чрезвычайно важно обеспечить не только применение способа, дающего разумные гарантии того, что одно и то же сообщение данных не послано многократно, но также и невозможность одновременного использования двух носителей данных для этой же цели. В пункте 5 рассматривается основополагающий вопрос о необходимости избежать опасности создания дубликатов транспортных документов. Использование различных форм сообщений для различных целей, например, бумажных сообщений для передачи вспомогательной информации и электронных сообщений для коносаментов, не вызывает каких-либо проблем. В то же время для эксплуатации любой системы, использующей электронные эквиваленты коносаментов, чрезвычайно важно устранить возможность того, что те же права в какой-либо момент будут воплощены как в сообщениях данных, так

и в бумажном документе. В пункте 5 также рассматривается ситуация, когда какая-либо сторона, первоначально давшая свое согласие на использование электронных сообщений, впоследствии вынуждена перейти на бумажные сообщения, когда она оказывается не в состоянии по-прежнему применять электронные средства передачи данных.

119. Ссылка на "прекращение" использования сообщений данных может толковаться по-разному. В частности, в Типовом законе не содержится информация о том, кто будет осуществлять прекращение. Если принимающее Типовой закон государство примет решение добавить дополнительную информацию по этому вопросу, оно, возможно, пожелает указать, например, что, поскольку электронная торговля обычно осуществляется на основе соглашения сторон, решение "вернуться" к бумажным сообщениям также должно быть обусловлено согласием всех заинтересованных сторон. В противном случае составителю будет предоставлено право в одностороннем порядке избирать средства передачи сообщения. В качестве альтернативы принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает предусмотреть, что, поскольку пункт 5 должен будет применяться держателем коносамента, то именно держателю должно быть предоставлено право решать, предпочитает ли он осуществлять свои права на основе бумажного коносамента или на основе электронного эквивалента этого документа, причем затраты, связанные с принятием этого решения, также должны быть возложены на держателя.

120. Хотя пункт 5 непосредственно касается ситуации, когда использование сообщений данных заменяется использованием бумажного документа, он не преследует цели исключить обратную ситуацию. Переход от использования сообщений данных на использование бумажных документов не должен затрагивать каких-либо возможно существующих прав на возвращение этого бумажного документа выдавшему его лицу и возобновление использования сообщений данных.

121. Цель пункта 6 заключается в непосредственном урегулировании вопроса о применении определенных норм права к договорам морской перевозки грузов. Например, согласно **Гаагским и Гаагско-Висбийским правилам**, договором перевозки считается договор, удостоверенный коносаментом. Использование коносамента или аналогичного товарораспорядительного документа означает, что Гаагские и Гаагско-Висбийские правила применяются к договору перевозки в обязательном порядке. Эти правила не будут автоматически применяться к договорам, заключенным с помощью одного или нескольких сообщений данных. Таким образом, положение, аналогичное пункту 6, необходимо для обеспечения того, чтобы применение этих правил не исключалось лишь в силу того факта, что вместо коносамента в бумажной форме используются сообщения данных. Хотя в пункте 1 устанавливается, что сообщения данных являются юридически признанным средством выполнения любых действий, перечисленных в **статье 16**, это положение не затрагивает каких-либо материально-правовых норм, которые могут применяться в отношении договора, содержащегося в сообщениях данных или подтвержденного ими.

122. Что касается смысла формулировки "эта норма не может не применяться" в пункте 6, то эту же идею, возможно, более просто выразить, указав, что нормы, применимые к договору перевозки, который подтверждается бумажными документами, должны также применяться к договорам перевозки, которые подтверждаются сообщениями данных. В то же время ввиду широкой сферы применения **статьи 17**, которая охватывает не только коносаменты, но и различные другие транспортные документы, такое упрощенное положение может привести к нежелательному распространению сферы применения таких норм, как **Гамбургские правила** и Гаагско-Висбийские правила, на договоры, к которым такие нормы никогда не предполагалось применять. Комиссия сочла, что принятая формулировка более уместна для решения проблемы, связанной с тем фактом, что Гаагско-Висбийские правила и другие нормы, в обязательном порядке применяемые к

коносаментам, не будут автоматически применяться к договорам перевозки, которые подтверждаются сообщениями данных, без непреднамеренного распространения сферы применения таких норм и другие виды договоров.

Справочные материалы

A/51/17, пункты 139 - 172 и 198 - 204 (проект статьи х);

A/CN.9/421, пункты 53 - 103;

A/CN.9/WG.IV/WP.69, пункты 82 - 95;

A/50/17, пункты 307 - 309;

A/CN.9/407, пункты 106 - 118;

A/CN.9/WG.IV/WP.67, приложение;

A/CN.9/WG.IV/WP.66, приложение II;

A/49/17, пункты 178, 179 и 201;

A/CN.9/390, пункт 158.

### **III. История разработки Типового закона и соответствующая справочная информация**

123. **Типовой закон** Юнситрал об электронной торговле был принят Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в 1996 году по исполнению ее мандата 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 их всех регионов, находящиеся на различных уровнях 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 1978 года ("Гамбургские правила"), об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле, о международных **переводных векселях** и международных простых векселях

и о независимых гарантиях и резервных аккредитивах), типовых законов (типовые законы Юнситрал о международном торговом арбитраже, о международных кредитовых переводах и о закупках товаров (работ) и услуг), Арбитражного регламента Юнситрал, Согласительного регламента Юнситрал и правовых руководств (по составлению международных контрактов на строительство, встречным торговым сделкам и электронному переводу средств).

124. Типовой закон Юнситрал был разработан в ответ на значительные изменения в средствах, с помощью которых стороны (иногда именуемые "торговыми партнерами") обмениваются между собой сообщениями, используя при коммерческих сделках компьютеризованные или другие современные методы. Типовой закон призван служить странам в качестве образца для оценки и обновления определенных аспектов их законов и практики в области торговых отношений с использованием компьютеризованных или иных современных методов, а также для принятия соответствующего законодательства, если в настоящее время его не существует. Текст Типового закона, как он воспроизводится выше, излагается в приложении I к докладу ЮНСИТРАЛ о работе ее двадцать девятой сессии\*(1).

125. На своей семнадцатой сессии (1984 год) Комиссия рассмотрела доклад Генерального секретаря, озаглавленный "Правовые аспекты автоматической обработки данных" (A/CN.9/254), в котором определялись некоторые правовые проблемы, связанные с юридической ценностью записей ЭВМ, требованием письменной формы, удостоверением подлинности, общими условиями, ответственностью и коносаменами. Комиссия приняла к сведению доклад Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли (WP.4), работающей под эгидой Европейской экономической комиссии и Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и несущей ответственность за разработку стандартных сообщений ООН/ЭДИФАКТ. В этом докладе высказывается мнение о том, что

поскольку правовые проблемы, возникающие в этой области, главным образом представляют собой проблемы международного торгового права, то Комиссия в качестве основного правового органа в области международного торгового права, по всей видимости, является надлежащим центральным форумом для осуществления и координации необходимой деятельности\*(2). Комиссия решила включить вопрос о правовых последствиях автоматической обработки данных для потоков международной торговли в свою программу работы в качестве первоочередного пункта\*(3).

126. На своей восемнадцатой сессии (1985 год) Комиссия рассмотрела доклад Секретариата, озаглавленный "Юридическая ценность записей ЭВМ" (A/CN.9/265). В этом докладе был сделан вывод о том, что на глобальном уровне использование хранящихся в ЭВМ данных в качестве доказательства при судебном разбирательстве сопряжено с гораздо меньшим числом проблем, чем можно было бы ожидать. В докладе отмечалось, что гораздо более серьезным юридическим препятствием для использования ЭВМ и каналов связи между ЭВМ в международной торговле являются требования о том, чтобы документы были подписаны или были составлены на бумаге. После обсуждения этого доклада Комиссия приняла следующую рекомендацию, излагающую ряд принципов, на которых основывается Типовой закон:

"Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли,

отмечая, что использование автоматической обработки данных (АОД) уже прочно внедряется во всем мире во многих сферах внутренней и международной торговли, а также в административных службах,

отмечая также, что существовавшие до АОД правовые нормы, основанные на использовании бумажных документов в области международной торговли, могут создавать помехи такому использованию АОД и тем самым привести к правовой необеспеченности или помешать

эффективному использованию АОД в тех сферах, где ее использование было бы оправдано,

отмечая далее с признательностью усилия Европейского совета, Совета таможенного сотрудничества и Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций, направленные на преодоление препятствий для использования АОД в международной торговле, вытекающих из этих правовых норм,

считая в то же время, что нет необходимости унифицировать доказательственные правила в отношении использования записей на ЭВМ в международной торговле, поскольку существующий опыт свидетельствует о том, что значительные расхождения в доказательственных правилах, применяющихся в системе бумажной документации, до сих пор не нанесли заметного ущерба развитию международной торговли,

считая также, что прогресс в использовании АОД порождает желательность для ряда правовых систем приспособить существующие правовые нормы к этим изменениям, уделяя, однако, должное внимание необходимости поощрения использования таких средств АОД, которые могли бы обеспечить такую же или еще большую надежность по сравнению с бумажной документацией,

1. рекомендует правительствам:

a) рассмотреть правовые нормы, затрагивающие использование записей на ЭВМ в качестве доказательства при судебных разбирательствах, с тем чтобы устранить ненужные препятствия для их допустимости, убедиться в соответствии этих норм достижениям в области технологии и предоставить судам надлежащие средства для оценки достоверности данных, содержащихся в этих записях;

b) рассмотреть правовые требования о письменной форме определенных торговых сделок или торговых документов, независимо от того, является ли эта форма условием, обеспечивающим исковую силу или действительность сделки или документа, с тем чтобы допустить, когда это целесообразно,

возможность регистрации сделок или документов и их передачи в форме, пригодной для ЭВМ;

с) рассмотреть правовые требования, касающиеся подписи от руки или других предназначенных для бумаг способов удостоверения торговых документов, с тем чтобы допустить, когда это целесообразно использование электронных средств удостоверения документов;

d) рассмотреть правовые требования о письменной форме и подписании от руки документов, представляемых правительствам, с тем чтобы разрешить, когда это целесообразно, представлять такие документы в форме, пригодной для ЭВМ, тем административным службам, которые приобрели необходимое оборудование и установили необходимые процедуры;

2) рекомендует международным организациям, разрабатывающим правовые тексты, относящиеся к торговле, принимать во внимание настоящую рекомендацию при принятии таких текстов и, где это целесообразно, рассмотреть вопрос об изменении существующих правовых текстов в соответствии с настоящей Рекомендацией"\***(4)**.

127. Эта рекомендация (далее в тексте - "Рекомендация Юнситрал 1985 года") была одобрена Генеральной Ассамблеей в пункте 5 (b) ее резолюции 40/71 от 11 декабря 1985 года, в котором говорится следующее:

"Генеральная Ассамблея,

... призывает правительства и международные организации принять, где это необходимо, меры в соответствии с рекомендацией Комиссии в целях обеспечения правовых гарантий в контексте самого широкого возможного применения автоматической обработки данных в международной торговле;..."\***(5)**.

128. Как подчеркивалось в ряде документов и на совещаниях с участием представителей международного сообщества электронной торговли, например на совещаниях WP.4, по общему мнению, несмотря на усилия, предпринимавшиеся на основании Рекомендации Юнситрал 1985 года, был достигнут незначительный прогресс в обеспечении отмены императивных

требований, содержащихся во внутригосударственном законодательстве и касающихся использования бумажных документов и собственноручных подписей. В письме Секретариату Норвежский комитет по процедурам торговли (НОРПРО) высказал предположение о том, что "одна из причин этого, возможно, заключается в том, что в Рекомендации Юнситрал 1985 года указывается на необходимость обновления правовых положений, однако ничего не говорится о том, каким образом это может быть сделано". С учетом этого Комиссия сочла, что в развитие Рекомендации Юнситрал 1985 года можно с пользой для дела принять последующие меры, с тем чтобы ускорить необходимое обновление законодательства. Решение Юнситрал о разработке типовых законодательных положений по правовым аспектам электронного обмена данными и соответствующим средствам передачи данных может рассматриваться как следствие процесса, который привел к принятию Комиссией Рекомендации Юнситрал 1985 года.

129. На своей двадцать первой сессии (1988 год) Комиссия рассмотрела предложение относительно изучения необходимости разработки правовых принципов, применимых к составлению международных коммерческих контрактов с помощью электронных средств. Было отмечено, что в настоящее время не существует какой-либо отработанной правовой структуры в такой важной и быстро развивающейся области, как составление контрактов с помощью электронных средств, и что будущая работа по этому вопросу может способствовать заполнению правовых пробелов и устранению неопределенностей и трудностей, с которыми приходится сталкиваться на практике. Комиссия просила Секретариат подготовить предварительное исследование по этой теме\*(6).

130. На ее двадцать третьей сессии (1990 год) Комиссии был представлен доклад, озаглавленный "Предварительное исследование по правовым вопросам, касающимся составления контрактов электронным способом" (A/CN.9/333). В этом докладе резюмировалась работа, которая была проведена в Европейских сообществах и в Соединенных Штатах Америки в

отношении требования о наличии "письменного документа", а также других вопросов, которые, как было установлено, возникают в связи с составлением контрактов с помощью электронных средств. Были рассмотрены усилия, направленные на решение некоторых из этих проблем с помощью использования типовых соглашений о передаче сообщений\*(7).

131. На ее двадцать четвертой сессии (1991 год) Комиссии был представлен доклад, озаглавленный "Электронный обмен данными" (A/CN.9/350). В докладе описывалась текущая деятельность различных организаций в связи с правовыми вопросами электронного обмена данными (ЭДИ) и анализировалось содержание ряда уже разработанных или разрабатываемых стандартных соглашений о передаче сообщений. В докладе указывалось, что эти документы значительно различаются в зависимости от разнообразных потребностей различных категорий пользователей, для удовлетворения которых они предназначены, и что разнообразие договорных механизмов иногда определялось в качестве препятствия разработке удовлетворительных правовых рамок для коммерческого использования электронной торговли. В нем было высказано предположение о том, что существует необходимость в общих рамках для определения существующих проблем и установления свода правовых принципов и базовых правовых норм, регулирующих передачу сообщений в рамках электронной торговли. В заключение было указано, что такие общие рамки могут в определенной степени создаваться на основании договоренностей между сторонами отношений в области электронной торговли и что имеющиеся договорные рамки, которые предлагаются сообществу пользователей, участвующих в электронной торговле, часто являются неполными, взаимно не совместимыми и не могут использоваться на международном уровне, поскольку они в значительной степени основываются на структурах местного права.

132. Для достижения унификации базовых правил в целях содействия использованию международной электронной торговли в докладе

указывалось, что Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности подготовки стандартного соглашения о передаче сообщений для использования в международной торговле. Было указано, что работа Комиссии в этой области будет иметь особое значение, поскольку она будет связана с участием представителей всех правовых систем, включая развивающиеся страны, которые уже в настоящее время сталкиваются или вскоре столкнутся с проблемами в области электронной торговли.

133. Комиссия пришла к мнению, что по мере развития электронной торговли правовым вопросам электронной торговли будет придаваться все большее значение и что ей следует развернуть соответствующую работу в этой области. Широкую поддержку получило предложение о том, что работа Комиссии должна быть направлена на выработку соответствующего свода правовых принципов и основополагающих правовых норм, регулирующих передачу сообщений в рамках электронной торговли\*(8). Комиссия пришла к выводу о том, что приступить немедленно к подготовке стандартного соглашения о передаче сообщений было бы преждевременным и что, возможно, было бы желательно изучить вопрос о работе, проводимой в этой области другими организациями, в частности Комиссией Европейских сообществ и Европейской экономической комиссией. Было отмечено, что высокоскоростные электронные операции требуют пересмотра основополагающих вопросов, относящихся к договорам, например вопросов об оферте и акцепте, и что необходимо рассмотреть правовые последствия повышения роли централизованных систем управления данными для международного торгового права.

134. После обсуждения Комиссия приняла решение о том, что Рабочая группа по международным платежам посвятит одну из своих сессий определению связанных с этим правовых проблем и рассмотрению возможных законодательных положений и что Рабочая группа представит Комиссии доклад о целесообразности и возможности проведения

дальнейшей работы, в частности подготовки стандартного соглашения о передаче сообщений\*(9).

135. Рабочая группа по международным платежам на своей двадцать четвертой сессии рекомендовала Комиссии провести работу в целях подготовки единообразных правовых норм об электронной торговле. Было решено, что такая работа должна быть направлена на содействие расширению использования электронной торговли и на удовлетворение потребностей в разработке нормативных положений в области электронной торговли, особенно в отношении таких вопросов, как составление контрактов; риск и ответственность коммерческих партнеров и третьих сторон - поставщиков услуг в рамках отношений в области электронной торговли; расширенное определение понятий "письменная форма" и "подлинник" для использования в процессе электронной торговли; и вопросы обрачаемости и документы, удостоверяющие право собственности (A/CN.9/360).

136. Согласившись в целом с целесообразностью обеспечения высокой степени правовой определенности и согласованности на основе подробных унифицированных правовых положений, Рабочая группа в то же время указала на необходимость сохранения гибкого подхода к некоторым вопросам, законодательное урегулирование которых может оказаться преждевременным или неуместным. В качестве примера было указано на то, что могут оказаться тщетными любые попытки законодательной унификации доказательственных правил, применимых к передаче сообщений в рамках электронной торговли (там же, пункт 130). Было решено не принимать на данном этапе решения в отношении окончательной формы или окончательного содержания правовых норм, которые будут подготовлены. С учетом рекомендованного гибкого подхода было отмечено, что могут возникнуть ситуации, когда подготовка типовых договорных положений будет сочтена надлежащим способом урегулирования конкретных вопросов (там же, пункт 132).

137. Комиссия на своей двадцать пятой сессии (1992 год) одобрила рекомендацию, содержащуюся в докладе Рабочей группы (там же, пункты 129-133), и поручила подготовку правовых норм, касающихся электронной торговли (в тот момент использовался термин "электронный обмен данными" или ЭДИ), Рабочей группе по международным платежам, которую она переименовала в Рабочую группу по электронному обмену данными\*(10).

138. Рабочая группа посвятила свои двадцать пятую - двадцать восьмую сессии подготовке правовых норм, применимых к "электронному обмену данными (ЭДИ) и другим современным средствам передачи данных" (доклады о работе этих сессий содержатся в документах A/CN.9/373, 387, 390 и 406)\*(11).

139. Рабочая группа выполняла возложенную на нее задачу, используя справочные рабочие документы, которые были подготовлены Секретариатом и которые касались возможных вопросов для включения в Типовой закон. К числу этих справочных документов относятся следующие: A/CN.9/WG.IV/WP.53 (Возможные вопросы для включения в программу будущей работы по правовым аспектам ЭДИ) и A/CN.9/WG.IV/WP.55 (План возможных унифицированных норм по правовым аспектам электронного обмена данными). Проекты статей Типового закона были представлены Секретариатом в документах A/CN.9/WG.IV/WP.57, 60 и 62. Рабочая группа также рассмотрела предложение Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии о возможном содержании проекта Типового закона (A/CN.9/WG.IV/WP.58).

140. Рабочая группа отметила, что хотя правовые проблемы, связанные с использованием электронной торговли, на практике зачастую пытаются урегулировать в тексте контрактов (A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 35 - 36), договорный подход к электронной торговле был разработан не только из-за таких присущих ему преимуществ, как гибкость, но и из-за отсутствия специальных положений статутного или прецедентного права. Ограниченность договорного подхода заключается в том, что он не в

состоянии преодолеть какие-либо правовые препятствия использованию электронной торговли, которые могут возникнуть в силу императивных положений применимого статутного или прецедентного права. Одна из трудностей, неразрывно связанных с использованием соглашений о передаче сообщений, состоит в отсутствии ясности в отношении того, каким правовым весом будут обладать некоторые договорные положения в случае судебного разбирательства. Ограниченность договорного подхода связана также и с тем, что стороны контракта не могут эффективно регулировать права и обязательства третьих сторон. По крайней мере для таких сторон, которые не являются участниками соответствующей договоренности, необходимы, как представляется, законодательные положения, основанные на типовом законе или международной конвенции (см. A/CN.9/350, пункт 107).

141. Рабочая группа рассмотрела вопрос о разработке унифицированных норм с целью ликвидации правовых препятствий и неопределенности, связанных с применением современных методов передачи данных, в тех случаях, когда устранение таких препятствий и неопределенности можно обеспечить лишь на основе законодательных положений. Одна из целей унифицированных норм заключается в том, чтобы дать пользователям, которые потенциально могут принять участие в электронной торговле, возможность устанавливать надежные юридические отношения по электронной торговле посредством заключения соглашения о передаче сообщений в рамках закрытой сети. Вторая цель унифицированных норм заключается в содействии использованию электронной торговли за пределами такой закрытой сети, т.е. в открытой среде. В то же время цель унифицированных норм состоит в том, чтобы дать возможность использовать ЭДИ и соответствующие средства передачи данных, а не навязывать их применение. Кроме того, цель Типового закона заключается не в рассмотрении отношений в рамках электронной торговли с технической точки зрения, а в создании правовых условий, которые были бы возможно

более надежными, с тем чтобы облегчить использование электронной торговли сторонами, обменивающимися сообщениями.

142. В отношении формы унифицированных норм Рабочая группа согласилась в том, что она должна проводить свою работу, исходя из того понимания, что унифицированные нормы должны быть разработаны в форме законодательных положений. Хотя было решено, что текст должен иметь форму "типового закона", сначала было высказано мнение о том, что в силу специального характера готовящегося правового документа необходимо найти более гибкую формулировку, чем "типовой закон". Было указано на необходимость того, чтобы название отражало тот факт, что текст документа включает целый ряд положений, касающихся действующих норм права, которые в государстве, принимающем такой правовой документ, могут быть закреплены в самых разных положениях различных национальных законов. Поэтому существует вероятность того, что при принятии этого закона государства не будут инкорпорировать в свое законодательство его текст в качестве единого акта и что положения этого "типового закона" не будут включены в качестве единого свода в какой-либо конкретный раздел внутригосударственного законодательства. Пользуясь терминологией одной из правовых систем, этот текст можно назвать "сводом поправок к действующим законам". Рабочая группа пришла к выводу, что такому специальному характеру текста больше соответствовало бы понятие " типовые законодательные положения". Было также высказано мнение, что характер и цель " типовых законодательных положений" можно было бы разъяснить во введении или в прилагаемых к тексту руководящих принципах.

143. Тем не менее на своей двадцать восьмой сессии Рабочая группа пересмотрела принятое ею ранее решение о подготовке правового текста в виде " типовых законодательных положений" (A/CN.9/390, пункт 16). Многие члены Группы считали, что употребление термина " типовые законодательные положения" может создать неопределенность в отношении

правового характера этого документа. Хотя сохранению термина " типовые законодательные положения " была выражена определенная поддержка, большинство членов Группы высказались за то, чтобы отдать предпочтение термину " типовой закон ". Широкую поддержку получило мнение о том, что с учетом подхода, избранного Рабочей группой на этапе завершения работы над этим текстом, типовые законодательные положения можно рассматривать в качестве сбалансированного и самостоятельного свода норм, который может также быть принят в совокупности как единый документ (A/CN.9/406, пункт 75). Тем не менее, с учетом положения в каждом отдельном государстве, принимающем Типовой закон, он может быть введен в действие различными способами, либо в форме единого законодательного акта, либо в форме отдельных нормоустанавливающих положений.

144. Текст проекта Типового закона, утвержденный Рабочей группой на ее двадцать восьмой сессии, был направлен всем правительствам и заинтересованным международным организациям для представления замечаний. Полученные замечания воспроизводятся в документе A/CN.9/409 и Add.1-4. Текст проекта статей Типового закона, представленный Комиссии Рабочей группой, содержится в приложении к документу A/CN.9/406.

145. На своей двадцать восьмой сессии (1995 год) Комиссия приняла текст статей 1 и 3 - 11 проекта Типового закона и, не завершив по причине нехватки времени рассмотрение всего проекта Типового закона, включила этот пункт в повестку дня своей двадцать девятой сессии\*(**12**).

146. На своей двадцать восьмой сессии\*(**13**) Комиссия напомнила, что на ее двадцать седьмой сессии (1994 год) была выражена общая поддержка рекомендации, внесенной Рабочей группой, относительно проведения предварительной работы по проблеме обрабатываемости и передаваемости прав на товары в контексте использования компьютерной техники сразу же по завершении подготовки Типового закона\*(**14**). В этой связи было отмечено, что предварительное обсуждение будущей работы в области электронного обмена данными было проведено в рамках двадцать девятой сессии Рабочей

группы (доклад об этом обсуждении см. A/CN.9/407, пункты 106 - 118). На той же сессии Рабочая группа также рассмотрела предложения Международной торговой палаты (A/CN.9/WG.IV/WP.65) и Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (A/CN.9/WG.IV/WP.66) относительно возможного включения в проект Типового закона дополнительных положений, обеспечивающих признание того, что определенные условия, которые могут быть включены в сообщение данных посредством простой ссылки, будут иметь такую же юридическую силу, как если бы они в полном объеме были изложены в тексте этого сообщения данных (доклад об этом обсуждении см. A/CN.9/407, пункты 100 - 105). Было решено, что вопрос о включении посредством ссылки, возможно, нуждается в рассмотрении в контексте будущей работы по проблеме обращаемости и передаваемости прав на товары (A/CN.9/407, пункт 103). Комиссия одобрила рекомендацию Рабочей группы о том, чтобы поручить Секретариату подготовку справочного исследования по обращаемости и передаваемости транспортных документов в рамках ЭДИ с особым упором на электронный обмен морскими транспортными документами с учетом мнений и предложений, высказанных на двадцать девятой сессии Рабочей группы\*(15).

147. На основе исследования, подготовленного Секретариатом (A/CN.9/WG.IV/WP.69), Рабочая группа на своей тридцатой сессии обсудила вопросы передаваемости прав в контексте транспортных документов и одобрила текст проектов законодательных положений по конкретным вопросам договоров перевозки груза, сопряженных с использованием сообщений данных (доклад о работе этой сессии см. A/CN.9/421). Текст этих проектов положений, представленный Комиссии Рабочей группой для окончательного рассмотрения и возможного добавления в качестве части II Типового закона, был включен в приложение к документу A/CN.9/421.

148. При подготовке Типового закона Рабочая группа отметила, что было бы полезно изложить в комментарии дополнительную информацию в

отношении Типового закона. В частности, на двадцать восьмой сессии Рабочей группы, в ходе которой была завершена работа над текстом Типового закона для представления Комиссии, общую поддержку получило предложение о том, чтобы проект Типового закона сопровождался руководством, призванным помочь государствам в принятии и применении проекта Типового закона. Такое руководство, большая часть которого может быть взята из материалов о процессе подготовки проекта Типового закона, будет также полезным для пользователей электронных средств передачи данных и для ученых, занимающихся этой областью. Рабочая группа отметила, что в ходе своей работы на той же сессии она исходила из предположения о том, что проект Типового закона будет сопровождаться руководством. Например, в отношении ряда вопросов Рабочая группа решила отказаться от их урегулирования в проекте Типового закона, но рассмотреть их в руководстве, с тем чтобы государства могли им воспользоваться при принятии проекта Типового закона. Секретариату было предложено подготовить проект и представить его на рассмотрение Рабочей группе на ее двадцать девятой сессии (A/CN.9/406, пункт 177).

149. На своей двадцать девятой сессии Рабочая группа обсудила проект Руководства по принятию Типового закона (далее в тексте - "проект Руководства"), содержащийся в подготовленной Секретариатом записке (A/CN.9/WG.IV/WP.64). Секретариату было предложено подготовить пересмотренный вариант проекта Руководства, в котором были бы изложены решения, принятые Рабочей группой, и учитывались бы различные мнения, предложения и соображения, высказанные на той же сессии. На своей двадцать восьмой сессии Комиссия включила вопрос о проекте Руководства по принятию Типового закона в повестку дня своей двадцать девятой сессии\*(16).

150. На своей двадцать девятой сессии (1996 год) Комиссия, рассмотрев текст проекта Типового закона с изменениями, внесенными в него

редакционной группой, приняла на своем 605-м заседании 12 июня 1996 года следующее решение:

"Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли,

ссылаясь на предоставленный ей согласно резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи от 17 декабря 1996 года мандат содействовать прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли и в этой связи учитывать заинтересованность всех народов, и особенно народов развивающихся стран, в широком развитии международной торговли,

отмечая, что все большее число сделок в рамках международной торговли заключается с помощью электронного обмена данными и других средств передачи данных, обычно называемых "электронной торговлей", которая предусматривает использование альтернативных бумажных форм передачи и хранения информации,

ссылаясь на **рекомендацию** относительно правового значения записей на ЭВМ, принятую Комиссией на ее восемнадцатой сессии в 1985 году и пункт 5 (b) резолюции 40/71 Генеральной Ассамблеи от 11 декабря 1985 года, в котором содержится призыв к правительствам и международным организациям принять, где это необходимо, меры в соответствии с рекомендацией Комиссии\*(**17**) в целях обеспечения правовых гарантий в контексте самого широкого возможного применения автоматической обработки данных в международной торговле,

выражая мнение, что разработка типового закона, облегчающего электронную торговлю и приемлемого для государств с разными правовыми, социальными и экономическими системами, способствует развитию гармоничных международных экономических отношений,

будучи убеждена в том, что типовой закон Юнситрал об электронной торговле окажет всем государствам значительную помощь в укреплении их законодательства, регулирующего использование альтернативных бумажных

форм передачи и хранения информации, а также в разработке такого законодательства в тех странах, где оно в настоящее время не существует,

1. принимает Типовой закон Юнситрал об электронной торговле в том виде, в каком он изложен в приложении I к докладу о работе нынешней сессии;

2. просит Генерального секретаря препроводить правительствам и другим заинтересованным органам текст Типового закона Юнситрал об электронной торговле вместе с Руководством по принятию Типового закона, подготовленным Секретариатом;

3. рекомендует всем государствам при принятии или пересмотре ими своих законов должным образом учитывать положения Типового закона Юнситрал об электронной торговле в связи с необходимостью унификации правовых норм, применимых к альтернативным бумажным формам передачи и хранения информации"\*(18).

-----

\*(1) Официальные отчеты Генеральной ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение N 17 (A/51/17), приложение I.

\*(2) "Правовые аспекты автоматического обмена данными о торговле" (TRADE/WP.4/R.185/Rev.1). Доклад, представленный Рабочей группе, воспроизведен в документе A/CN.9/238, приложение.

\*(3) Официальные отчеты (Генеральной ассамблеи, тридцать девятая сессия, Дополнение N 17 A/39/17), пункт 136.

\*(4) Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение N 17 (A/40/17), пункт 360.

\*(5) Резолюция 40/71 воспроизведена в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, 1985 год, том XVI, часть первая, D (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.87.V.4).

\*(6) Официальные отчеты Генеральной ассамблеи, сорок третья сессия, Дополнение N 17 (A/43/17), пункты 46 и 47, и там же, сорок четвертая сессия, Дополнение N 17 (A/44/17), пункт 289.

\*(7) Там же, сорок пятая сессия, Дополнение N 17 (A/45/17), пункты 38 - 40.

\*(8) Можно отметить, что Типовой закон не предназначен для обеспечения всеобъемлющего свода правовых норм, регулирующих все аспекты электронной торговли. Основная цель Типового закона состоит в том, чтобы адаптировать существующие законодательные требования, с тем чтобы они более не являлись препятствием для использования безбумажных средств передачи данных и хранения информации.

\*(9) Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок шестая сессия, Дополнение N 17 (A/46/17), пункты 311 - 317.

\*(10) Там же, сорок седьмая сессия, Дополнение N 17 (A/47/17), пункты 141 - 148.

\*(11) Понятие "ЭДИ и соответствующие средства передачи данных", как оно использовалось Рабочей группой, не должно толковаться как ЭДИ в узком смысле слова в соответствии с определением в статье 2 (b) Типового закона, а как самые разные виды использования современных методов передачи данных, связанные с торговлей, которые можно в целом объединить в категорию "электронная торговля". Типовой закон представляет собой свод гибких норм, которые не только могут использоваться в контексте существующих методов передачи данных, но и должны дать возможность учесть развитие техники в обозримом будущем. Следует также подчеркнуть, что цель Типового закона заключается не только в установлении норм, регулирующих передачу информации посредством сообщений данных, но и - в равной степени - в рассмотрении вопросов хранения информации в сообщениях данных, не предназначенных для передачи.

\*(12) Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятидесятая сессия, Дополнение N 17 (A/50/17), пункт 306.

\*(13) Там же, пункт 307.

\*(14) Там же, сорок девятая сессия, Дополнение N 17 (A/49/17), пункт 201.

\*(15) Там же, пятидесятая сессия, Дополнение N 17 (A/50/17), пункт 309.

\*(16) Там же, пункт 306.

\*(17) Там же, сороковая сессия, Дополнение N 17 (A/40/17), пункты 394 - 400.

\*(18) Там же, пятьдесят первая сессия, Дополнение N 17 (A/51/17), пункт 209.

**С** Справочные материалы, перечисленные в настоящем Руководстве по условным обозначениям, относятся к трем следующим категориям документов: A/50/17 и A/51/17 - доклады Юнситрал Генеральной Ассамблеи о работе двадцать восьмой и двадцать девятой сессией, состоявшихся в 1995 году и в 1996 году, соответственно; документы с условным обозначением A/CN.9... представляют собой доклады и записки, обсужденные Юнситрал в контексте ее ежегодных сессий, включая доклады, представленные Комиссии Рабочей группой; документы с условным обозначением A/CN.9/WG.IV/... представляют собой рабочие документы, рассмотренные Рабочей группой Юнситрал по электронной торговле (ранее - Рабочая группа Юнситрал по электронному обмену данными) в ходе подготовки Типового закона.

## ***Инкотермс 2000***

**Группа E**

**Отправление EXW Франко завод (...название места)**

**Группа F**

**Основная перевозка не оплачена FCA Франко перевозчик**  
(...название места назначения)  
**FAS Франко вдоль борта судна**  
(...название порта отгрузки)  
**FOB Франко борт**  
(...название порта отгрузки)

Группа С

Основная перевозка оплачена

**CFR** Стоимость и фрахт

(...название порта назначения)

**CIF** Стоимость, страхование и фрахт

(...название порта назначения)

**CPT** Фрахт/перевозка оплачены до

(...название места назначения)

**CIP** Фрахт/перевозка и страхование  
оплачены до

(...название места назначения)

Группа D

Прибытие

**DAF** Поставка до границы

(...название места доставки)

**DES** Поставка с судна

(...название порта назначения)

**DEQ** Поставка с пристани

(...название порта назначения)

**DDU** Поставка без оплаты  
пошлины

(...название места назначения)

**DDP** Поставка с оплатой пошлины

(...название места назначения)

## Вид транспортировки и соответствующий термин

*Инкотермс 2000*

Любой вид транспортировки

*Группа E*

**EXW** Франко завод

(...название места)

*Группа F*

**FCA** Франко перевозчик

(...название места назначения)

*Группа C*

**CPT** Фрахт/перевозка оплачены до

(...название пункта назначения)

**CIP** Фрахт/перевозка и

страхование оплачены до

(...название пункта назначения)

<i>Группа D</i>	<b>DAF</b> Поставка до границы (...название места назначения)
	<b>DDU</b> Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)
	<b>DDP</b> Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

*Только морской и внутренний водный транспорт*

<i>Группа F</i>	<b>FAS</b> Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
	<b>FOB</b> Франко борт (...название порта отгрузки)
<i>Группа C</i>	<b>CFR</b> Стоимость и фрахт (...название порта назначения)
	<b>CIF</b> Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
<i>Группа D</i>	<b>DES</b> Поставка с судна (...название порта назначения)
	<b>DEQ</b> Поставка с пристани (...название порта назначения)

## **Термины**

«E»- термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте – обычно в собственном помещении продавца.

«F» – термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя.

«C» – термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет.

«D» – термины по природе отличны от «C» – терминов, так как в соответствии с «D» – терминами продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места. Таким образом «D» – термины означают договоры прибытия, в то время как «C» - термины говорят о договорах отгрузки.

## EXW

### **EX Works (... named place)**

#### **Франко завод (...название места)**

Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

## FCA

### **Free Carrier (...named place)**

### **Франко перевозчик (...название места)**

Термин «Франко перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

### **FAS**

#### **Free Alongside Ship (...named port of shipment)**

#### **Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)**

Термин «Франко вдоль борта судна» означает. Что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. ЭТИМ ДАННОЕ ИЗДАНИЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ ИЗДАНИЙ «ИНКОТЕРМС», В КОТОРЫХ ОБЯЗАННОСТЬ ПО ТАМОЖЕННОЙ ОЧИСТКЕ ДЛЯ ЭКСПОРТА ВОЗЛАГАЛАСЬ НА ПОКУПАТЕЛЯ. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11).

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

## **«FAS Оглавление Толковый словарь CFR»**

### **FOB**

#### **Free On Board (...named port of shipment)**

#### **Франко борт (...название порта отгрузки)**

Термин «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел поручни суда в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

### **CFR**

#### **Cost and Freight (...named port of destination)**

#### **Стоимость и фрахт (...название порта назначения)**

Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения. ОДНАКО, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

### **CIF**

#### **Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)**

### **Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)**

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. Но риски потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием (см. Введение, п. 9.3).

В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

### **CPT**

#### **Carriage Paid To (...named place of destination)**

#### **Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)**

Термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или

повреждения товара, как и другие расходы, после передачи товара перевозчику.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

## **CIP**

### **Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)**

#### **Фрахт/перевозка и страхование оплачены до**

#### **(...название места назначения)**

Термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. Однако по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием (см. Введение, п. 9.3).

В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.

По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

## **DAF**

### **Delivered At Frontier (...named place)**

### **Поставка до границы (...название места поставки)**

Термин «Поставка до границы» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта, на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Однако, если стороны желают, что продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и

расходы за такую разгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11).

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы.

Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна, либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

## **DES**

### **Delivered Ex Ship (...named port of destination)**

#### **Поставка с судна (...название порта назначения)**

Термин «Поставка с судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки. Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара должен применяться термин DEQ.

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

## **DEQ**

### **Delivered Ex Quay (...named port of destination)**

#### **Поставка с пристани (...название порта назначения)**

Термин «Поставка с пристани» означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ

возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11). Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения. Однако, если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т.д.) в порту, либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.

## **DDU**

### **Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)**

#### **Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)**

Термин «Поставка без оплаты пошлины» означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) (см. Введение, п. 14) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов. Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту

товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11).

Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES или DEQ.

## **DDP**

### **Delivered Duty Paid (...named place of destination)**

#### **Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)**

Термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) (см. Введение, п.14) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).

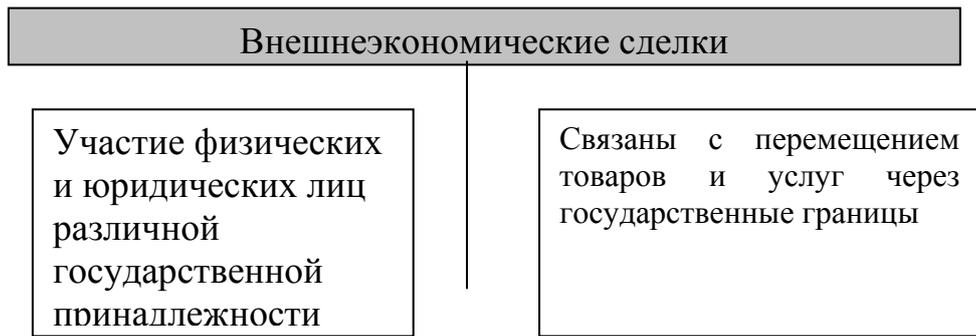
**В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.**

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких как налог на добавленную стоимость – НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи (см. Введение, п. 11). Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все иски и расходы по импорту товара, следует

применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES и DEQ.

## Схемы



## ОСОБЕННОСТИ





## Базисные условия по внешнеэкономическим сделкам





## Принципы международной торговли

Наибольшее благоприятствование – обязанность государства предоставлять государству-партнеру, его физическим и юридическим лицам льготные условия, которые действуют или могут быть введены для физических и юридических лиц любой третьей страны

Недискриминация – право государства, его физических и юридических лиц на предоставление им со стороны государства-партнера общих условий, которые не хуже условий для других стран, или обязанность государства не ухудшать для другой страны общих для всех условий

Национальный режим – предусмотренное в торговых соглашениях правила, в соответствии с которыми, физические и юридические лица иностранного государства полностью приравниваются в своих правах и обязанностях к национальным субъектам, своим гражданам

Преференциальный режим – это торговые льготы в отношении таможенных пошлин и других сборов, действующих между государствами. Применяется развитыми странами в отношении развивающихся

Взаимность, взаимная выгода – предоставление в договорах иностранцам комплекса прав при условии предоставления аналогичных прав своим физическим и юридическим лицам, а также справедливое распределение выгод и обязательств. Виды взаимности:



**Особые режимы осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности**

**Приграничная торговля**

Осуществляется между казахстанскими лицами, проживающими на приграничной территории, и иностранными лицами, проживающими на соответствующей территории

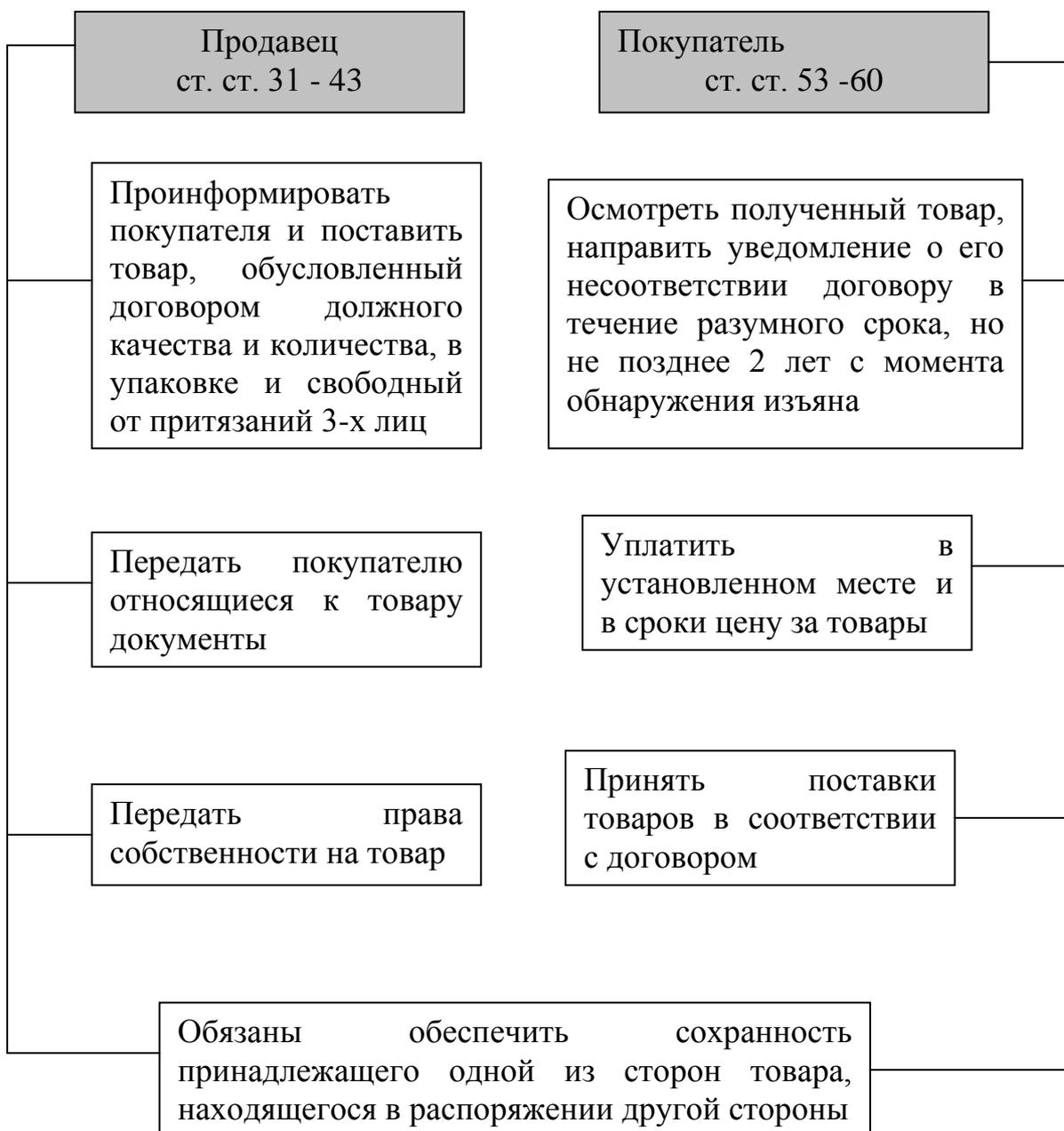
Предметы торговли: товары, производимые на указанных территориях исключительно для удовлетворения местных нужд, а также товары, предназначенные для потребления в пределах этих территорий

**Свободные экономические зоны**

Установленный законами особый режим хозяйственной и внешнеторговой деятельности на территории свободных экономических зон

Зона свободного предпринимательства;  
Свободные торгово-промышленные зоны;  
Свободная таможенно-производственная субзона;  
Субзона экспортно ориентированного производства и другие

## Основные обязательства сторон по Конвенции ООН 1980 г.



## Ответственность сторон по Конвенции ООН 1980 г.

**Потерпевшая ущерб сторона  
при существенном нарушении договора  
может потребовать:**

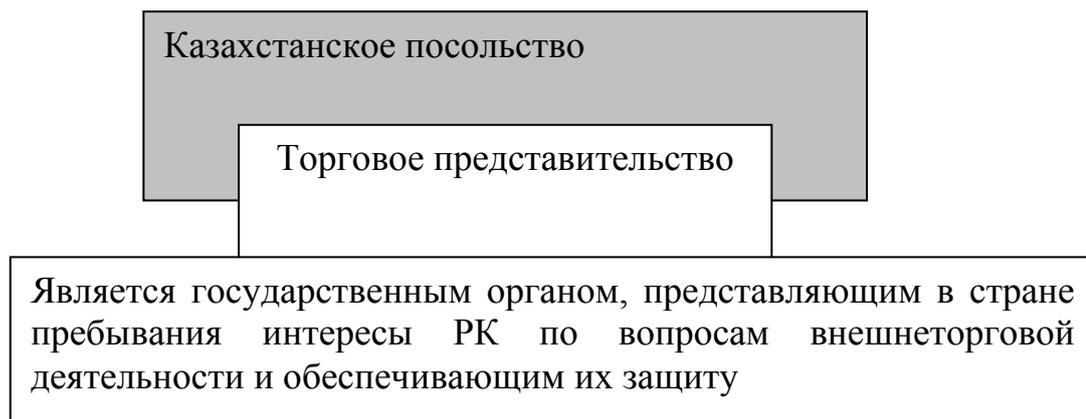
Возмещения  
убытков

Выполнения обязательств  
другой стороной

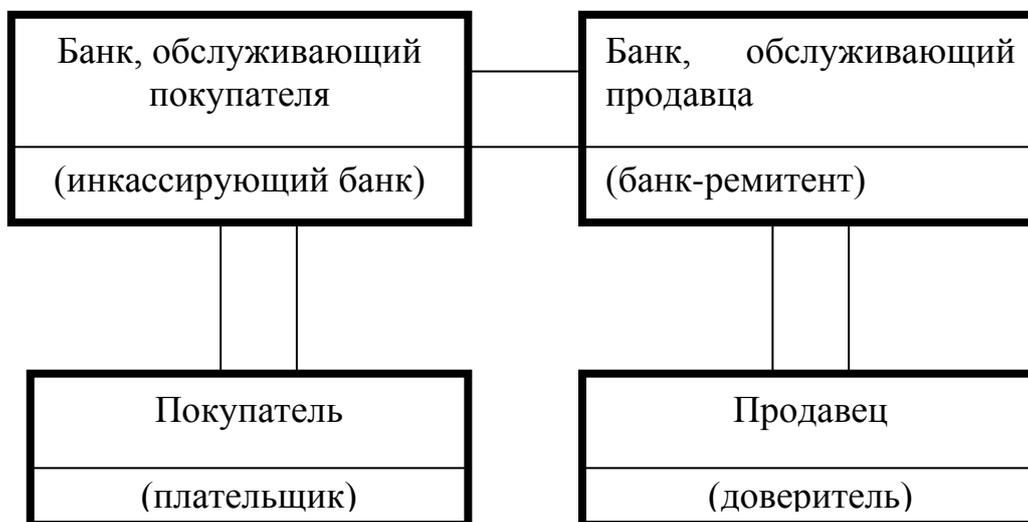
Расторжения  
договора

Сторона освобождается от  
возмещения убытков в силу  
обстоятельств, находящихся  
вне ее контроля, или по вине  
третьих лиц

## Торговые представительства РК



**Порядок международного финансового расчета  
в форме инкассо товарных документов  
по Унифицированным правилам по инкассо в ред. 1978 г.**

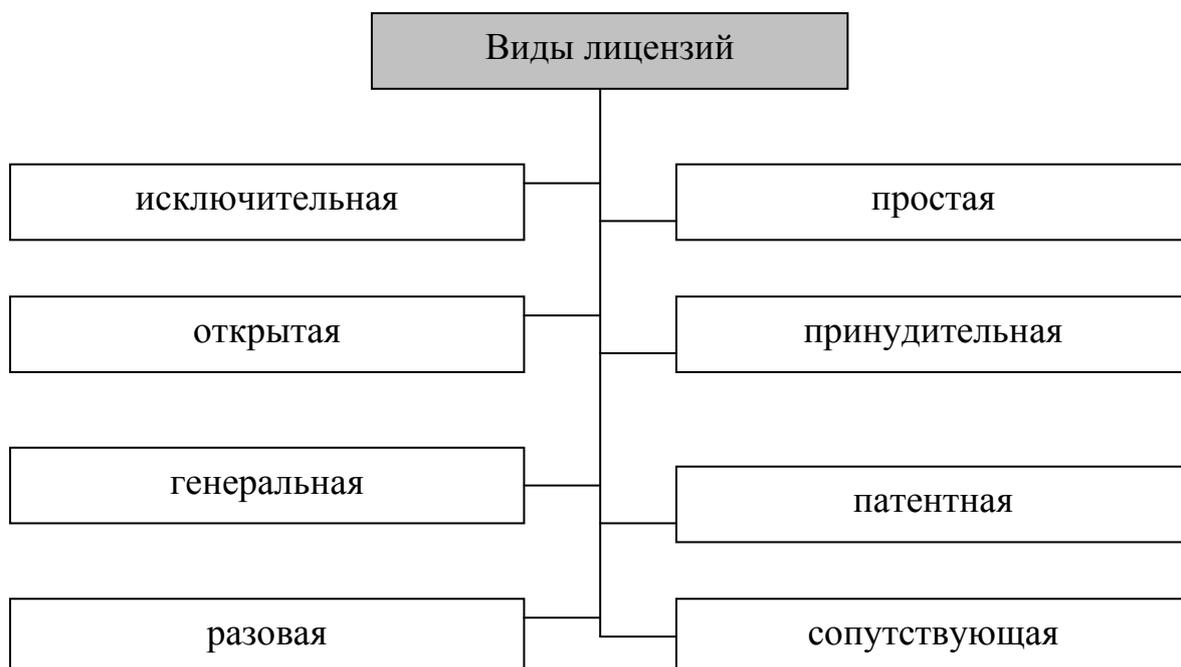
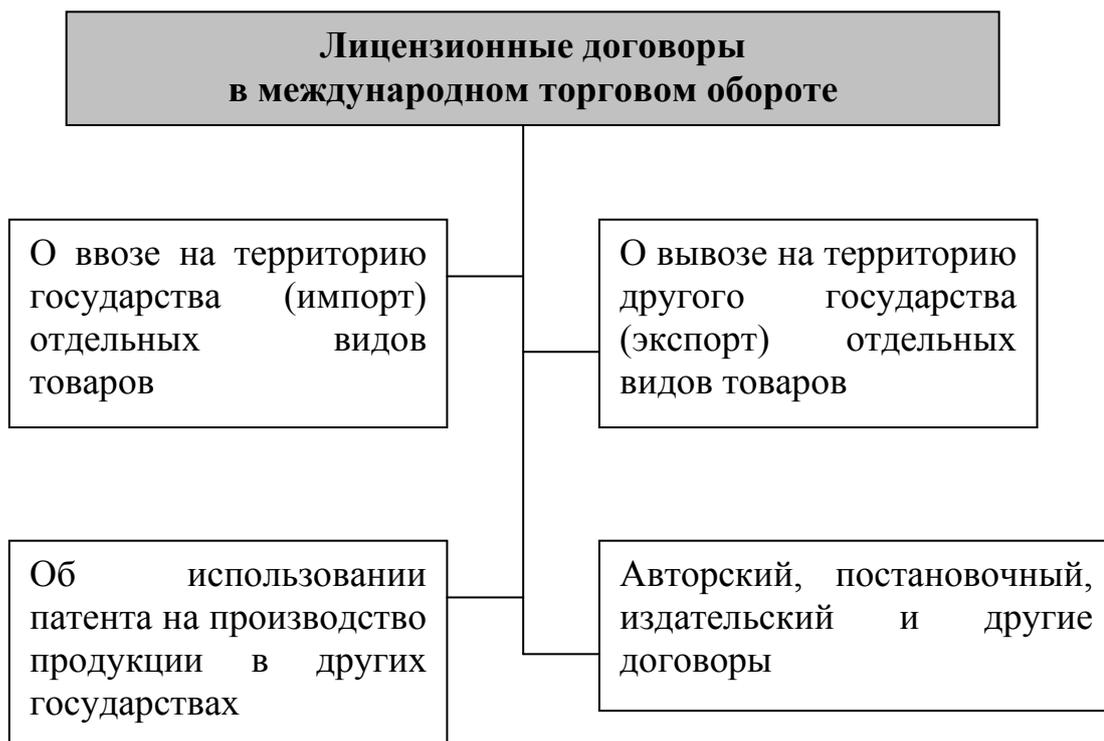


1. Продавец после отгрузки товара направляет обслуживающему его банку инкассовое поручение получить платеж от покупателя, а также финансовые и коммерческие документы, свидетельствующие о выполнении им своих контрактных обязательств.
2. Банк-ремитент отправляет документы и инкассовое поручение инкассирующему банку, находящемуся в стране плательщика.
3. Инкассирующий банк выдает документы плательщику в собственность только после получения от него платежа за поставленный товар.
- 4 – 6. Денежные суммы, полученные в качестве платежа, переводятся из страны плательщика в страну доверителя и поступают на его расчетный счет в банке-ремитенте.

**Порядок международного финансового расчета в форме документарного аккредитива по Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов в редакции 1993 г.**



1. Покупатель дает инструкции обслуживающему банку о выставлении аккредитива в пользу продавца.
2. Банк-эмитент дает поручение об открытии аккредитива уполномоченному банку в стране продавца.
3. После отгрузки товара продавец обращается в исполняющий банк с требованием о платеже, представляя об этом заранее оговоренные документы (коммерческий счет, транспортные документы, страховой полис).
4. Исполняющий банк, проверив по внешним признакам соответствие документов полученным инструкциям, совершает платеж и направляет документы в адрес покупателя.



**Принцип «автономной воли»  
(приоритет воли сторон в сделке)**

«Права и обязанности сторон по внешнеэкономическим сделкам определяется по праву страны, избранному сторонами при совершении сделки или в силу последующего соглашения» (ст. 166 Основ гражданского законодательства)

**Допустимые пределы  
«автономии воли»**

Локализация воли сторон, т.е. стороны при совершении сделки могут избрать только такое право, которое связано с данной сделкой

В Казахстане должна быть соблюдена письменная форма внешнеэкономической сделки, установлен особый порядок подписания договора и др.

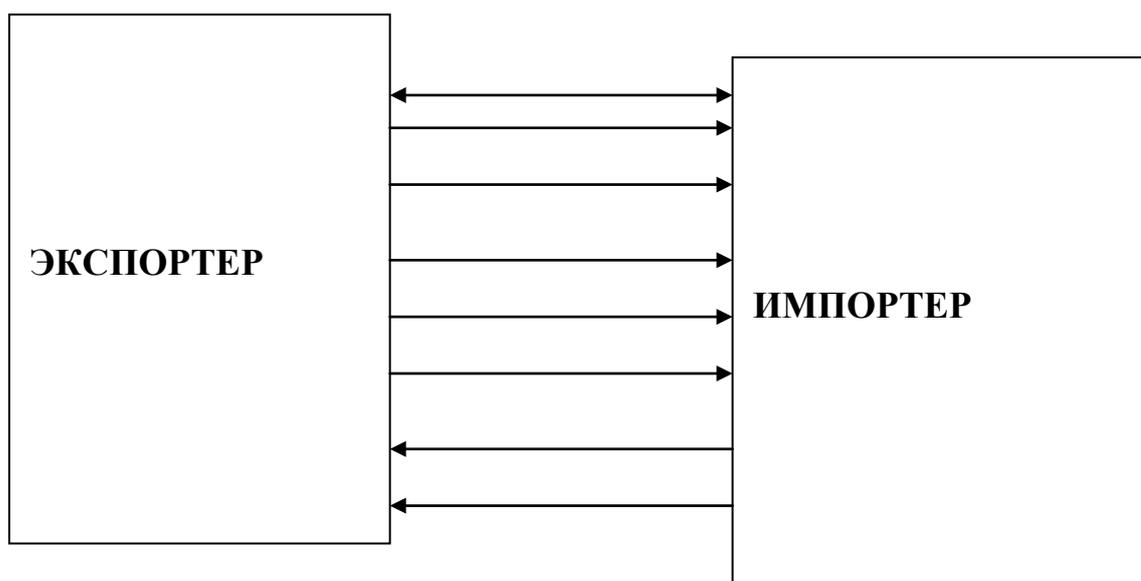
## Классификация внешнеторговых операций

№ п/п	Признак классификации	Виды операций
1.	По направлениям торговли	Экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные
2.	По группам товаров	Купля-продажа машин и оборудования, сырьевых, продовольственных, непродовольственных товаров и др.
3.	По степени готовности товара к продаже	Поставка готовой продукции, узлов и деталей для сборки, комплектного оборудования и т.д.
4.	Товарообменная торговля	Встречные закупки, бартер, выкуп устаревшей продукции, переработка давальческого сырья и др.
5.	Торговля научно-техническими достижениями и оказание услуг	Купля-продажа лицензий, «ноу-хау», факторинг, инжиниринг; при осуществлении подряда, аренды, лизинга, туризма, информатизации, перевозок на транспорте и др.
6.	Торгово-посредническая деятельность	Консигнационные, комиссионные, агентские, брокерские
7.	Торговля состязательного типа	Аукцион, международные торги и биржевая торговля

## Осуществление операций между экспортером и импортером при поставке машин и оборудования

Условные обозначения:

- 1 – заключение контракта между экспортером и импортером на поставку машин и оборудования;
- 2 – поставка по контракту;
- 3 – монтаж оборудования и другой техники;
- 4 – обучение персонала для работы на поставляемых машинах и оборудовании;
- 5 – гарантийное обслуживание техники;
- 6 – техническое обслуживание;
- 7 – оплата по исполненному контракту;
- 8 – возврат бракованной продукции.



## **Рекомендация N 18 Европейской экономической комиссии ООН**

### **Меры по упрощению процедур международной торговли**

**(26 - 29 марта 2001 года)**

#### **Введение**

Динамика международных торговых и транспортных операций будет в значительной степени зависеть от развития информационной технологии (ИТ), особенно от использования Интернета или Web-систем.

Хотя за прошедшие годы укрепилась уверенность в том, что свободная мировая торговля будет приносить пользу всем странам, в частности, развивающимся странам и странам с переходной экономикой, такая убежденность не всегда находит отражение в их соответствующей торговой политике. В действительности, международная торговля по-прежнему наталкивается на существенные препятствия, количество которых возрастает. Эти препятствия выступают причиной ненужных дополнительных издержек и сложностей, связанных с осуществлением международных сделок, тем самым мешая странам и предприятиям в полной мере использовать преимущества международной торговли.

Электронные деловые операции обеспечивают возможность для быстрого сопоставления предложений, последующего заказа товаров и согласования условий платежа. Однако фактическая доставка реализуемых товаров конечному потребителю/грузополучателю часто может быть сопряжена с проблемами в силу факторов, препятствующих физическому перемещению этих товаров. Такого рода задержки могут быть вызваны неадекватными инструкциями/информацией, указываемыми продавцом/покупателем, деятельностью поставщиков посреднических услуг или различными официальными требованиями контрольного характера, устанавливаемыми государственными административно-управленческими органами. Коммерческие партнеры, осуществляющие торговлю электронным путем, нуждаются в дополнительных мерах, направленных на сокращение или

недопущение ненужных задержек при поставках их грузов. Это ставит перед СЕФАКТ ООН новую грандиозную задачу в области упрощения процедур торговли.

С тем чтобы понять сложный характер международной торговли, сформировать четкое представление о ключевых элементах торговой сделки и надлежащим образом разработать меры, необходимые для упрощения торговых процедур, СЕФАКТ ООН принял решение о моделировании международной цепочки поставок (1) с использованием международно признанных методов моделирования (2). Конечная цель заключается в создании справочной модели, позволяющей судить о международной цепочке поставок в целом. Кроме того, модель должна служить основой для тщательной работы в области стандартизации и деятельности по упрощению торговых процедур, проводимой рабочими группами СЕФАКТ ООН. Она также должна обеспечить возможность для создания более простых и более надежных международных цепочек поставок в будущем. Эта деятельность ведется Рабочей группой по анализу деловых операций. Группа подготовила весьма упрощенную модель цепочки поставок, исходя из того, что международная торговая сделка всегда включает торговые, транспортные и платежные операции. Рекомендуемые меры, которые подразделены на четыре категории, относятся к процессам, отраженным в модели.

(1) Согласно концепции международной цепочки поставок международная торговая сделка рассматривается в качестве единого целого, а не ряда разрозненных операций, в которых участвуют различные "субъекты", такие, как экспортер, импортер, экспедитор, таможня, перевозчик, банк и т.д. "Поставка" является общей целью в рамках международной торговли и имеет особо важное значение, поскольку обуславливает выявление сохраняющихся факторов, препятствующих международной торговле, и рыночных последствий с точки зрения глобальных издержек и затрат времени.

(2) Унифицированная методология моделирования - УММ.

## **Рис. 1** Весьма упрощенная схема цепочки поставок

*[См. графический объект]*

- Покупка - охватывает всю коммерческую деятельность, связанную с заказыванием товаров;
- Перевозка - охватывает всю деятельность, касающуюся физического перемещения товаров, включая официальный контроль;
- Платеж - охватывает всю деятельность, касающуюся осуществления оплаты за товары.

Рекомендация N 18 в ее изначальном виде была принята в сентябре 1981 года Рабочей группой по упрощению процедур международной торговли. В этом документе предлагался ряд конкретных мер, направленных на упрощение процедур осуществления международных торговых сделок. В сентябре 1992 года был принят ее пересмотренный вариант. С учетом технологического прогресса и усиления глобализации, изменивших существующие структуры международных торговых и транспортных потоков после 1992 года, Центр Организации Объединенных Наций по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН), который находится в ведении ЕЭК ООН и который выступает преемником Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли, приступил к пересмотру этой Рекомендации. Проект был разослан для высказывания замечаний следующим международным организациям: Международной федерации транспортно-экспедиторских ассоциаций (ФИАТА), Международной ассоциации портов и гаваней (МАПГ), Международной торговой палате (МТП), Международной организации гражданской авиации (ИКАО), Международной федерации инспекционных учреждений (МФИА), Международной морской организации (ИМО), Международной организации по стандартизации (ИСО), Международному союзу железных дорог (МСЖД), Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

(ЮНКТАД), Всемирному банку, Всемирной таможенной организации (ВТАМО) и Всемирной торговой организации (ВТО). На своей ... сессии, состоявшейся в марте ... СЕФАКТ ООН принял настоящий вариант Рекомендации.

Пересмотренная Рекомендация N 18 имеет следующую структуру:

*[См. графический объект]*

Общие принципы применяются к двум или более группам рекомендуемых мер. Эти меры должны носить весьма практический характер. Рекомендации СЕФАКТ ООН,

будучи озабочен тем, что многочисленные существующие формальности, процедуры и практические меры создают препятствия и дополнительные издержки для международной торговли и, таким образом, мешают странам и предприятиям в полной мере использовать преимущества международной торговли;

отмечая, что упрощение, согласование и стандартизация процедур, практики и формальностей и составляемых на их основе документов являются полезным шагом в направлении устранения таких препятствий и сокращения расходов и задержек;

принимая во внимание быстрое и все более ускоряющееся внедрение информационной и коммуникационной технологии, новые изменения в торговой и транспортной индустрии, а также насущную необходимость адаптации торговых процедур и практики к таким новым явлениям;

рекомендует правительствам, административно-управленческим органам и организациям, которые занимаются национальными правилами и практикой, относящимися к движению товаров в международной торговле, содействовать работе по упрощению процедур на международном уровне посредством соблюдения общих принципов и осуществления мер по упрощению процедур, которые изложены ниже;

рекомендует международным организациям, занимающимся вопросами международных соглашений, учитывать эти меры при пересмотре существующих или разработке новых международных договоров;

рекомендует участникам международной торговли принять и провести в жизнь те изложенные ниже меры по упрощению процедур, которые входят в сферу их интересов;

предлагает правительствам и международным организациям уведомить Исполнительного секретаря Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН) о том, в какой степени они готовы принять и будут осуществлять изложенные ниже меры по упрощению процедур.

### **Общие принципы**

Настоящая Рекомендация была составлена исходя из обеспечения предсказуемости, транспарентности и недискриминации с точки зрения необходимого времени, используемых процедур и издержек, связанных с выполнением официальных правил. Кроме того, Рекомендация построена на следующих руководящих принципах, которые могут применяться к одной или нескольким вышеупомянутым группам рекомендуемых мер. Они охватывают процедуры, требования, предъявляемые к данным, документы и информационную технологию.

Процедуры и требования, предъявляемые к данным

- Процедуры должны быть сведены к минимуму.
- Процедуры должны иметь коммерческую ориентацию и быть более тесно связанными с торговыми и транспортными потребностями.
- Процедуры должны быть упрощенными и согласованными и соответствовать международным стандартам.
- Требования, предъявляемые к данным, должны быть минимальными.
- Требования, предъявляемые к данным, должны быть упрощенными, согласованными и стандартизированными с целью облегчения потока информации.

- Законы, правила и другая информация, касающиеся процедур и требований, предъявляемых к данным, должны быть беспрепятственно доступны всем затрагиваемым сторонам.

### **Документы**

- Документарные требования должны быть сведены к минимуму.

- Документы должны быть приведены в соответствие с Рекомендацией ООН N 1, Формуляр - образец ООН для внешнеторговых документов.

- Использование обычной бумаги, документов, которые подготовлены или должны быть подготовлены с помощью репрографических автоматизированных и компьютеризированных систем, должно быть приемлемым.

- Не следует требовать представления вспомогательных документов.

- На бумажных документах (например, на счетах - фактурах) следует по возможности избегать внесения от руки подписей или эквивалентных им отметок.

### **Информационная технология**

Переходные стратегии, предусматривающие замену бумажных документов электронным обменом информацией или электронными документами, являются широко распространенной практикой.

- Следует поощрять использование информационной и коммуникационной технологии, а также связанных с ней электронных решений.

- Следует стимулировать использование электронных документов и стандартного формата (Рекомендация СЕФАКТ ООН N 31).

- Подлинность можно проверить с помощью технических методов, и при этом нет необходимости в представлении подписанного и/или заверенного бумажного документа (Рекомендация СЕФАКТ ООН N 14).

Ряд других мер по упрощению процедур включены в готовящуюся к изданию публикацию - Сборник рекомендаций по упрощению процедур торговли СЕФАКТ ООН.

## **ГРУППА 1 - ТОРГОВЫЕ МЕРЫ**

### **Введение**

Управление деятельностью в рамках цепочки поставок является стратегическим процессом вертикальной и/или горизонтальной интеграции операций по ресурсному обеспечению, производству/сборке, складированию, транспортировке и оплате товаров с целью выполнения рыночных требований.

Главными задачами считаются уменьшение числа участников цепочки, сокращение промежуточных или буферных запасов и времени реализации заказа с помощью автоматизации и интеграции информационных систем. Эти задачи можно решить благодаря использованию специализированных организаций, за счет всеобъемлющих соглашений и на основе долгосрочного партнерства.

Материальные потоки все больше обеспечиваются посредниками, которые часто предлагают полный набор услуг, необходимых для своевременной доставки товаров заказчикам в конкретное место, т.е. они выступают независимыми поставщиками международных логистических услуг.

Электронные деловые операции, осуществляющиеся на международном уровне во все большем объеме, предполагают использование электронных сообщений (документов) вместо традиционных бумажных сообщений и электронной обработки данных. Они позволяют точно выполнять копирование и повторяющиеся действия и, как правило, дают возможность сократить время, необходимое для передачи и обработки информации, до долей секунды. Кроме того, электронные деловые операции повышают прозрачность рыночных структур и процессов, способствующих более оперативной ответной реакции рынка. Доставка строго в установленные сроки становится обычным явлением.

### **Рекомендуемые меры**

#### **Мера 1.1 Рамочный договор**

Между поставщиком продукции и заказчиком в соответствующих случаях должен заключаться рамочный договор о долгосрочном партнерстве, предусматривающий условия торговли и технические детали, с учетом которых заказчик может размещать свои заказы.

#### **Мера 1.2** Посредник

В соответствующих случаях на основе отдельного договора к рамочному договору, заключаемому между поставщиком и заказчиком, следует подключать посредника, оказывающего торговые и/или транспортные услуги в рамках международной цепочки поставок.

#### **Мера 1.3** Организация транспортировки

Транспортировку от пункта происхождения до пункта назначения следует организовывать таким образом, чтобы она включала как можно меньшее количество посредников и ограниченную обработку самих товаров во время перевалки и смены вида транспорта.

#### **Мера 1.4** Охрана окружающей среды

Торговцы должны выполнять национальные правила и международные соглашения, например требования об охране окружающей среды, включая меры по безопасной рециркуляции или переработке упаковочного материала и товарных компонентов, для устранения проблем, связанных с остатками и отходами.

**Мера 1.5** Внутрифирменное использование стандартных элементов данных

Предприятиям, внедряющим электронный обмен данными при осуществлении международных торговых сделок, следует отобрать стандартные элементы данных из Справочника элементов внешнеторговых данных ООН (СЭВДООН), ИСО 7372 и соответствующего справочника ЭДИФАКТ ООН.

#### **Мера 1.5.1** Использование стандартных форматов

Предприятиям, которые внедряют методы, основанные на информационной и коммуникационной технологии, при осуществлении

международных торговых сделок, следует применять стандарты и рекомендации, разработанные СЕФАКТ ООН (например, в Рекомендации N 16: ЛОКОД - Классификатор портов и других пунктов и Рекомендации N 25: Использование стандарта ЭДИФАКТ ООН) и другими национальными и международными организациями (в частности, Международной организацией по стандартизации, Всемирной таможенной организацией, Международной морской организацией, Международной организацией гражданской авиации, Международной торговой палатой, Международным союзом электросвязи и Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию).

#### **Мера 1.5.2** Унификация внутрифирменных документов

Продавцам и покупателям товаров, обращающихся в международной торговле, следует привести все внутрифирменные документы в соответствие с Формуляром - образцом Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов.

#### **Мера 1.5.3** Включение в заказ упаковочных инструкций

Упаковочные инструкции, если таковые существуют, следует включать в заказ на покупку, чтобы избежать использования специального бланка. В заказ могут также включаться инструкции, касающиеся товарной маркировки, упаковки для продажи и/или упаковки для транзита.

#### **Мера 1.5.4** Объединение инструкций о доставке с заказом

Инструкции по доставке, если таковые существуют, следует объединять с заказом на покупку, чтобы избежать использования отдельного бланка для инструкций (по доставке) или для заявки на инструкции по доставке.

#### **Мера 1.5.5** Спецификация импортеров по рассылке документов

В заказе на покупку следует оговаривать требования импортеров о рассылке документов.

#### **Мера 1.5.6** Общее использование стандартной отгрузочной маркировки

Импортеры должны поощрять использование стандартной отгрузочной маркировки, описанной в Рекомендации СЕФАКТ ООН N 15: Упрощенная

отгрузочная маркировка. Маркировка, если таковая используется, должна соответствовать применимым международным стандартам (например, ИСО). Отгрузочная маркировка должна указываться в заказах на покупку и документарных аккредитивах.

**Мера 1.5.7** Своевременное поступление извещений об отправке и отгрузке

Уведомления об отправке и отгрузке должны быть получены импортером и/или экспедитором по импорту заранее, до прибытия груза, для своевременного принятия мер, касающихся очистки и транспортировки.

**Мера 1.5.8** Извещения о рассылке документов, направляемые экспортерами

Экспортеры должны объединять извещения о рассылке документов с уведомлением об отправке или отгрузке.

**Мера 1.5.9** Стандартные условия продажи

Торговые партнеры должны использовать такие стандартные условия продажи или типовые контракты, которые согласованы на международном уровне или в рамках определенных секторов, когда они справедливо отражают интересы всех затрагиваемых сторон. При составлении договора купли-продажи следует учитывать стандартный типовой контракт, разработанный МТП.

**Мера 1.5.10** Стандартные условия торговли

Торговые партнеры должны широко использовать применимые стандартные условия, такие, как условия ИНКОТЕРМС, разработанные МТП. С тем чтобы избежать возникновения в будущем споров, в договоре следует делать специальную ссылку на применимое стандартное условие, например, FCA или CIF (Рекомендация СЕФАКТ ООН N 5).

## **ГРУППА 2 - МЕРЫ, КАСАЮЩИЕСЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

### **Введение**

Рассматриваемые в настоящем разделе меры и рекомендации касаются методов и процедур, связанных с осуществлением оплаты за товары в международной торговле.

(3) Согласно концепции международной цепочки поставок, международная торговая сделка рассматривается в качестве единого целого, а не ряда разрозненных операций, в которых участвуют различные "субъекты", такие, как экспортер, импортер, экспедитор, таможня, перевозчик и банк. "Поставка" является общей целью в рамках международной торговли и имеет особую важность ввиду ее значения для выполнения сохраняющихся факторов, препятствующих международной торговле, и рыночных последствий с точки зрения глобальных издержек и затрат времени.

Хотя охватываются все способы платежа, основной упор делается на открытый счет, что отражает растущее использование этого метода в международной торговле. Принимаемые меры в отдельности ориентированы на торговые компании, международные банки, национальные правительства и международные организации, с тем чтобы облегчить процесс осуществления. Данный подход показал, что существенных улучшений можно добиться не посредством осуществления радикальных международных соглашений и конвенций, а за счет уделения более пристального внимания наилучшей практике. С учетом этого можно отметить две рекомендации, требующие заключения международного соглашения: одна из них подготовлена Международной организацией по стандартизации (ИСО), а другая - Всемирной торговой организацией (ВТО).

При проработке рекомендаций стало ясно, что компании, участвующие в международной торговле, часто упускают из виду и недооценивают платежные аспекты глобальной цепочки коммерческих поставок, охватываемые "процессом оплаты". Это сопряжено с риском для продавца, поскольку приводит к неплатежу, просрочке платежа или поставке продукции без получения прибыли.

Некоторые рекомендуемые меры ориентированы на банки, предоставляющие международные услуги. В последние несколько лет многочисленные усовершенствования, внедряемые банками, затрагивали в основном внутренние платежные механизмы, а не международные платежные услуги. Результатом этого явились незначительный реальный прогресс и слабая модернизация. Хотя этот момент и не был включен в рекомендацию, была отмечена необходимость изучения и широкого использования новых платежных систем, помимо ряда традиционных средств, таких, как документарные аккредитивы и переводные векселя.

Если говорить о национальных правительствах и международных соглашениях, то предлагаемые меры, как ожидается, могут быть приняты на добровольной основе в интересах либерализации рынков. Согласно оценкам, при неэффективном управлении издержки, связанные с платежным циклом, могут составлять до 8 - 15% стоимостного объема сделки. Эти издержки часто ложатся на покупателя в стране импорта. Применительно к мерам, касающимся валютного регулирования, неэффективность будет отрицательно сказываться на макроэкономическом положении импортирующей страны, приводя к увеличению стоимости продукции на внутреннем рынке и в конечном итоге сдерживая экспорт.

Признается также, что при устранении или сокращении использования таможенных пошлин некоторые страны могут прибегать к другим процедурам для ограничения торговли; например, они могут задерживать оплату, с тем чтобы соответствующие кредитные средства как можно дольше оставались во внутренней банковской системе. Указанные меры не только дают обратный эффект, но и противоречат целям глобализации. Поэтому во избежание такой ситуации рекомендуется, чтобы ВТО разработала надлежащие механизмы, предусматривающие право регресса.

И наконец, существенное влияние на платежные операции и наличие информации, например в отношении кредитоспособности и добросовестности плательщика, оказывает использование Интернета и

электронной торговли. Рекомендации предполагают учет этих моментов, но в то же время они не носят взаимоисключающего характера и в равной мере применяются к странам, в которых такие условия ограничены или же отсутствуют.

### **Рекомендуемые меры**

**Меры 2.1** Рекомендуемые меры, касающиеся международных торговых компаний

Разработанные восемь рекомендаций предназначены для компаний, участвующих в международной торговле. Они основаны на наилучшей практике и представлены в виде перечня мер. Следует отметить, что все перечисленные факторы имеют равное значение, поскольку необеспечение какого-либо из них может оказать негативное воздействие на получение или своевременность платежа.

**Меры 2.1.1** Надлежащая подготовка сотрудников, занимающихся международной торговлей

Предприятия, участвующие в международной торговле, должны организовать надлежащую подготовку своих сотрудников по вопросам международных платежей.

**Меры 2.1.2** Понимание процесса оплаты

Следует добиться того, чтобы персонал, занимающийся реализацией экспортной продукции, а также оперативные работники полностью понимали процесс оплаты, изложенный в настоящей Рекомендации, и были должным образом осведомлены о соответствующих платежных условиях, включенных в договор купли-продажи.

**Меры 2.1.3** Использование инструктивных материалов по вопросам платежей

Для предприятий имеется ряд инструктивных материалов, касающихся осуществления платежей в международной торговле. Эти инструктивные материалы рекомендуется распространить на национальном уровне, с тем

чтобы компании могли их использовать для подготовки и информирования своего персонала.

#### **Меры 2.1.4** Стимулирование своевременной оплаты

Для того чтобы заказчики своевременно осуществляли платежи, предприятиям следует стимулировать их с помощью системы скидок. Например, за уплату при доставке продукции может предлагаться скидка в размере 1 - 3%, а в случае платежа, произведенного в течение 10 дней, скидка может составлять 0,5 - 1,5%.

#### **Меры 2.1.5** Кредитный контроль

Предприятиям следует изучить потребности в кредитной информации (о кредитоспособности и добросовестности плательщика). Условия предоставления такой информации можно обсудить с банками или коммерческим поставщиком соответствующих данных.

#### **Меры 2.1.6** Условия платежа

На основе полученной информации о кредитном рейтинге предприятиям рекомендуется проанализировать репутацию своих клиентов и корректировать условия платежей в зависимости от установленного кредитного риска, расходов, связанных с использованием конкретного способа платежа, и стоимости реализуемых товаров.

#### **Меры 2.1.7** Обеспечение своевременной оплаты

После отправки и доставки товаров следует, по электронной почте или факсу, направлять покупателю/импортеру/заказчику соответствующее уведомление о том, что товары прибыли, что отвечают спецификациям качества, предусмотренным в договоре, и что продавец надеется на безотлагательный платеж в установленный срок.

#### **Меры 2.1.8** Сокращение расходов по инкассированию

Предприятиям следует обращаться к своим банкам с целью обеспечения возможностей для инкассирования и финансирования торговли в странах нахождения покупателя/импортера/заказчика, для того чтобы ускорить

поступление платежа и сократить расходы, связанные с финансированием торговли.

### **Меры 2.2** Рекомендуемые меры для коммерческих банков

Меры, рекомендуемые в настоящем разделе, ориентированы на банковские учреждения, оказывающие международные платежные услуги. Цель заключается в том, чтобы повысить эффективность процесса оплаты и, как следствие, улучшить обслуживание банками своих клиентов.

#### **Меры 2.2.1** Предоставление информации о кредитном рейтинге покупателей

Банкам следует налаживать партнерские отношения с коммерческими поставщиками, позволяющие информировать клиентов, осуществляющих трансграничные торговые операции, о кредитоспособности и добросовестности плательщиков, с тем чтобы продавцы и банки, финансирующие соответствующие торговые операции, были гораздо лучше осведомлены о сопряженных рисках.

#### **Меры 2.2.2** Консультирование по вопросу о способах платежа

Банки должны четко и объективно информировать своих клиентов о надлежащих способах платежа с учетом кредитоспособности покупателя и риска неплатежа в зависимости от размера фирмы клиента и стоимости партии реализуемого товара. При этом рекомендуемый способ платежа должен быть наименее дорогостоящим и наиболее эффективным для банковских клиентов.

#### **Меры 2.2.3** Сокращение расходов по инкассированию

Банки должны оказывать услуги, связанные с инкассацией платежей и финансированием торговли в стране покупателя, клиентам, осуществляющим продажи по контрактам, в которых цены установлены в валюте покупателя. Такие возможности должны быть обеспечены для всех предприятий независимо от размера.

### **Меры 2.3** Рекомендуемые меры, касающиеся национальных правительств

Нижеследующие рекомендуемые меры предлагаются вниманию национальных правительств.

#### **Меры 2.3.1** Методы валютного контроля

Национальные меры валютного контроля не должны требовать использования конкретных способов платежа, например документарных аккредитивов или документарного инкассо. Такие требования сопряжены с задержками, дополнительными расходами и сложностями, действуют в качестве нетарифного барьера для торговли и не оказывают никакого позитивного влияния на эффективность валютного контроля.

#### **Меры 2.3.2** Предотвращение просрочки платежа

Национальные правительства должны принять законодательство, предусматривающее санкции за просроченные платежи, с тем чтобы стимулировать своевременную оплату на признанных коммерческих условиях.

**Меры 2.4** Рекомендуемые меры, обеспечиваемые через посредство международного соглашения и стандартов

Изложенные ниже долгосрочные предложения требуют заключения соглашения между национальными правительствами, торговыми и финансовыми организациями и их международными контрагентами.

**Меры 2.4.1** Использование стандартов применительно к добросовестной практике платежных операций

Странам следует руководствоваться пересмотренным стандартом ИСО 9001:2000 "Системы управления качеством - требования" и смежным пересмотренным стандартом ИСО 9004:2000 "Системы управления качеством - руководящие принципы улучшения показателей деятельности", которые предусматривают соответствующие платежные обязательства компаний. Необходимо удостовериться в том, что конкретная система платежей является подходящей для выполнения договорных условий.

**Меры 2.4.2** Устранение (нетарифных) барьеров, связанных с международными платежными операциями

ВТО следует включить в повестку дня следующего раунда торговых переговоров вопрос о мерах по предотвращению злоупотреблений, касающихся обязательных процедур платежных операций. В качестве примеров можно привести процедуры, обусловленные требованиями валютного контроля, и процедуры, приводящие к необоснованным проволочкам вследствие удержания денежных средств в пределах национальной банковской системы, которые представляют собой нетарифный барьер. В рамках разработанного ВТО обычного механизма урегулирования споров следует предусмотреть надлежащие средства правовой защиты.

### **ГРУППА 3 - МЕРЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОФИЦИАЛЬНЫМ КОНТРОЛЕМ**

#### **Введение**

Либерализация торговли выступает одним из ключевых факторов экономического роста. Однако во многих случаях это не находит отражения в стремлении облегчить и ускорить трансграничное перемещение товаров. Торговым и транспортным компаниям по-прежнему приходится соблюдать целый ряд процедур и формальностей, которые сдерживают развитие новых систем торговли и транспорта и влекут за собой излишние транзакционные издержки. Вместе с тем многие меры контроля за товарами, пересекающими границы, являются обоснованными с учетом национальных и международных общественных интересов. Это обусловлено необходимостью получения доходов, наблюдения за перевозкой опасных грузов, вредных отходов и ядерных компонентов, а также запрещения незаконного оборота наркотиков. Многие требования связаны не с таможенными процедурами, а с деятельностью других органов, занимающихся вопросами трансграничной торговли.

На основе непрерывного сотрудничества следует обеспечить надлежащую сбалансированность частных и государственных интересов. Факт участия различных органов диктует необходимость координации и обеспечения транспарентности их деятельности в целях содействия развитию торговли.

Если говорить о таможенных органах, то пересмотр Международной конвенции по упрощению и согласованию таможенных процедур (**Киотская конвенция**) будет способствовать более тесной увязке таможенных процедур и практики во всем мире. Пересмотренная Киотская конвенция, измененная на основании **Протокола** о внесении в нее поправок (Брюссель, 26 июня 1999 года), предусматривает, что таможенные органы обязаны стремиться к тому, чтобы:

- добиваться транспарентности и предсказуемости для всех участников международной торговли;
- использовать механизмы управления рисками;
- сотрудничать с другими соответствующими органами и торговыми кругами;
- применять надлежащие международные стандарты.

Поэтому странам следует прилагать все возможные усилия для присоединения к этой Конвенции. Если возможность официального признания пока еще отсутствует, то стандарты и рекомендуемые меры, изложенные в пересмотренной Киотской конвенции, следует применять, как только это становится практически возможным.

В Колумбусском заявлении министров по вопросу об эффективности торговли (опубликованном ЮНКТАД) и Международных руководящих принципах деятельности таможенных органов (опубликованных МТП) также содержатся рекомендации, направленные на дальнейшее упрощение и стандартизацию таможенной практики.

Применительно к осуществлению таможенных операций учреждениями, занимающимися предотгрузочной инспекцией, в Рекомендации ЕЭК ООН N 27 "Предотгрузочная инспекция" указывается, что такая деятельность должна ограничиваться определенным периодом времени. В течение этого периода соответствующее правительство должно предпринять все возможные меры для того, чтобы его таможенная служба вновь приступила к выполнению своих обычных обязанностей.

## **Рекомендуемые меры**

### **Мера 3.1** Предсказуемость

Требуемое время, используемые процедуры и сборы, предусмотренные в контексте официальных правил, должны быть предсказуемыми.

### **Мера 3.2** Транспарентность

Вся соответствующая информация общего пользования, касающаяся официальных правил и распоряжений, включая информацию о процедурах и контрольных требованиях, должна доводиться до сведения деловых кругов и правительственных органов. В рамках глобального сотрудничества новые правила и постановления, а также любые поправки к ним до их вступления в силу должны представляться деловым кругам для высказывания замечаний. Правила и постановления должны предаваться гласности в печатной форме или электронным путем заблаговременно до их вступления в силу.

В соответствующих административно-управленческих органах следует создавать контактные центры, призванные информировать и консультировать деловые круги.

На регулярной основе следует организовывать учебные мероприятия для деловых кругов.

### **Мера 3.3** Анализ затрат и результатов

Прежде чем вводить новые требования или продлевать срок действия существующих правил, касающихся инспектирования, контроля и тестирования товаров, обращающихся в международной торговле, соответствующим органам в консультации с деловыми кругами следует проводить оценку предложений с точки зрения затрат и результатов.

### **Мера 3.4** Требования, предъявляемые к данным

Правительственным органам следует запрашивать минимальное количество данных и документов для целей контроля и по возможности использовать коммерческую информацию.

### **Мера 3.5** Представление данных

Правительственным органам следует запрашивать данные, касающиеся импорта и экспорта, лишь один раз и обеспечить возможность для их представления в одну инстанцию (концепция единого входа).

### **Мера 3.6** Предварительная подача документов

Правительственным органам следует обеспечивать возможность для высвобождения товаров сразу же по их прибытии в пункт назначения. С тем чтобы упростить очистку товаров, следует разрешить предварительную подачу документов. (4)

(4) "В национальном законодательстве следует предусмотреть возможность подачи и регистрации или проверки товарной декларации и вспомогательных документов до прибытия товара" (Стандарт 3.25 пересмотренной Киотской конвенции); см. также руководящие принципы 4.6, относящиеся к главе 3 пересмотренной Киотской конвенции.

### **Мера 3.7** Отсрочка платежа

Правительственным органам следует разрешать отсрочку платежа всем лицам, которые предоставляют надлежащую гарантию или которые иным образом удовлетворяют требованиям соответствующих властей.

**Мера 3.8** Координация мер правительственных органов по физическому осмотру

Если возникает необходимость в инспектировании товаров различными правительственными органами, то такие проверки должны координироваться и, по возможности, проводиться в одно и то же время.

**Мера 3.9** Минимальный выборочный контроль на основе принципов управления рисками

Контрольные функции правительственных органов должны быть сведены к минимуму, необходимому для выполнения их главных задач, и должны осуществляться на выборочной основе с максимально возможным использованием методов управления рисками.

### **Мера 3.10** Контроль на основе аудита

Для того чтобы обеспечить регулирование общемирового роста торговых потоков и облегчить деятельность торговых компаний, властям следует все больше ориентироваться на контроль на основе аудита, используя для этого системы учета коммерческих операций торговых предприятий.

Такие меры контроля должны быть в максимально возможной степени скоординированы и осуществляться в одно и то же время всеми различными заинтересованными органами.

Контроль на основе аудита не должен исключать возможность физического осмотра товаров (Руководящие принципы пересмотренной Киотской конвенции, глава 6, 7.2).

### **Мера 3.11** Сертификаты происхождения

Сертификаты происхождения или декларации о происхождении, включенные в коммерческие счета - фактуры или представленные на специальных бланках, должны требоваться только в случае необходимости. Это имеет важное значение для надлежащего применения мер торговой политики, направленных на предотвращение мошенничества или предоставления преференциальных режимов.

Должна приниматься декларация экспортера о происхождении товаров, включенная в коммерческий счет - фактуру.

Если требуется сертификат происхождения в виде отдельного документа, то он должен быть составлен исходя из определенных критериев и в соответствии с международно признанным образцом таких сертификатов.

Следует разрешить импортерам хранить сертификат у себя и предъявлять его только по требованию.

Следует разрешить использование обычных бумажных сертификатов происхождения при условии соблюдения требований безопасности.

Следует разрешить представление информации о происхождении товаров с помощью электронных средств при условии соблюдения требований безопасности.

### **Мера 3.12** Легализация документов

Легализация документов (например, консульских фактур) не должна требоваться.

**Мера 3.13** Опасные грузы, вредные отходы и радиоактивные материалы

Национальные правила должны соответствовать международным стандартам (Рекомендация ЕЭК ООН N 11: Вопросы документации при международных перевозках опасных грузов).

**Мера 3.14** Плата за услуги

Правительственные органы не должны взимать особую плату за услуги, оказываемые в сверхурочное время.

## **ГРУППА 4 - МЕРЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ТРАНСПОРТА**

### **Введение**

Существенное значение для удовлетворительного выполнения торговой сделки имеет безопасное, надежное и четкое физическое перемещение реализуемых товаров от поставщика к заказчику.

Таким образом, транспорт является одним из основных звеньев в международной торговле, и поэтому процедуры, относящиеся к транспорту, имеют чрезвычайно важное значение для ее эффективности. Указанные процедуры включают в себя главным образом выбор транспортных услуг и заключение контрактов на предоставление таких услуг, установление ответственности за находящиеся на хранении товары и соответствующее страховое покрытие, регистрацию перевозимых грузов, уведомление о принятых мерах и предъявление требований об оплате за оказанные услуги.

Помимо транспортных операторов и перевозчиков, большую роль в обеспечении посреднических услуг на пути движения товаров от экспортеров к импортерам играют экспедиторы грузов, таможенные агенты (брокеры), компании, занимающиеся обработкой грузов, портовые власти и операторы складских сооружений и терминалов. В некоторых случаях эти услуги оказываются только в промежуточных пунктах, но чаще к ним прибегают также в пунктах отправки и конечного назначения товаров, обращающихся в международной торговле.

Документы, используемые в связи с процессом транспортировки, отражают эти основные направления деятельности и могут быть подразделены на следующие категории:

1. контрактные документы; и
2. приемочные документы.

Эти документы должны быть приведены в соответствие с Формуляром образцом ООН для внешнеторговых документов (ФОООН), предусмотренным Рекомендацией N 1.(5) В этой связи можно отметить, в частности:

- страховые полисы и сертификаты, выдаваемые под отдельные грузовые партии, а также открытые страховые декларации;
- экспедиторские инструкции;
- отгрузочные инструкции;
- морские накладные и коносаменты;
- документы, используемые при смешанных перевозках;
- универсальные транспортные документы;
- таможенную грузовую декларацию (ИМО ФАЛ 2);
- декларацию на опасные грузы (ИМО ФАЛ 7); и
- извещение о прибытии.

(5) СЕФАКТ ООН, Рекомендация N 1 (Формуляр - образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов, 1972 год, переиздан в 2001 году). Рекомендация о формуляре - образце для внешнеторговых документов призвана обеспечить международную основу для стандартизации документов, используемых в международной торговле и при международных перевозках, а также для представления этих документов в визуальной воспринимаемой форме. Формуляр - образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов предназначен для использования при подготовке документов, относящихся к различным видам административной, коммерческой и производственной деятельности и к сфере распределения, которые являются составными элементами внешней торговли, независимо от

того, заполняются ли эти документы от руки или с помощью механических средств, таких, как пишущие машинки, автоматические печатающие устройства или копировальные машины. В 1985 году ИСО приняла международный стандарт ИСО 64.22 - Формуляр - образец для внешнеторговых документов.

### **Рекомендуемые меры**

**Меры 4.1** Упрощенные требования, когда страхование производят экспортеры

Когда экспортеры обязаны обеспечить или организовать страхование в пользу импортеров (т.е. по сделкам на условиях CIF и CIP ИНКОТЕРМС МТП или по аналогичным сделкам), сертификаты о наличии такого страхования должны приниматься как сертификаты, выданные страховщиком, если их форма является обычной для соответствующей страны (т.е. полис, сертификат, декларация, уведомление и т.д.).

В качестве альтернативы таким формам допускается использование расписки или штампа на другом коммерческом документе (например, счете - фактуре) наряду с изложением порядка заявления претензий и условий страхования, если они являются стандартными. В противном случае копия условий страхования должна быть направлена импортеру. При регулярных поставках отдельные страховые документы могут быть заменены прямым общим подтверждением страхования, представляемым страховщиком импортеру.

**Мера 4.2** Упрощенные требования, когда страхование производят импортеры

Когда страхование производят импортеры (т.е. по сделкам на условиях "E", "F" и "C", за исключением CIF и CIP, ИНКОТЕРМС МКП или по аналогичным сделкам), составление отдельных страховых документов (полисов или сертификатов) не является необходимым, кроме как для некоторых массовых грузов.

Однако для обеспечения своих собственных интересов импортерам следует договориться со своими страховщиками о составлении генерального полиса, открытого полиса или аналогичного контракта, который обеспечит им их защиту независимо от направленных против него заявлений; следует согласовать со страховщиком простую систему уведомления о всех партиях грузов, подлежащих страхованию.

**Мера 4.3** Добровольное использование Правил ЮНКТАД/МТП в отношении документов смешанных перевозок

При смешанных перевозках транспортные операторы должны использовать существующие транспортные документы, основанные на Правилах ЮНКТАД/МТП в отношении документов смешанных перевозок. Согласно правилу 2.6 этих Правил, документ смешанной перевозки означает документ, удостоверяющий договор смешанной перевозки, который в случае необходимости может быть заменен сообщениями электронного обмена данными (Рекомендация СЕФАКТ ООН N 12).

Если они пожелают разработать свой собственный документ смешанных перевозок, то этот документ должен быть приведен в соответствие с форматом ФОООН, а также должен включать в себя Правила ЮНКТАД/МТП или содержать ссылку на них.

**Мера 4.4** Содействие использованию морских накладных и необоротных транспортных документов по смешанным перевозкам

Морские накладные и необоротные транспортные документы по смешанным перевозкам должны предусматриваться продавцами и покупателями во всех случаях, когда это возможно и приемлемо. Транспортные операторы и перевозчики должны всегда предлагать один из необоротных транспортных документов, имея в виду, что такие документы могут быть использованы по товарным аккредитивам, если это оговорено заявителем на аккредитив (УПО МТП 500).(6)

(6) См. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УПО 500), Публикация 500 МНП, Париж.

**Мера 4.5** Подготовка транспортных документов в пункте назначения с помощью методов электронного обмена данными (ЭОД)

Следует разработать компьютерные программы, системы и процедуры для подготовки транспортных документов в стране назначения с использованием ЭОД и электронных средств ведения деловых операций.

**Мера 4.6** Ратификация Конвенции ИМО ФАЛ

**Конвенция** по облегчению международного морского судоходства 1965 года (издание 1998 года) применяется к морскому транспорту. Ее цель заключается в облегчении морского судоходства путем упрощения и сведения к минимуму формальностей и документарных требований. Странам, которые еще не ратифицировали Конвенцию или не присоединились к ней, настоятельно предлагается признать важное значение Конвенции, став ее Договаривающейся Стороной, и соответствующим образом ее осуществлять.

**Мера 4.7** Ратификация Монреальского протокола N 4 к Варшавской конвенции

Монреальский протокол N 4 к **Варшавской конвенции** вступил в силу 14 июня 1998 года и применяется исключительно к воздушным перевозкам между территориями 43 Договаривающихся Сторон (по состоянию на 30 июня 1999 года). Странам, которые еще не произвели ратификацию, настоятельно предлагается еще раз осмыслить важное значение этого Протокола для развития их сектора грузовых авиаперевозок, присоединиться к числу Договаривающихся Сторон Протокола и соответствующим образом осуществлять его(7).

(7) 28 мая 1999 года была открыта для подписания **Конвенция** об унификации некоторых правил, относящихся к международным авиаперевозкам (Монреальская конвенция 1999 года), которая с учетом темпов ее ратификации, вероятно, должна вступить в силу в ближайшем будущем. Для государств, являющихся ее участниками, а также участниками

Монреальского протокола N 4, она заменит положения последнего документа.

**Мера 4.8** Использование преимуществ вступления в силу Монреальского протокола N 4 к Варшавской конвенции

После вступления в силу Монреальского протокола N 4 продавцы и покупатели смогут отказаться от обязательного составления авианакладной в качестве бумажного документа. Вместо бумажной авианакладной можно использовать электронную обработку и передачу данных об авиаперевозках между территориями двух Договаривающихся Сторон.

**Мера 4.9** Своевременное представление извещений о прибытии груза

Транспортные операторы и перевозчики должны обеспечить заблаговременное получение извещений о прибытии всеми заинтересованными сторонами до фактического прихода груза и должны - в зависимости от временного фактора - использовать факсимильную связь, электронную почту или аналогичные средства, либо документ, соответствующий требованиям ФОООН, возможно, копию транспортного документа.

**Мера 4.10** Стандартная практика, касающаяся предварительных извещений о прибытии груза

В целях выработки простой, широко известной и понятной практики, особенно на очень коротких маршрутах, транспортным операторам, перевозчикам, экспедиторам грузов, импортерам, таможенным и другим органам следует изучить потребности каждой стороны в отношении предварительных извещений о прибытии груза.

**Мера 4.11** Системы слежения и контроля за движением грузов

Следует поощрять использование транспортными операторами и перевозчиками компьютеризированных систем слежения и контроля за движением грузов с целью заблаговременного информирования клиентов о местонахождении их партий товаров.

## **Принципы международных коммерческих договоров (контрактов) (1994)**

### **(Принципы УНИДРУА)\***

#### **Преамбула. Цели Принципов**

#### **Глава 1. Общие положения**

#### **Глава 2. Заключение договора**

#### **Глава 3. Действительность**

#### **Глава 4. Толкование**

#### **Глава 5. Содержание**

#### **Глава 6. Исполнение**

#### **Раздел 1. Общие положения об исполнении**

#### **Раздел 2. Затруднения**

#### **Глава 7. Неисполнение**

#### **Раздел 1. Общие положения**

#### **Раздел 2. Право на исполнение**

#### **Раздел 3. Прекращение**

#### **Раздел 4. Убытки**

### **Преамбула**

#### **Цели Принципов**

Настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров.

Они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами.

Они могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться "общими принципами права", "lex mercatoria" или аналогичными положениями.

Они могут использоваться для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права.

Они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов.

Они могут служить моделью для национального и международного законодательства.

## **Глава 1. Общие положения**

### **Статья 1.1. Свобода договора**

Стороны свободны вступать в договор и определять его содержание.

### **Статья 1.2. Свобода формы**

Настоящие Принципы не устанавливают никаких требований о том, что договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме. Его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания.

### **Статья 1.3. Обязательность договора**

Надлежаще заключенный договор является обязательным для сторон. Он может быть изменен или прекращен только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон или иным образом в соответствии с настоящими Принципами.

### **Статья 1.4. Обязательные (императивные) положения**

Никакие нормы настоящих Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права.

### **Статья 1.5. Исключение или изменение сторонами**

Стороны могут исключить применение настоящих Принципов, отступить от них или изменять содержание любого из их положений, если иное не предусмотрено в Принципах.

### **Статья 1.6. Толкование и дополнение Принципов**

1. При толковании настоящих Принципов надлежит учитывать их международный характер и цели, включая необходимость содействовать достижению единообразия в их применении.

2. Вопросы, охватываемые сферой настоящих Принципов, но которые прямо в них не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с их основополагающими общими принципами.

#### **Статья 1.7. Добросовестность и честная деловая практика**

1. Каждая сторона обязана действовать в соответствии с принятыми в практике международной торговли добросовестностью и честной деловой практикой.

2. Стороны не вправе исключить или ограничить эту обязанность.

#### **Статья 1.8. Обычай и практика**

1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

2. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

#### **Статья 1.9. Уведомление**

1. Когда требуется уведомление, оно может быть направлено любым способом, соответствующим обстоятельствам.

2. Уведомление считается действительным, когда оно достигает лицо, которому оно направлено.

3. Для целей пункта 2 уведомление "достигает" лицо, когда оно сделано этому лицу устно или доставлено этому лицу в месте нахождения его коммерческого предприятия или по его почтовому адресу.

4. Для целей настоящей статьи "уведомление" включает заявление, требование, запрос или любое другое сообщение намерения.

#### **Статья 1.10. Определения**

В настоящих Принципах:

"суд" включает арбитражный суд (трибунал);

если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее "коммерческим предприятием" считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

"должник" относится к стороне, которая должна исполнить обязательство, и "кредитор" относится к стороне, которая имеет право получить исполнение этого обязательства;

"письменная форма" означает любой вид сообщения, который сохраняет запись информации, содержащейся в нем, и способный быть воспроизведенным в осязаемом виде.

## **Глава 2. Заключение договора**

### **Статья 2.1. Способ заключения договора**

Договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении.

### **Статья 2.2. Определение оферты**

Предложение о заключении договора является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

### **Статья 2.3. Отмена оферты**

1. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.
2. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

### **Статья 2.4. Отзыв оферты**

1. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта.

2. Однако оферта не может быть отозвана:

а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или

б) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту.

#### **Статья 2.5. Отклонение оферты**

Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом.

#### **Статья 2.6. Разновидность акцепта**

1. Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее его согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не является акцептом.

2. Акцепт оферты вступает в силу, когда указанное согласие получено оферентом.

3. Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях или обычая, адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-то действия, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия.

#### **Статья 2.7. Момент акцепта**

Оферта должна быть акцептована в течение времени, указанного оферентом, или, если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, использованного оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

#### **Статья 2.8. Акцепт в указанный срок**

1. Срок для акцепта оферты, указанный оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента, когда телеграмма сдана для отправки, или с даты, указанной на письме, или если такая дата отсутствует, то с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом

посредством моментальной связи, начинается течь с момента, когда оферта достигает адресата оферты.

2. Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, включаются при исчислении этого периода времени. Однако если уведомление об акцепте не может быть доставлено адресату оферты в последний праздничный или нерабочий день в месте, где находится коммерческое предприятие оферента, этот период времени продлевается до следующего первого рабочего дня.

### **Статья 2.9.** Запоздавший акцепт. Задержка при пересылке

1. Запоздавший акцепт тем не менее сохраняет силу акцепта, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление.

2. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что если бы его пересылка была бы нормальной, оно было бы получено оферентом своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без неоправданной задержки не известит адресата, что он считает свою оферту утратившей силу.

### **Статья 2.10.** Отмена акцепта

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу.

### **Статья 2.11.** Акцепт с оговорками

1. Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит против этих расхождений. Если он

этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

#### **Статья 2.12. Письменные подтверждения**

Если в письменном сообщении, посланном в течение разумного времени после заключения договора и имеющем целью быть подтверждением договора, содержатся дополнительные или отличающиеся условия, такие условия становятся частью договора, если только они существенно не изменяют договор или получатель без неоправданной задержки не возражает против расхождений.

**Статья 2.13. Заключение договора, зависящее от соглашения по конкретным вопросам или соблюдения особой формы**

Если в ходе переговоров одна из сторон настаивает на том, что договор не будет заключен до того, пока не будет достигнуто соглашение по конкретным вопросам или соблюдена особая форма соглашения, договор не является заключенным до того, пока не будет достигнуто соглашение по этим вопросам, или оно не будет соответствующим образом оформлено.

#### **Статья 2.14. Договор с умышленно открытыми условиями**

1. Если стороны намерены заключить договор, обстоятельство, что они умышленно оставили какое-то условие для согласования в ходе будущих переговоров или подлежащим определению третьим лицом, не является препятствием для возникновения договора.

2. Существование договора не затрагивается тем, что впоследствии:

(а) стороны не достигли согласия по такому условию; или

(b) третье лицо не определило это условие, если имеется иное средство сделать это условие определенным, которое является разумным при существующих обстоятельствах, принимая во внимание намерения сторон.

#### **Статья 2.15. Недобросовестные переговоры**

1. Сторона свободна проводить переговоры и не несет ответственности за недостижение согласия.

2. Однако сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, является ответственной за потери, причиненные другой стороне.

3. Недобросовестным, в частности, является вступление стороной в переговоры или их продолжение при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной.

#### **Статья 2.16. Обязанность конфиденциальности**

Если информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной в процессе переговоров, другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать ее ненадлежащим образом для собственных целей, независимо от того, заключен ли впоследствии договор. В надлежащих случаях средства правовой защиты при нарушении этой обязанности могут включать компенсацию, основанную на выгоде, полученной другой стороной.

#### **Статья 2.17. Оговорки о поглощении**

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что договор полностью охватывает условия, согласованные сторонами, не может быть оспорен или дополнен представлением предшествующих заявлений или соглашений. Однако такие заявления или соглашения могут быть использованы для толкования письменного договора.

#### **Статья 2.18. Оговорки об изменении в письменной форме**

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что любое согласованное изменение договора или его прекращение должно осуществляться в письменной форме, не может быть изменен или прекращен иным образом. Однако сторона может своим поведением быть лишена возможности полагаться на эту оговорку в той мере, в которой другая сторона действовала, полагаясь на такое поведение.

#### **Статья 2.19. Договоренность на стандартных условиях**

1. Если одна или обе стороны используют стандартные условия при заключении договора, то применяются общие положения о заключении договора с учетом статей 2.20-2.22.

2. Стандартными условиями являются положения, подготовленные одной стороной предварительно для общего и неоднократного использования и фактически применяемые без переговоров с другой стороной.

#### **Статья 2.20. Неожиданное условие**

1. Условие, включенное в число стандартных и которое имеет такой характер, что другая сторона не могла бы разумно его ожидать, является недействительным, если только это условие не было явно принято этой стороной.

2. При установлении, имеет ли условие такой характер, необходимо принимать во внимание его содержание, формулировку и способ выражения.

**Статья 2.21. Противоречие между стандартными и нестандартными условиями**

В случае противоречия между стандартным условием и условием, не являющимся стандартным, преимущество имеет последнее.

#### **Статья 2.22. Конфликт проформ**

Если обе стороны используют стандартные условия и достигают соглашения вне рамок этих стандартных условий, договор считается заключенным на основе согласованных условий и тех стандартных условий, которые являются совпадающими по существу, кроме случая, когда сторона предварительно ясно указывает, что она не намерена быть связанной таким договором, либо впоследствии без неоправданной задержки информирует об этом другую сторону.

### **Глава 3. Действительность**

#### **Статья 3.1. Незатрагиваемые вопросы**

Настоящие Принципы не затрагивают вопросы недействительности, возникающей из:

а) отсутствия правоспособности;

- b) отсутствия полномочий;
- c) несоответствия нормам морали или противоправности.

### **Статья 3.2.** Действительность простого соглашения

Договор заключается, изменяется или прекращается в силу самого соглашения сторон без каких-либо дополнительных требований.

### **Статья 3.3.** Первоначальная невозможность исполнения

1. Сам по себе факт, что в момент заключения договора исполнение принятого обязательства было невозможным, не влияет на действительность договора.

2. Сам по себе факт, что в момент заключения договора сторона не была уполномочена распоряжаться имуществом, к которому относится договор, не влияет на действительность договора.

### **Статья 3.4.** Понятие заблуждения

Заблуждением является ошибочное предположение, относящееся к фактам или правовым нормам, существующим в момент заключения договора.

### **Статья 3.5.** Значительное заблуждение

1. Сторона может отказаться от договора в силу заблуждения, если в момент заключения договора заблуждение было настолько значительным, что разумное лицо в аналогичной ситуации, что и заблуждавшаяся сторона, заключило бы договор на существенно иных условиях или не заключило бы его вообще, если бы было известно истинное положение вещей, и:

a) другая сторона также заблуждалась либо вызвала заблуждение, либо знала или должна была знать о заблуждении, и оставление заблуждающейся стороны в таком состоянии противоречило бы разумным коммерческим стандартам честной деловой практики; или

b) другая сторона не действовала в момент отказа от договора, основываясь на договоре.

2. Сторона, однако, не может отказаться от договора, если:

a) заблуждение возникло в результате ее грубой небрежности; или

b) заблуждение относится к вопросу, в отношении которого заблуждающейся стороной был принят риск заблуждения, или, с учетом конкретных обстоятельств, риск должен быть возложен на нее.

### **Статья 3.6. Ошибка в выражении или при передаче**

Ошибка, произошедшая в выражении или при передаче заявления относится к заблуждению лица, от которого исходит заявление.

### **Статья 3.7. Правовые средства защиты в связи с неисполнением**

Сторона не вправе отказаться от договора на основании заблуждения, если обстоятельства, на которые она полагается, допускают или могли бы допускать правовую защиту в связи с неисполнением.

### **Статья 3.8. Обман**

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен в результате обманных заявлений другой стороны, включая язык выражения или образ действия, или в результате недобросовестного сокрытия фактов, которые в соответствии с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики должны были быть сообщены этой стороной.

### **Статья 3.9. Угрозы**

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен ею в результате последовавшей от другой стороны неоправданной угрозы, которая с учетом конкретных обстоятельств является настолько реальной и серьезной, что не оставляет другой стороне разумной альтернативы. В частности, угроза является неоправданной, если угрожаемое действие или бездействие является само по себе неправомерным, или неправомерным является использование его в качестве средства для заключения договора.

### **Статья 3.10. Существенное неравновесие**

1. Сторона может отказаться от договора или от отдельного его условия, если в момент заключения договор или какое-либо его условие неоправданно создавало чрезмерное преимущество для другой стороны. Помимо прочего во внимание должно быть принято:

а) факт недобросовестного использования одной стороной зависимости от нее другой стороны, экономической слабости последней или чрезвычайных нужд, или ее непредусмотрительности, неинформированности, неопытности или отсутствия навыков вести переговоры, а также

б) характер и цель договора.

2. По просьбе стороны, имеющей право на отказ от договора, суд вправе изменить договор или его условие с тем, чтобы привести его в соответствие с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики.

3. Суд может изменить договор или его условие по просьбе стороны, получившей уведомление об отказе от договора, при условии, что эта сторона проинформирует другую сторону о своей просьбе сразу же после получения такого уведомления и до того, как другая сторона совершила какие-либо действия, основываясь на нем. Положение **ст. 3.13 (п. 2)** применяется соответственно.

### **Статья 3.11. Третьи лица**

1. Если обман, угроза, существенное неравновесие или заблуждение стороны вызываются третьим лицом, за которое отвечает другая сторона, или это третье лицо знает об этом или должно было знать, от договора можно отказаться на тех же условиях, как если бы соответствующее поведение или информация принадлежали самой стороне.

2. Если обман, угроза, существенное неравновесие вызываются третьим лицом, за которое другая сторона не отвечает, от договора можно отказаться, если эта сторона знала или должна была знать об обмане, угрозах или существенном неравновесии или при отказе от договора она не совершала действий, основываясь на договоре.

### **Статья 3.12. Подтверждение**

Если сторона, которая вправе отказаться от договора, прямо или в подразумеваемом виде подтверждает договор после того, как начал течь период времени для уведомления об отказе от договора, отказ от договора не допускается.

### **Статья 3.13. Утрата права на отказ от договора**

1. Если сторона имеет право на отказ от договора в связи с заблуждением, однако другая сторона заявляет о своей готовности исполнить договор или в действительности исполняет его таким образом, как это понималось стороной, имеющей право на отказ от договора, договор считается заключенным как это понималось этой стороной. Другая сторона должна сделать такое заявление или осуществить такое исполнение сразу после того, как она была проинформирована о том, как стороной, имеющей право на отказ от договора, понимался этот договор, и до того, как эта сторона совершила какие-либо действия, основываясь на уведомлении об отказе от договора.

2. После такого заявления или исполнения право на отказ от договора утрачивается, и никакое последующее уведомление об отказе от договора недействительно.

### **Статья 3.14. Уведомление об отказе от договора**

Право стороны на отказ от договора реализуется путем уведомления другой стороны.

### **Статья 3.15. Ограничения по срокам**

1. Уведомление об отказе от договора должно быть дано в течение разумного срока, с учетом обстоятельств, после того, как отказывающаяся сторона узнала или не могла не узнать о соответствующих фактах и получила возможность действовать по своему усмотрению.

2. Если сторона может отказаться от отдельного условия договора в соответствии со **ст. 3.10**, срок для уведомления об отказе от договора начинает течь с момента, когда это условие выдвинуто другой стороной.

### **Статья 3.16. Частичный отказ**

Если основание отказа затрагивает только отдельные условия договора, последствия отказа ограничиваются этими условиями, если только, принимая во внимание обстоятельства, не представляется неразумным сохранить в силе остальную часть договора.

### **Статья 3.17. Обратная сила отказа**

1. Отказ имеет обратную силу.

2. При отказе от договора любая сторона вправе требовать возврата всего, что она предоставила в соответствии с договором или его частью, от которой она отказалась, при условии, что она одновременно возвращает все, что она получила по договору или его части, от которой она отказалась, или, если невозможен возврат в натуре, сторона компенсирует все, что она получила.

### **Статья 3.18. Убытки**

Независимо от того, имел ли место отказ от договора, сторона, которая знала или должна была знать об основаниях отказа, является ответственной за убытки, возмещение которых должно поставить другую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы она не заключила договор.

### **Статья 3.19. Императивность положений**

Положения настоящей Главы являются императивными, кроме тех, которые относятся к простому соглашению, начальной невозможности или заблуждению.

### **Статья 3.20. Односторонние заявления**

Положения настоящей главы применяются соответственно к любому сообщению намерения, адресованному одной стороной другой.

## **Глава 4. Толкование**

### **Статья 4.1. Намерение сторон**

1. Договор должен толковаться в соответствии с общим намерением сторон.

2. Если такое намерение не может быть выявлено, договор должен толковаться в соответствии со значением, которое аналогичные сторонам разумные лица придавали бы договору в таких же обстоятельствах.

### **Статья 4.2. Толкование заявлений и иных действий**

1. Заявления и иные действия стороны должны толковаться в соответствии с ее намерениями, если другая сторона знала или не могла не знать об этих намерениях.

2. Если предыдущий пункт не подлежит применению, заявления или иные действия должны толковаться в соответствии со знанием, которое аналогичное другой стороне разумное лицо придавало бы им в таких же обстоятельствах.

#### **Статья 4.3.** Принимаемые во внимание обстоятельства

При применении статей 4.1 и 4.2 во внимание должны быть приняты все обстоятельства, включая:

- a) предварительные переговоры между сторонами;
- b) практику, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;
- c) поведение сторон после заключения договора;
- d) характер и цель договора;
- e) общепринятое в соответствующей области предпринимательской деятельности значение условий и выражений;
- f) обычаи.

#### **Статья 4.4.** Общие ссылки на договор или заявления

Условия и выражения должны толковаться в свете всего договора или заявления, где они появляются.

#### **Статья 4.5.** Систематическое толкование

Условия договора должны толковаться таким образом, чтобы всем им было придано значение, а не лишать силы какие-либо из них.

#### **Статья 4.6.** Правило "contra proferentem"

Если условия договора, выдвинутые одной стороной, являются неясными, то предпочтение отдается толкованию, которое противоположно интересам этой стороны.

#### **Статья 4.7.** Лингвистические расхождения

Если договор составлен на двух или более языках и каждый из его текстов имеет одинаковую силу, то в случае расхождения между текстами, предпочтение отдается толкованию в соответствии с вариантом текста договора, который был составлен первоначально.

#### **Статья 4.8.** Восполнение опущенного условия

1. Если стороны договора не согласовали условия, являющегося важным для определения их прав и обязанностей, то договор восполняется условием, представляющимся соответствующим при данных обстоятельствах.

2. При определении, какое условие является соответствующим, должны быть, помимо прочих факторов, приняты во внимание:

- a) намерение сторон;
- b) характер и цель договора;
- c) добросовестность и честная деловая практика;
- d) разумность.

## **Глава 5. Содержание**

### **Статья 5.1. Прямые и подразумеваемые обязательства**

Договорные обязательства могут быть прямыми или подразумеваемыми.

### **Статья 5.2. Подразумеваемые обязательства**

Подразумеваемые обязательства вытекают из:

- a) характера и цели договора;
- b) практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;
- c) добросовестности и честной деловой практики;
- d) разумности.

### **Статья 5.3. Сотрудничество между сторонами**

Каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны.

**Статья 5.4. Обязанность достичь определенного результата.** Обязанность проявлять максимальные усилия

1. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность достичь определенного результата, эта сторона обязана достичь этого результата.

2. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий, эта сторона обязана предпринимать усилия, которые

предпринимало бы аналогичное ей разумное лицо в таких же обстоятельствах.

#### **Статья 5.5. Определение содержания имеющейся обязанности**

При определении меры, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий или обязанность достичь определенного результата, во внимание должны быть приняты, помимо прочих факторов:

- a) способ, которым выражено обязательство в договоре;
- b) договорная цена и другие условия договора;
- c) степень риска, присутствующего обычно при достижении определенного результата;
- d) способность другой стороны влиять на исполнение обязательства.

#### **Статья 5.6. Определение качества исполнения**

Если качество исполнения не установлено договором или не может быть определено на основе договора, сторона обязана осуществить исполнение, имеющее разумное качество и которое не ниже среднего уровня, учитывая конкретные обстоятельства.

#### **Статья 5.7. Определение цены**

1. Если в договоре не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевают ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такое исполнение в сравнимых обстоятельствах в соответствующей области предпринимательской деятельности, или, если такая цена отсутствует, то ссылка на разумную цену.

2. Если цена должна быть определена одной стороной и такое определение оказывается явно неразумным, то несмотря на любое условие договора об обратном, цена должна быть заменена разумной ценой.

3. Если цена должна быть установлена третьим лицом и это лицо не может или не желает этого сделать, ценой договора должна быть разумная цена.

4. Если цена должна быть установлена путем ссылки на факторы, которые не существуют или прекратили свое существование или не могут быть установлены, вместо них должны рассматриваться факторы, являющиеся наиболее близким эквивалентом.

#### **Статья 5.8. Договор на неопределенный срок**

Договор на неопределенный срок может быть прекращен любой стороной путем уведомления, сделанного предварительно в разумный срок.

### **Глава 6. Исполнение**

#### **Раздел 1. Общие положения об исполнении**

##### **Статья 6.1.1. Срок исполнения**

Стороны обязаны исполнить свое обязательство:

а) если срок установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в этот срок;

б) если период времени установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в любой срок в рамках этого периода времени, если только обстоятельства не указывают на то, что другая сторона вправе выбрать срок исполнения;

с) в любом другом случае, в течение разумного срока после заключения договора.

##### **Статья 6.1.2. Одноразовое исполнение или исполнение по частям**

В случаях, предусмотренных пунктами б) и с) статьи 6.1.1, стороны должны сразу полностью исполнить свои обязательства, если исполнение может быть осуществлено таким образом и обстоятельства не указывают на иное.

##### **Статья 6.1.3. Частичное исполнение**

1. Кредитор может отказаться от предложения исполнить обязательство по частям при наступлении срока, когда должно быть произведено исполнение, независимо от того, сопровождается ли такое предложение заверением в отношении остающейся части исполнения, если только кредитор не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Дополнительные расходы, причиненные кредитору частичным исполнением, возлагаются без ущерба для любых иных средств правовой защиты на должника.

#### **Статья 6.1.4. Порядок исполнения**

1. В той степени, в которой стороны могут осуществить исполнение одновременно, они обязаны осуществить его одновременно, если обстоятельства не указывают на иное.

2. В той степени, в которой для исполнения лишь одной стороной требуется период времени, эта сторона обязана осуществить свое исполнение первой, если обстоятельства не указывают на иное.

#### **Статья 6.1.5. Досрочное исполнение**

1. Кредитор может отказаться от досрочного исполнения, кроме случаев, когда он не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Принятие стороной досрочного исполнения не влияет на срок исполнения ее обязательств, если этот срок был установлен вне зависимости от исполнения обязательств другой стороной.

3. Дополнительные расходы, причиненные кредитору досрочным исполнением, возлагаются на должника без ущерба для любых иных средств правовой защиты.

#### **Статья 6.1.6. Место исполнения**

1. Если место исполнения не установлено в договоре или не может быть определено исходя из договора, сторона должна исполнить:

а) денежное обязательство - в месте, где находится коммерческое предприятие кредитора;

б) любое иное обязательство - в месте, где находится ее коммерческое предприятие.

2. Сторона должна нести бремя увеличения связанных с исполнением расходов, которое является результатом изменения места нахождения ее коммерческого предприятия, если изменение происходит после заключения договора.

### **Статья 6.1.7.** Платеж чеком или другим документом

1. Платеж может быть осуществлен в любой форме, используемой в ходе обычной деловой практики в месте платежа.

2. Однако кредитор, который либо в силу предыдущего пункта, либо добровольно принимает чек, либо другой платежный ордер или обязательство заплатить, предполагается сделавшим это только под условием, что по нему будет совершен платеж.

### **Статья 6.1.8.** Платеж путем денежного перевода

1. Если только кредитор не указал конкретный счет, платеж может быть осуществлен путем денежного перевода в любое финансовое учреждение, относительно которого кредитор дал знать, что имеет там счет.

2. При платеже путем денежного перевода обязательство должника считается выполненным, когда состоялся перевод в финансовое учреждение кредитора.

### **Статья 6.1.9.** Валюта платежа

1. Если денежное обязательство выражено в иной валюте, чем валюта места платежа, оно может быть исполнено должником в валюте места платежа, кроме случаев, когда:

а) эта валюта не является свободно конвертируемой; или

б) стороны договорились, что платеж должен быть осуществлен в валюте, в которой выражено денежное обязательство.

2. Если для должника невозможно исполнить денежное обязательство в валюте, в которой выражено денежное обязательство, кредитор может потребовать осуществить платеж в валюте места платежа даже в случае, предусмотренном в пункте 1 б).

3. Платеж в валюте места платежа должен быть совершен в соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим в этом месте при наступлении срока платежа.

4. Однако, если должник не совершил платеж в срок, когда платеж должен быть совершен, кредитор может потребовать совершить платеж в

соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим либо в момент наступления срока платежа, либо в момент фактического платежа.

#### **Статья 6.1.10. Неопределенность валюты**

Если денежное обязательство не выражено в какой-либо конкретной валюте, платеж должен быть совершен в валюте места, где должен быть совершен платеж.

#### **Статья 6.1.11. Стоимость исполнения**

Каждая сторона должна нести расходы по исполнению своих обязательств.

#### **Статья 6.1.12. Очередность распределения платежей**

1. Должник, имеющий несколько денежных обязательств в отношении одного кредитора, может в момент совершения платежа указать долг, который он намерен погасить. Однако платеж погашает сначала любые расходы, затем подлежащие уплате проценты годовых и в заключение основную сумму долга.

2. Если должник не дает таких указаний, кредитор в течение разумного срока после платежа может заявить должнику об обязательстве, к которому он относит платежи, при условии, что срок по обязательству уже наступил и оно бесспорно.

3. В отсутствие очередности платежей, предусмотренной в пунктах 1 и 2, платеж относится к тому обязательству, которое удовлетворяет одному из следующих критериев в указанном порядке:

- a) обязательство, срок исполнения которого наступил или наступит первым;
- b) обязательство, по которому кредитор имеет наименьшее обеспечение исполнения;
- c) обязательство, которое наиболее обременительно для кредитора;
- d) обязательство, которое возникло первым.

Если ни один из этих критериев не применяется, платеж распределяется пропорционально всем обязательствам.

### **Статья 6.1.13. Очередность исполнения неденежных обязательств**

Статья 6.1.12 применяется с учетом необходимой адаптации к определению очередности неденежных обязательств.

### **Статья 6.1.14. Обращение за государственным разрешением**

Если законодательство какого-либо государства требует государственного разрешения, влияющего на действительность договора или его исполнение, и если ни это законодательство, ни обстоятельства не указывают на иное, то:

а) если только одна сторона имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве, эта сторона должна предпринять все меры, необходимые для получения разрешения;

б) в любом другом случае сторона, чье исполнение требует разрешения, должна предпринять необходимые меры.

### **Статья 6.1.15. Процедура обращения за разрешением**

1. Сторона, которая должна предпринять меры, необходимые для получения разрешения, должна это сделать без неоправданной задержки и должна нести все связанные с этим расходы.

2. Эта сторона должна в соответствующем случае уведомить другую сторону о выдаче или отказе в выдаче разрешения без неоправданной задержки.

### **Статья 6.1.16. Невыдача и отсутствие отказа в выдаче разрешения**

1. Если, несмотря на то, что соответствующей стороной предприняты все необходимые меры, разрешение не было получено и одновременно не было отказано в его выдаче в течение согласованного срока, или, если такой срок не был согласован, то в течение разумного срока после заключения договора любая сторона вправе прекратить действие договора.

2. Если разрешение затрагивает только некоторые условия договора, пункт 1 не применяется, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора, даже если было отказано в разрешении.

### **Статья 6.1.17. Отказ в выдаче разрешения**

1. Отказ в выдаче разрешения, затрагивающий действительность договора, делает этот договор ничтожным. Если отказ затрагивает действительность только некоторых условий, то только эти условия становятся недействительными, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора.

2. Если отказ в выдаче разрешения делает исполнение договора невозможным полностью или частично, то подлежат применению нормы о неисполнении.

## **Раздел 2. Затруднения**

### **Статья 6.2.1. Соблюдение договорных обязательств**

Если исполнение договора становится более обременительным для одной из сторон, эта сторона тем не менее обязана выполнить свои обязательства с соблюдением последующих положений о затруднениях.

### **Статья 6.2.2. Определение затруднений**

Затруднениями считается случай, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств в силу либо возрастания для стороны стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения, и, кроме того,

а) события возникают или становятся известны потерпевшей стороне после заключения договора;

б) события не могли быть разумно учтены потерпевшей стороной при заключении договора;

с) события находятся вне контроля потерпевшей стороны; и

д) риск возникновения этих событий не был принят на себя потерпевшей стороной.

### **Статья 6.2.3. Последствия затруднений**

1. В случае затруднений потерпевшая сторона имеет право обратиться с просьбой пересмотреть договорные обязательства. Просьба должна быть сделана без неоправданной задержки и должна содержать обоснование.

2. Просьба о пересмотре не дает сама по себе потерпевшей стороне право приостановить исполнение.

3. При недостижении соглашения в разумный срок любая сторона может обратиться в суд.

4. Если суд установит наличие затруднений, он может, если найдет это разумным:

а) прекратить договор с определенной даты и на определенных условиях, или

б) изменить договор с целью восстановления равновесия.

## **Глава 7. Неисполнение**

### **Раздел 1. Общие положения**

#### **Статья 7.1.1. Определение неисполнения**

Неисполнением считается невыполнение стороной любого из своих обязательств по договору, включая ненадлежащее исполнение и просрочку исполнения.

#### **Статья 7.1.2. Вмешательство другой стороны**

Сторона не может полагаться на неисполнение, допущенное другой стороной, в той мере, в какой такое неисполнение было вызвано действием или упущением первой стороны или иным событием, в отношении которого первая сторона несет риск.

#### **Статья 7.1.3. Приостановление исполнения**

1. Если стороны должны исполнить свои обязательства одновременно, любая из них может приостановить исполнение до тех пор, пока другая сторона не предложит свое исполнение.

2. Если стороны должны исполнить свои обязательства последовательно, сторона, которая должна исполнить позже, может приостановить свое исполнение до тех пор, пока другая сторона не произведет исполнение.

#### **Статья 7.1.4. Исправление**

1. Неисполнившая сторона может за свой счет исправить любое неисполнение, при условии, что:

а) она без неоправданной задержки уведомит о предлагаемом способе и времени исправления;

б) исправление соответствует данным обстоятельствам;

в) потерпевшая сторона не имеет законного интереса отказаться от исправления;

а также

д) исправление осуществляется незамедлительно.

2. Право на исправление не затрагивается уведомлением о прекращении договора.

3. При получении надлежащего уведомления об исправлении потерпевшая сторона не может осуществить свои права, которые не совместимы с исполнением обязательств неисполнившей стороны, до истечения срока на исправление.

4. Потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих обязательств в ожидании исправления.

5. Несмотря на исправление, потерпевшая сторона сохраняет право требовать возмещение убытков за просрочку, а также за любой ущерб, причиненный или не предотвращенный в результате исправления.

#### **Статья 7.1.5. Дополнительный срок для исполнения**

1. В случае, когда имеет место неисполнение, потерпевшая сторона может путем уведомления другой стороны предоставить дополнительный срок для исполнения.

2. В течение дополнительного срока потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих взаимных обязательств и потребовать возмещения убытков, однако она не может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты. Если она получает уведомление от другой стороны о том, что последняя не предоставит исполнение в этот срок, либо, если по истечении этого срока, надлежащее исполнение не имело места, потерпевшая сторона может прибегнуть к любому средству правовой защиты, которое предоставлено ей в соответствии с настоящей Главой.

3. Если при не имеющей существенного значения просрочке исполнения потерпевшая сторона уведомила о предоставлении дополнительного срока разумной продолжительности, она может прекратить договор по истечении этого срока. Если предоставленный дополнительный срок не имеет разумной продолжительности, то он продлевает до разумной продолжительности. Потерпевшая сторона может указать в своем уведомлении, что договор будет автоматически прекращен, если другая сторона не произведет исполнения в течение предоставленного периода времени.

4. Пункт 3 не применяется, если неисполненное обязательство представляет незначительную часть договорных обязательств неисполнившей стороны.

#### **Статья 7.1.6. Исключительные оговорки**

Оговорка, которая ограничивает или исключает ответственность одной стороны за неисполнение или допускает, чтобы одна сторона произвела исполнение, существенно отличающееся от того, что другая сторона разумно ожидала, не может быть использована, если ее использование привело бы к явной несправедливости, принимая во внимание цель договора.

#### **Статья 7.1.7. Непреодолимая сила (форс-мажор)**

1. Сторона освобождается от ответственности за неисполнение, если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора.

3. Неисполнившая сторона должна уведомить другую сторону о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство. Если уведомление не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как неисполнившая сторона узнала или должна

была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, ставшие результатом неполучения уведомления.

4. Положения настоящей статьи не лишают сторону возможности воспользоваться правом прекратить договор или приостановить исполнение, либо просить уплаты процентов годовых.

## **Раздел 2. Право на исполнение**

### **Статья 7.2.1. Исполнение денежного обязательства**

Если сторона, обязанная уплатить деньги, не совершает этого, другая сторона может потребовать произвести платеж.

### **Статья 7.2.2. Исполнение неденежного обязательства**

Если сторона, обязательство которой состоит не в уплате денег, не исполняет его, другая сторона может потребовать исполнения, кроме случаев, когда

- a) исполнение невозможно юридически или фактически;
- b) исполнение или, в соответствующих случаях, принудительное исполнение является неразумно обременительным или дорогостоящим;
- c) сторона, имеющая право на исполнение, может разумно получить исполнение из другого источника;
- d) исполнение носит исключительно личный характер; или
- e) сторона, имеющая право на исполнение, не требует его в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о неисполнении.

### **Статья 7.2.3. Исправление или замена ненадлежащего исполнения**

Право на исполнение включает в соответствующих случаях право требовать устранения недостатков, замены или иного исправления неисполнения. Положения ст. 7.2.1 и 7.2.2 применяются соответственно.

### **Статья 7.2.4. Судебный штраф**

1. Если суд обязывает сторону произвести исполнение, он может также предписать ей уплатить штраф, если она не исполнит его решение.

2. Штраф должен быть уплачен потерпевшей стороне, если только императивные нормы права страны, где находится суд, не устанавливают

иного. Уплата штрафа потерпевшей стороне не исключает каких-либо требований об убытках.

#### **Статья 7.2.5. Изменение средств правовой защиты**

1. Потерпевшая сторона, потребовавшая исполнения неденежного обязательства и не получившая исполнение в установленный срок, или в ином случае в разумный срок, может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты.

2. Если решение суда об исполнении неденежного обязательства не может быть принудительно исполнено, потерпевшая сторона может использовать любое другое средство правовой защиты.

### **Раздел 3. Прекращение**

#### **Статья 7.3.1. Право на прекращение договора**

1. Сторона может прекратить договор, если неисполнение договорного обязательства другой стороной является существенным.

2. При определении, является ли неисполнение обязательства существенным, во внимание должно быть, в частности, принято:

a) существенно ли неисполнение лишает потерпевшую сторону того, что она имела право ожидать в соответствии с договором, кроме случаев, когда другая сторона не предвидела и не могла разумно предвидеть такой результат;

b) имеет ли принципиальный характер с точки зрения договора строгое соблюдение неисполненного обязательства;

c) является ли неисполнение умышленным или совершено по грубой небрежности;

d) дает ли неисполнение потерпевшей стороне основание верить, что она не может полагаться на будущее исполнение другой стороны;

e) понесет ли неисполнившая сторона несоразмерные потери в результате подготовки или осуществления исполнения, если договор будет прекращен.

3. В случае просрочки потерпевшая сторона может также прекратить договор, если другая сторона не исполнит договор до истечения предоставленного в соответствии со ст. **7.1.5** срока.

#### **Статья 7.3.2. Уведомление о прекращении**

1. Право стороны прекратить договор осуществляется путем уведомления другой стороны.

2. Если исполнение было предложено с опозданием или оно иным образом не соответствует договору, потерпевшая сторона теряет свое право прекратить договор, если только она не дает уведомления другой стороне в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о предложенном исполнении или ненадлежащем исполнении.

#### **Статья 7.3.3. Предвидимое неисполнение**

Если до наступления срока исполнения одной стороной становится очевидным, что будет иметь место существенное неисполнение этой стороной, другая сторона может прекратить договор.

#### **Статья 7.3.4. Соответствующее заверение о надлежащем исполнении**

Сторона, которая разумно полагает, что другой стороной будет допущено существенное неисполнение, может потребовать соответствующего заверения о надлежащем исполнении и одновременно приостановить свое исполнение. Если такое заверение не будет предоставлено в разумный срок, потребовавшая такое заверение сторона может прекратить договор.

#### **Статья 7.3.5. Общие последствия прекращения**

1. Прекращение договора освобождает обе стороны от обязательств осуществить и получить будущее исполнение.

2. Прекращение договора не лишает права требовать возмещения убытков за неисполнение.

3. Прекращение не затрагивает каких-либо положений договора об урегулировании споров или любых иных условий договора, которые должны действовать даже после его прекращения.

#### **Статья 7.3.6. Возврат полученного (реституция)**

1. При прекращении договора каждая сторона может требовать возврата всего, что она поставила, при условии, что эта сторона одновременно возвращает все, что она получила. Если возврат не возможен в натуре или это неприемлемо, соответствующее возмещение должно быть произведено в денежной форме, когда это является разумным.

2. Однако если исполнение договора носит дящийся характер и он является делимым, возврат полученного может быть потребован только за время после того, как прекращение вступило в силу.

#### **Раздел 4. Убытки**

##### **Статья 7.4.1. Право на возмещение убытков**

Любое неисполнение дает потерпевшей стороне право на возмещение убытков либо исключительно, либо в сочетании с любыми другими средствами правовой защиты, кроме случаев, когда в соответствии с настоящими Принципами ответственность за неисполнение не наступает.

##### **Статья 7.4.2. Полная компенсация**

1. Потерпевшая сторона имеет право на полную компенсацию ущерба, возникшего в результате неисполнения. Такой ущерб включает любые понесенные стороной потери и всякую выгоду, которой она лишилась, с учетом любой выгоды потерпевшей стороны, полученной ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба.

2. Возмещаемый ущерб может иметь нематериальный характер и включать, например, вред здоровью или моральный ущерб.

##### **Статья 7.4.3. Достоверность ущерба**

1. Компенсации подлежит только ущерб, включая будущий ущерб, который установлен с разумной степенью достоверности.

2. Компенсации может подлежать утрата благоприятной возможности, пропорционально вероятности ее возникновения.

3. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение их размера осуществляется по усмотрению суда.

##### **Статья 7.4.4. Предвидимость ущерба**

Неисполнившая сторона отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие ее неисполнения.

**Статья 7.4.5.** Доказательство ущерба в случае заменяющей сделки

Если потерпевшая сторона прекратила договор и совершила заменяющую сделку в разумный срок и разумным способом, она может получить разницу между договорной ценой и ценой заменяющей сделки, а также возмещение любого последующего ущерба.

**Статья 7.4.6.** Доказательство ущерба на основе текущей цены

1. Если потерпевшая сторона прекратила договор и не совершила заменяющую сделку, однако в отношении предусмотренного договором исполнения имеется текущая цена, сторона может получить разницу между договорной ценой и текущей ценой, существующей на момент прекращения договора, а также возмещение любого последующего ущерба.

2. Текущей ценой является цена, взимаемая обычно за поставленные товары или оказанные услуги в сравнимых обстоятельствах в месте, где должен быть исполнен договор, либо, если в этом месте отсутствует текущая цена, то таковой является текущая цена в таком ином месте, которое представляется разумным для справочной информации.

**Статья 7.4.7.** Ущерб, причиненный частично потерпевшей стороной

Если ущерб причинен частично в результате действия или упущения потерпевшей стороны или другого события, в отношении которого она несет риск, размер возмещаемых убытков должен быть уменьшен в той мере, в которой эти факторы способствовали возникновению ущерба с учетом поведения каждой из сторон.

**Статья 7.4.8.** Уменьшение ущерба

1. Неисполнившая сторона не отвечает за ущерб, понесенный потерпевшей стороной, в той мере, в которой ущерб мог быть уменьшен в результате разумных шагов потерпевшей стороны.

2. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение любых расходов, разумно понесенных ею при попытках снизить ущерб.

#### **Статья 7.4.9. Проценты годовых при неплатеже**

1. Если сторона не уплачивает денежную сумму, при наступлении срока платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента уплаты, независимо от того, освобождается ли сторона от ответственности за неплатеж.

2. Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо, если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа. При отсутствии такой ставки в любом из этих мест в качестве ставки процентов годовых должна применяться соответствующая ставка, установленная законом государства валюты платежа.

3. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение дополнительных убытков, если неплатеж причинил ей больший ущерб.

#### **Статья 7.4.10. Проценты годовых на сумму убытков**

Если не согласовано иного, проценты годовых на сумму убытков, выплачиваемых за неисполнение неденежного обязательства, начисляются с момента, когда произошло неисполнение.

#### **Статья 7.4.11. Способ денежного взыскания**

1. Убытки должны быть выплачены единовременно в полной сумме. Однако они могут быть выплачены по частям, если характер ущерба делает это приемлемым.

2. Убытки, выплачиваемые по частям, могут быть индексированы.

#### **Статья 7.4.12. Валюта исчисления убытков**

Убытки должны быть исчислены либо в валюте, в которой было выражено денежное обязательство, либо в валюте, в которой был понесен ущерб, в зависимости от того, что более соответствует обстоятельствам.

#### **Статья 7.4.13. Согласованный платеж при неисполнении**

1. Если договор предусматривает, что неисполнившая сторона должна уплатить установленную сумму потерпевшей стороне за допущенное нарушение, потерпевшая сторона имеет право получить эту сумму, независимо от размера действительно понесенного ею ущерба.

2. Однако независимо от какого-либо соглашения об ином, установленная сумма может быть снижена до разумных пределов, если она чрезмерно велика с учетом возникшего от неисполнения ущерба и других обстоятельств.

**Конвенция УНИДРУА  
о международном финансовом лизинге  
(Оттава, 28 мая 1988 г.)**

**Глава I - Сфера применения и общие положения (ст.ст. 1 - 6)**

**Глава II - Права и обязанности сторон (ст.ст. 7 - 14)**

**Глава III - Заключительные положения (ст.ст. 15 - 25)**

**Преамбула**

Государства - участники настоящей Конвенции,  
признавая важность устранения определенных правовых препятствий в отношении международного финансового лизинга оборудования, одновременно поддерживая справедливое равновесие между интересами различных сторон сделки,

отдавая себе отчет в необходимости сделать международный финансовый лизинг более доступным,

сознавая тот факт, что правовые нормы, регулирующие традиционный договор аренды, нуждаются в адаптации к самостоятельным трехсторонним отношениям, возникающими из сделки финансового лизинга,

признавая поэтому желательность формулирования определенных единообразных норм, относящихся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга,

договорились о нижеследующем:

## **Глава I. Сфера применения и общие положения**

### **Статья 1**

1. Настоящая Конвенция регулирует сделки финансового лизинга, описанные в пункте 2 настоящей статьи, в которых одна сторона (арендодатель):

а) заключает по спецификации другой стороны (арендатора) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и

б) заключает договор (договор лизинга) с арендатором, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей.

2. Сделка финансового лизинга, упомянутая в предыдущем пункте, - это сделка, включающая следующие характеристики:

а) арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждение арендодателя;

б) оборудование приобретается арендодателем в связи с договором лизинга, который, и поставщик осведомлен об этом, заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором; и

в) периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

3. Настоящая Конвенция применяется независимо от того, есть ли у арендатора или приобретает или нет арендатор впоследствии право купить оборудование или продолжить пользоваться им на условиях лизинга в последующий период, и независимо от того, уплачиваются или нет номинальная цена или периодические платежи.

4. Настоящая Конвенция применяется к сделкам финансового лизинга на любое оборудование, за исключением того, которое должно быть использовано, в основном, для личных, семейных или домашних целей арендатора.

## **Статья 2**

В случае одной или более сделок сублизинга одного и того же оборудования настоящая Конвенция применяется в отношении каждой сделки, являющейся сделкой финансового лизинга или иным образом подпадающей под регулирование настоящей Конвенцией, как если бы лицо, у которого первый арендодатель (как это определено в пункте 1 предыдущей статьи) приобрел оборудование, было поставщиком и как если бы договор, в соответствии с которым было таким образом приобретено оборудование, был договором поставки.

## **Статья 3**

1. Настоящая Конвенция применяется, когда коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах и при этом:

а) эти государства, а также государство, в котором поставщик имеет свое коммерческое предприятие, являются Договаривающимися Государствами;

или

б) как договор поставки, так и договор лизинга регулируются правом одного из Договаривающихся Государств.

2. Ссылка в настоящей Конвенции на коммерческое предприятие стороны, если она имеет более чем одно коммерческое предприятие, означает то коммерческое предприятие, которое в наибольшей степени связано с соответствующим договором и его исполнением с учетом известных сторонам обстоятельств или предполагаемых ими в том или иной момент до заключения или при заключении данного договора.

## **Статья 4**

1. Положения настоящей Конвенции не перестанут применяться только из-за того, что оборудование стало принадлежностью земельного участка или было присоединено к земельному участку.

2. Вопрос о том, стало или нет оборудование принадлежностью земельного участка или было присоединено к земельному участку, и возникающие в связи с этим обоюдные правовые последствия для арендодателя и обладателя вещных прав на данный земельный участок регулируются законом государства местонахождения этого земельного участка.

## **Статья 5**

1. Применение настоящей Конвенции может быть исключено только в случае, если каждая из сторон договора поставки и каждая из сторон договора лизинга дает на это согласие.

2. Если применение настоящей Конвенции не исключено в соответствии с предыдущим пунктом, стороны могут в своих взаимных отношениях отступать от тех или иных ее положений или вносить изменения в возможные их последствия, кроме положений, предусмотренных **пунктом 3 статьи 8, подпунктом б) пункта 3 и пунктом 4 статьи 13.**

## **Статья 6**

1. При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее предмет и цели, изложенные в преамбуле, ее международный характер и необходимость содействия достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2. Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

## **Глава II. Права и обязанности сторон**

### **Статья 7**

1. а) Вещные права арендодателя на оборудование имеют силу в отношении доверительного собственника при банкротстве арендатора и кредиторов арендатора, включая кредиторов, получивших обеспечительный или исполнительный документ.

б) Для целей настоящего пункта термин "доверительный собственник при банкротстве" означает лицо, на которое возложено осуществление удовлетворения имущественных требований взыскателей, администратора или любое другое лицо, назначенное для управления имуществом арендатора в интересах кредиторов.

2. Если по применимому праву вещные права арендодателя на оборудование действуют в отношении указанного в предыдущем пункте лица только при соблюдении норм о публичном уведомлении, эти права будут действительными в отношении этого лица лишь при соблюдении таких норм.

3. Для целей предыдущего пункта применимым правом в момент, когда лицо, упомянутое в пункте 1 настоящей статьи, вправе ссылаться на указанные в предыдущем пункте нормы, является право следующего государства:

а) в отношении зарегистрированного судна - государства, в котором судно зарегистрировано на имя его собственника (для целей настоящего подпункта фрахтователь судна без экипажа не рассматривается в качестве собственника);

б) в отношении воздушного судна, зарегистрированного в соответствии с **Конвенцией** о международной гражданской авиации, подписанной в Чикаго 7 декабря 1944 года, - государства, в котором это воздушное судно зарегистрировано;

в) в отношении другого вида оборудования, которое обычно перемещается из одной страны в другую, включая авиационные двигатели, государства, в котором находится основное коммерческое предприятие арендатора; и

г) в отношении любого другого оборудования - государства местонахождения этого оборудования.

4. Положения **пункта 2** настоящей статьи не применяются, если положения любого другого международного договора предписывают признание вещных прав арендодателя на оборудование.

5. Положения настоящей статьи не нарушают преимущественных прав кредиторов в отношении:

а) основанного на договоре или законе права удержания либо права на обеспечение исполнения обязательств оборудованием, за исключением прав, вытекающих из обеспечительного либо исполнительного документа, или

б) любого права на арест, задержание или распоряжение, специально установленного в отношении судов или самолетов в соответствии с применимым правом на основании норм международного частного права.

## **Статья 8**

1. а) Если иное не оговорено в настоящей Конвенции или договоре лизинга, арендодатель освобождается от всякой ответственности перед арендатором в отношении оборудования, кроме случаев, когда арендатору причинены убытки вследствие того, что он полагался на опыт и суждение арендодателя, и вследствие вмешательства последнего в выбор поставщика или спецификаций оборудования.

б) Арендодатель освобождается в своем качестве арендодателя от ответственности в отношении третьих лиц в случае причинения оборудованием вреда их жизни, здоровью или имуществу.

в) Вышеприведенные положения настоящего пункта не распространяются на ответственность арендодателя, выступающего в каком-либо ином качестве, например в качестве собственника.

2. Арендодатель гарантирует, что спокойное владение арендатора не будет нарушено лицом, имеющим преимущественный титул или право или заявляющим о преимущественном титуле или праве и действующим по

уполномочию суда, если только такой титул, право или претензия не являются результатом действия или упущения арендатора.

3. Стороны не могут отступать от положений предыдущего пункта или вносить изменения в их последствия постольку, поскольку преимущественный титул, право или претензия являются результатом умышленного действия, грубой небрежности или упущения арендодателя.

4. Положения пунктов 2 и 3 настоящей статьи не ущемляют другие более широкие гарантийные обязательства арендодателя в отношении спокойного владения, когда это является обязательным в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

## **Статья 9**

1. Арендатор обязан проявлять надлежащую заботу в отношении оборудования, использовать его разумным образом и поддерживать его в состоянии, в котором оно было ему передано, с учетом нормального износа и тех изменений в оборудовании, которые согласованы сторонами.

2. По истечении срока действия договора лизинга арендатор возвращает арендодателю оборудование в состоянии, описанном в предыдущем пункте, если только он не воспользовался правом покупки его или продолжения его лизинга на последующий период.

## **Статья 10**

1. Обязанности поставщика по договору поставки распространяются и в отношении арендатора, как если бы последний являлся стороной такого договора, а оборудование поставлялось непосредственно ему. Однако поставщик не несет ответственности одновременно перед арендодателем и арендатором за один и тот же ущерб.

2. Ничто в настоящей статье не дает арендатору права прекратить действие договора поставки или аннулировать договор поставки без согласия арендодателя.

## **Статья 11**

Права арендатора, которые вытекают из договора поставки, заключенного в соответствии с настоящей Конвенцией, не должны нарушаться путем внесения изменения в любое условие договора поставки, предварительно одобренного арендатором, если только он не дал свое согласие на такое изменение.

## **Статья 12**

1. В случае, если оборудование не поставлено или поставлено с просрочкой, или не соответствует условиям договора поставки:

а) арендатор имеет в отношении арендодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга; и

б) арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение, предложив оборудование, соответствующее договору поставки, как если бы арендатор дал согласие купить оборудование у арендодателя на тех же условиях, что содержатся в договоре поставки.

2. Право, предусмотренное предыдущим пунктом, осуществляется таким же образом и утрачивается при тех же обстоятельствах, которые существовали бы, если бы арендатор дал согласие купить оборудование у арендодателя на тех же условиях, что и в договоре поставки.

3. Арендатор вправе приостановить периодические платежи, подлежащие уплате по договору лизинга, до тех пор, пока арендодатель не исправит своего ненадлежащего исполнения, предложив оборудование, соответствующее договору поставки, или пока арендатор не утратил право на отказ от оборудования.

4. При осуществлении арендатором права расторгнуть договор лизинга он вправе получить обратно любые периодические платежи и другие суммы, выплаченные им авансом, за вычетом разумной стоимости тех выгод, которые арендатор извлек из оборудования.

5. Арендатор не вправе предъявлять арендодателю никаких других претензий за непоставку, просрочку в поставке или поставку не

соответствующего условиям договора оборудования, если только это не явилось результатом действия или упущения арендодателя.

6. Ничто в настоящей статье не затрагивает прав арендатора в отношении поставщика, предусмотренных **статьей 10.**

### **Статья 13**

1. В случае нарушения договора арендатором арендодатель вправе потребовать причитающиеся ему невыплаченные периодические платежи с начислением процентов, а также понесенных убытков.

2. Если нарушение договора арендатором является существенным, то с учетом **пункта 5** настоящей статьи арендодатель вправе также потребовать досрочной выплаты сумм будущих периодических платежей, если это предусмотрено договором лизинга, или может расторгнуть договор лизинга и после такого расторжения:

а) восстановить владение оборудованием; и

б) потребовать возмещения убытков в таких суммах, которые поставили бы арендодателя в положение, в котором он находился бы при выполнении арендатором договора лизинга в соответствии с его условиями.

3. а) Договором лизинга может устанавливаться порядок исчисления убытков, подлежащих возмещению в соответствии с подпунктом б) пункта 2 настоящей статьи.

б) Данное положение подлежит исполнению в отношениях между сторонами, если только его применение не ведет к взысканию убытков, существенно превышающих в размере предусмотренные в подпункте б) пункта 2 настоящей статьи. Стороны не вправе отступать от положений настоящего подпункта или вносить изменения в их последствия.

4. Если арендодатель расторгнул договор лизинга оборудования, то он уже не вправе приводить в исполнение положение этого договора о досрочной выплате будущих периодических платежей. Однако сумма таких периодических платежей может быть учтена при исчислении размера убытков в соответствии с **подпунктом б) пункта 2 и пунктом 3** настоящей

статьи. Стороны не вправе отступать от положений настоящего пункта или вносить изменения в их последствия.

5. Арендодатель не может реализовать свое право на досрочные платежи или расторжение договора в соответствии с **пунктом 2** настоящей статьи, если он специальным уведомлением не предоставил арендатору разумную возможность устранить нарушение им договора, насколько это возможно.

6. Арендодатель не вправе требовать возмещения убытков в той мере, в которой он не принял все разумные меры для их уменьшения.

#### **Статья 14**

1. Арендодатель вправе передать все принадлежащие ему права на оборудование либо права, которыми он наделен по договору лизинга, или часть этих прав, или иным образом распорядиться всеми принадлежащими ему правами на оборудование либо правами, которыми он наделен по договору лизинга, или частью этих прав. Такая передача не освобождает арендодателя от выполнения каких-либо из его обязательств по договору лизинга и не изменяет характер договора лизинга или его правовой режим, установленный настоящей Конвенцией.

2. Арендатор вправе передать право пользования оборудованием или любые другие свои права по договору лизинга только с согласия арендодателя на такую передачу и при соблюдении прав третьих лиц.

### **Глава III. Заключительные положения**

#### **Статья 15**

1. Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Дипломатической конференции для принятия проектов Конвенции УНИДРУА о международном факторинге и о международном финансовом лизинге и остается открытой для подписания всеми государствами в Оттаве до 31 декабря 1990 года.

2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению государствами, которые ее подписали.

3. Настоящая Конвенция открыта для присоединения к ней всех государств, которые ее не подписали, с даты, с которой она открыта для подписания.

4. Ратификация, принятие, утверждение или присоединение выполняются путем сдачи на хранение должным образом оформленного документа депозитарию.

### **Статья 16**

1. Настоящая Конвенция вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение депозитарию третьего документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении.

2. Для любого государства, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение депозитарию третьего документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении, Конвенция вступает в силу в отношении этого государства в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение депозитарию документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении.

### **Статья 17**

Настоящая Конвенция не затрагивает действия любого международного договора, который уже заключен или может быть заключен; в частности, она не затрагивает ответственности любого лица в силу существующих или будущих договоров.

### **Статья 18**

1. Если Договаривающееся Государство имеет две или более территориальных единицы, в которых применяются различные правовые системы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, то оно вправе в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения сделать заявление, что настоящая Конвенция распространяется на все территориальные единицы или только на одну или

несколько из них и может в любой момент заменить это заявление новым заявлением.

2. Эти заявления должны быть сообщены депозитарию с указанием территориальных единиц, на которые распространяется действие Конвенции.

3. Если в силу сделанного в соответствии с настоящей статьей заявления настоящая Конвенция распространяется на одну или более территориальные единицы Договаривающегося Государства, а не на все, и если коммерческое предприятие одной из сторон договора расположено в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции это коммерческое предприятие будет рассматриваться как не расположенное в Договаривающемся Государстве, если только оно не расположено в территориальной единице, на которую распространяется действие Конвенции.

4. Если Договаривающееся Государство не делает заявления в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

## **Статья 19**

1. Два или несколько Договаривающихся Государств, которые применяют одинаковые или близкие друг к другу правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, вправе в любой момент заявить, что Конвенция не применяется, если поставщик, арендодатель или арендатор имеют свои коммерческие предприятия в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2. Договаривающееся Государство, которое применяет одинаковые или близкие друг к другу правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, с одним или несколькими государствами, не являющимися Договаривающимися Государствами, вправе в любой момент заявить, что Конвенция не применяется, если поставщик, арендодатель и арендатор имеют свои коммерческие предприятия в этих государствах.

3. Если государство, в отношении которого было сделано заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договаривающимся Государством, упомянутое заявление с даты, с которой настоящая Конвенция вступит в силу по отношению к этому новому Договаривающемуся Государству, будет иметь силу заявления, сделанного в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, при условии, что новое Договаривающееся Государство присоединится к такому заявлению или сделает взаимное одностороннее заявление.

## **Статья 20**

Договаривающееся Государство может при подписании, ратификации, принятии, утверждении или присоединении заявить, что оно заменит положения пункта 3 статьи 8 положениями своего внутреннего права, если его внутреннее право не разрешает арендодателю исключать свою ответственность за нарушение обязательств умышленно или по небрежности.

## **Статья 21**

1. Заявления, сделанные в соответствии с настоящей Конвенцией при подписании, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.

2. Заявления и подтверждения заявлений должны быть сделаны в письменной форме с официальным уведомлением депозитария.

3. Заявление вступает в силу одновременно со вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получит формальное уведомление уже после подобного вступления Конвенции в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты получения его депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со **статьей 19**, вступают в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты получения последнего заявления депозитарием.

4. Любое государство, сделавшее заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может в любое время отказаться от своего заявления путем официального уведомления, направленного в письменном виде депозитарию. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты получения уведомления депозитарием.

5. Отказ от заявления, сделанного в соответствии со **статьей 19**, делает недействительным в отношении государства, которое его отозвало, со дня вступления в силу такого отказа любое совместное или взаимное одностороннее заявление, сделанное другим государством в соответствии с этой статьей.

## **Статья 22**

Никакие другие оговорки не разрешаются, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

## **Статья 23**

Настоящая Конвенция применяется к сделке финансового лизинга, если и договор лизинга, и договор поставки заключены в день вступления в силу Конвенции или после этой даты в отношении Договаривающихся Государств, упомянутых в **подпункте а) пункта 1 статьи 3**, или Договаривающихся Государств или государств, упомянутых в подпункте б) пункта 1 указанной статьи.

## **Статья 24**

1. Настоящая Конвенция может быть денонсирована любым из Договаривающихся Государств в любое время после даты ее вступления в силу в отношении этого государства.

2. Денонсация осуществляется путем сдачи на хранение соответствующего документа депозитарию.

3. Денонсация начинает действовать с первого дня месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение документа о денонсации депозитарию. Если в документе о денонсации указан более длительный срок вступления в силу денонсации, то денонсация вступает в

силу по истечении такого более длительного срока после сдачи на хранение документа о денонсации депозитарию.

## **Статья 25**

1. Настоящая Конвенция сдается на хранение Правительству Канады.

2. Правительство Канады:

а) информирует все государства, которые подписали настоящую Конвенцию или к ней присоединились, а также Президента Международного института по унификации частного права (УНИДРУА):

i) о каждом новом подписании или сдаче на хранение документа о ратификации, принятии, утверждении или присоединении и о дне, когда это подписание или сдача на хранение имели место;

ii) о любом заявлении, сделанном в соответствии со **статьями 18, 19 и 20**;

iii) об отказе от любого заявления, совершенном в соответствии с **пунктом 4 статьи 21**;

iv) о дате вступления в силу настоящей Конвенции;

v) о сдаче на хранение депозитарию любого документа о денонсации настоящей Конвенции, а также о дате этой сдачи на хранение и о дате вступления в силу этой денонсации;

б) передает заверенные копии настоящей Конвенции всем подписавшим ее государствам, всем присоединившимся к ней государствам и Президенту Международного института по унификации частного права (УНИДРУА).

В удостоверение чего нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими Правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

Совершено в Оттаве двадцать восьмого мая одна тысяча девятьсот восемьдесят восьмого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском и французском языках имеют одинаковую силу.

**Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров**

**(Вена, 11 апреля 1980 г.)**

**(Документ A/CONF.97/18, Annex I)**

**Часть I. Сфера применения и общие положения (ст. 1 - 13)**

**Глава I. Сфера применения (ст. 1 - 6)**

**Глава II. Общие положения (ст. 7 - 13)**

**Часть II. Заключение договора (ст. 14 - 24)**

**Часть III. Купля-продажа товаров (ст. 25 - 88)**

**Глава I. Общие положения (ст. 25 - 29)**

**Глава II. Обязательства продавца (ст. 30 - 52)**

**Раздел I. Поставка товара и передача документов (ст. 31 - 34)**

**Раздел II. Соответствие товара и права третьих**

*лиц*

**Раздел III. Средства правовой защиты в случае (ст. 45 - 52)**

*нарушения договора продавцом*

**Глава III. Обязательства покупателя (ст. 53 - 65)**

**Раздел I. Уплата цены (ст. 54 - 59)**

**Раздел II. Принятие поставки (ст. 60)**

**Раздел III. Средства правовой защиты в случае (ст. 61 - 65)**

*нарушения договора покупателем*

**Глава IV. Переход риска (ст. 66 - 70)**

**Глава V. Положения, общие для обязательств (ст. 71 - 88)**

*продавца и покупателя*

**Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры (ст. 71 - 73)**

*на поставку товаров отдельными партиями*

**Раздел II. Убытки (ст. 74 - 77)**

**Раздел III. Проценты (ст. 78)**

**Раздел IV. Освобождение от ответственности (ст. 79 - 80)**

**Раздел V. Последствия расторжения договора (ст. 81 - 84)**

## **Раздел VI. Сохранение товара (ст. 85 - 88)**

### **Часть IV. Заключительные положения (ст. 89 - 101)**

Государства - участники настоящей Конвенции

принимая во внимание общие цели резолюций, принятых шестой специальной сессией Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, об установлении нового международного экономического порядка,

считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами,

полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли,

согласились о нижеследующем:

#### **Часть I. Сфера применения и общие положения**

##### **Глава I. Сфера применения**

###### **Статья 1**

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

б) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3) Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

## **Статья 2**

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

e) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

f) электроэнергии.

## **Статья 3**

1) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

2) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключается в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

## **Статья 4**

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые

возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

а) действительности самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;

б) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

## **Статья 5**

Настоящая Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

## **Статья 6**

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо, при условии соблюдения **статьи 12**, отступить от любого из ее положений или изменить его действие.

## **Глава II. Общие положения**

### **Статья 7**

1) При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2) Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

### **Статья 8**

1) Для целей настоящей Конвенции заявление и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение.

2) Если предыдущий пункт не применим, то заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах.

3) При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон.

## **Статья 9**

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

## **Статья 10**

Для целей настоящей Конвенции:

а) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

б) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

## **Статья 11**

Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в

отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

## **Статья 12**

Любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании статьи 96 настоящей Конвенции. Стороны не могут отступать от настоящей статьи или изменять ее действие.

## **Статья 13**

Для целей настоящей Конвенции под "письменной формой" понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу.

## **Часть II. Заключение договора**

### **Статья 14**

1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

### **Статья 15**

1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

2) Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

## **Статья 16**

1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

2) Однако оферта не может быть отозвана:

а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или

б) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно.

## **Статья 17**

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

## **Статья 18**

1) Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не являются акцептом.

2) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанное согласие в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

3) Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии, что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

## **Статья 19**

1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только offerent без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты, с изменениями, содержащимися в акцепте.

3) Дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.

## **Статья 20**

1) Течение срока для акцепта, установленного offerentом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного offerentом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.

2) Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока.

Однако, если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу offerenta в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия offerenta приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

## **Статья 21**

1) Запоздавший акцепт тем не менее сохраняет силу акцепта, если offerent без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.

2) Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только offerent без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом.

## **Статья 22**

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено offerentом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

## **Статья 23**

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции.

## **Статья 24**

Для целей части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются "полученным" адресатом, когда оно сообщено ему устно или доставлено любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, - по его постоянному местожительству.

## **Часть III. Купля-продажа товаров**

### **Глава I. Общие положения**

## **Статья 25**

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе

рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.

#### **Статья 26**

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

#### **Статья 27**

Поскольку иное прямо не предусмотрено в **части III** настоящей Конвенции, в случае, если извещение, запрос или иное сообщение дано или сделано стороной в соответствии с **частью III** и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его недоставка по назначению не лишает эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

#### **Статья 28**

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией.

#### **Статья 29**

1) Договор может быть изменен или прекращен путем простого соглашения сторон.

2) Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение договора или его прекращение соглашением сторон осуществлялись в письменной форме, не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для нее возможность ссылаться на указанное положение в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

## **Глава II. Обязательства продавца**

### **Статья 30**

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

### **Раздел I. Поставка товара и передача документов**

#### **Статья 31**

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара, - в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

б) если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

с) в других случаях - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

#### **Статья 32**

1) Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.

2) Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в

место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

3) Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

### **Статья 33**

Продавец должен поставить товар:

а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки, - в эту дату;

б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки, в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; или

с) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора.

### **Статья 34**

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемых по договору.

Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещение убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

## **Раздел II. Соответствие товара и права третьих лиц**

### **Статья 35**

1) Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору.

2) За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:

а) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

б) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

в) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

г) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

3) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов а-г предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

### **Статья 36**

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

### **Статья 37**

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или

количество товара либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов.

Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

### **Статья 38**

1) Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3) Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

*См.: **Обзор** судебной практики Верховной судебной палаты Австрии. Применение ст. 38 Венской конвенции (обязательства по осмотру товара).*

### **Статья 39**

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.

2) В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем не позднее, чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

### **Статья 40**

Продавец не вправе ссылаться на положения статей 38 и 39, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

#### **Статья 41**

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием.

Однако, если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей 42.

#### **Статья 42**

1) Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

а) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или

б) в любом другом случае - по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:

а) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или

б) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

## **Статья 43**

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на положения **статьи 41** или **статьи 42**, если он не дает продавцу извещение, содержащее данные о характере права или притязания третьего лица, в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

2) Продавец не вправе ссылаться на положения предыдущего пункта, если он знал о праве или притязании третьего лица и о характере такого права или притязания.

## **Статья 44**

Несмотря на положения **пункта 1 статьи 39** и **пункта 1 статьи 43**, покупатель может снизить цену в соответствии со **статьей 50** или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.

## **Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом**

### **Статья 45**

1) Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:

a) осуществить права, предусмотренные в **статьях 46-52**;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в **статьях 74 - 77**.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

### **Статья 46**

1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со **статьей 39**, либо в разумный срок после него.

3) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со **статьей 39**, либо в разумный срок после него.

#### **Статья 47**

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора.

Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

#### **Статья 48**

1) При условии соблюдения **статьи 49**, продавец может, даже после установленной для поставки даты, устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумные неудобства или неопределенность в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем. Покупатель, однако,

сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

2) Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполнит эту просьбу в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.

4) Запрос или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

#### **Статья 49**

1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

a) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

b) в случае непоставки, если продавец не поставляет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с **пунктом 1 статьи 47**, или заявляет, что он не осуществит поставку в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случае, когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

a) в отношении просрочки в поставке - в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

b) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки в поставке, - в течение разумного срока:

i) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;

ii) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока; или

iii) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с пунктом 2 статьи 48, или после того, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

### **Статья 50**

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со статьей 37 или статьей 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

### **Статья 51**

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 46 - 50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляют существенное нарушение договора.

### **Статья 52**

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или

отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

### **Глава III. Обязательства покупателя**

#### **Статья 53**

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

#### **Раздел I. Уплата цены**

#### **Статья 54**

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

#### **Статья 55**

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

#### **Статья 56**

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

#### **Статья 57**

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или

б) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов, - в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

### **Статья 58**

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены.

3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

### **Статья 59**

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

## **Раздел II. Принятие поставки**

### **Статья 60**

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

a) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку;  
и

b) в принятии товара.

### **Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем**

#### **Статья 61**

1) Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:

а) осуществить права, предусмотренные в **статьях 62 - 65;**

б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в **статьях 74 - 77.**

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

#### **Статья 62**

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.

#### **Статья 63**

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

#### **Статья 64**

1) Продавец может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с **пунктом 1 статьи 63**, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

а) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя - до того, как продавец узнал о состоявшемся исполнении; или

б) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки в исполнении, - в течение разумного срока:

i) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении; или

ii) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с **пунктом 1 статьи 63**, или после того, как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

## **Статья 65**

1) Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такую спецификацию либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в

установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

#### **Глава IV. Переход риска**

##### **Статья 66**

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

##### **Статья 67**

1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец управомочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

2) Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателю извещением или иным образом.

##### **Статья 68**

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако, если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

##### **Статья 69**

1) В случаях, не подпадающих под действие **статей 67** и **68**, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, - с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставку.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор касается еще неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

#### **Статья 70**

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения **статей 67, 68** и **69** не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты в связи с таким нарушением.

### **Глава V. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя**

#### **Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями**

#### **Статья 71**

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительную часть своих обязательств в результате:

а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или

б) ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

2) Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим

ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

## **Статья 72**

1) Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

2) Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем, чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.

3) Требования предыдущего пункта не применимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять свои обязательства.

## **Статья 73**

1) Если, в случае когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее при условии, что она сделает это в разумный срок.

3) Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в

отношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

## **Раздел II. Убытки**

### **Статья 74**

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

### **Статья 75**

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.

### **Статья 76**

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупку или перепродажу на основании статьи 75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещение любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

2) Для целей предыдущего пункта текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, - цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

#### **Статья 77**

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

### **Раздел III. Проценты**

#### **Статья 78**

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы, без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.

### **Раздел IV. Освобождение от ответственности**

#### **Статья 79**

1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

а) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта; и

б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3) Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, которая не исполняет свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5) Ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

## **Статья 80**

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

## **Раздел V. Последствия расторжения договора**

### **Статья 81**

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.

2) Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

## **Статья 82**

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил.

2) Предыдущий пункт не применяется:

2) Предыдущий пункт не применяется: по существу состоянию, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

b) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в **статье 38**; или

c) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были потреблены или переделаны покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

## **Статья 83**

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со **статьей 82**, сохраняет право на все другие средства правовой защиты, предусмотренные договором и настоящей Конвенцией.

## **Статья 84**

1) Если продавец обязан возвратить цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

a) если он обязан возвратить товар полностью или частично; или

b) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же по существу

состоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

## **Раздел VI. Сохранение товара**

### **Статья 85**

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки или в тех случаях, когда уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, если покупатель не уплачивает цену, а продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

### **Статья 86**

1) Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

2) Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находится в месте назначения товара. Если покупатель вступает во владение товаром на основании настоящего пункта, его права и обязанности регулируются положениями предыдущего пункта.

### **Статья 87**

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными.

#### **Статья 88**

1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии со **статьями 85 и 86**, может продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку со вступлением во владение товаром или с принятием его обратно или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со **статьями 85 и 86**, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

### **Часть IV. Заключительные положения**

#### **Статья 89**

Депозитарием настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.

#### **Статья 90**

Настоящая Конвенция не затрагивает действия любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах - участниках такого соглашения.

#### **Статья 91**

1) Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров; она будет оставаться открытой для подписания всеми государствами в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке до 30 сентября 1981 года.

2) Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами.

3) Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия ее для подписания.

4) Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

## **Статья 92**

1) Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно будет связано **частью II** настоящей Конвенции или что оно не будет связано **частью III** настоящей Конвенции.

2) Договаривающееся государство, сделавшее в соответствии с предыдущим пунктом заявление в отношении части II и части III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле **пункта 1 статьи 1** настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той частью Конвенции, на которую распространяется это заявление.

## **Статья 93**

1) Если Договаривающееся государство имеет две или более территориальные единицы, в которых в соответствии с его конституцией применяются различные системы права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно может в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может

изменить свое заявление путем представления другого заявления в любое время.

2) Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется Конвенция.

3) Если в силу заявления, сделанного в соответствии с данной статьей, настоящая Конвенция распространяется на одну или несколько территориальных единиц, а не на все территориальные единицы Договаривающегося государства и если коммерческое предприятие стороны находится в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции считается, что это коммерческое предприятие не находится в таком Договаривающемся государстве, если только оно не находится в территориальной единице, на которую распространяется настоящая Конвенция.

4) Если Договаривающееся государство не делает заявления в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

#### **Статья 94**

1) Два или более Договаривающихся государств, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2) Договаривающееся государство, которое по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, применяет правовые нормы, аналогичные или сходные с правовыми нормами одного или нескольких государств, не являющихся участниками настоящей Конвенции, может в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их

заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах.

3) Если государство, в отношении которого делается заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договаривающимся государством, то сделанное заявление с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договаривающегося государства имеет силу заявления, сделанного в соответствии с пунктом 1, при условии, что это новое Договаривающееся государство присоединяется к такому заявлению или делает взаимное одностороннее заявление.

### **Статья 95**

Любое государство может заявить при сдаче на хранение своей ратификационной грамоты, документа о принятии, утверждении или присоединении, что оно не будет связано положениями подпункта "b" пункта 1 статьи 1 настоящей Конвенции.

### **Статья 96**

Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со статьей 12 о том, что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон, либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве.

### **Статья 97**

1) Заявления в соответствии с настоящей Конвенцией, сделанные во время подписания, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.

2) Заявления и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.

3) Заявление вступает в силу одновременно с вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после такого вступления в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты его получения депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со **статьей 94**, вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после получения депозитарием последнего заявления.

4) Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты получения уведомления депозитарием.

5) Отказ от заявления, сделанного в соответствии со статьей 94, влечет за собой также прекращение действия с даты вступления в силу этого отказа, любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

## **Статья 98**

Не допускаются никакие оговорки, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

## **Статья 99**

1) Настоящая Конвенция вступает в силу, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, включая документ, содержащий заявление, сделанное в соответствии со **статьей 92**.

2) Если государство ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или

присоединении, настоящая Конвенция, за исключением непринятой части, вступает в силу для данного государства, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении.

3) Государство, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней и которое является участником Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о заключении договоров 1964 года), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 года), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует, в зависимости от обстоятельств, одну или обе Гаагские конвенции - Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года и Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

4) Государство - участник Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано **частью II** настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

5) Государство - участник Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано **частью III** настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения

или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

б) Для целей настоящей статьи ратификация, принятие, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств - участников Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года или Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 года не вступают в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в отношении двух последних Конвенций, не вступит в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, выступающим в качестве депозитария Конвенций 1964 года, с тем чтобы обеспечить в этой связи необходимую координацию.

### **Статья 100**

1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в тех случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте "а" пункта 1 **статьи 1**, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте "b" пункта 1 статьи 1.

2) Настоящая Конвенция применяется только к договорам, заключенным в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте "а" пункта 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте "b" пункта 1 статьи 1.

### **Статья 101**

1) Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или **часть II**, или **часть III** настоящей Конвенции, направив депозитарию официальное письменное уведомление.

2) Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после получения депозитарием уведомления. Если в уведомлении указан более длительный период вступления денонсации

в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого более длительного периода после получения депозитарием такого уведомления.

СОВЕРШЕНО в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными.

## **Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам**

Подготовлено и представлено на двадцать пятой сессии Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), 4-22 мая 1992 г.

### **Примечание**

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации.

Разрешается неограниченно цитировать или перепечатывать помещенный в данной публикации материал, о чем, однако, следует направлять соответствующее уведомление вместе с экземпляром публикации, содержащей данную цитату или перепечатанную часть текста.

В настоящем Правовом руководстве содержатся ссылки на ряд правовых текстов. Для удобства пользования ссылки вынесены в приложение и снабжены аннотациями.

### **Введение**

### **Глава I. Сфера применения и терминология правового руководства**

### **Глава II. Договорный подход**

### **Глава III. Обязательство по встречной торговле**

### **Глава IV. Общие замечания по составлению контрактов**

**Глава V. Вид, качество и количество товаров**

**Глава VI. Установление цены товаров**

**Глава VII. Участие третьих сторон**

**Глава VIII. Платеж**

**Глава IX. Ограничения на перепродажу товаров при встречной торговле**

**Глава X. Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках**

**Глава XI. Обеспечение исполнения**

**Глава XII. Незавершение встречной торговой сделки**

**Глава XIII. Выбор права**

**Глава XIV. Урегулирование споров**

**Приложение. Правовые тексты, ссылки на которые содержатся в Правовом Руководстве**

**Введение**

**А. История создания и назначение**

**Правового руководства**

1. Настоящее Правовое руководство было подготовлено Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и ее Рабочей группой по международным платежам. В подготовительной работе, помимо представителей государств - членов Комиссии, активное участие принимали представители многих других государств и ряда международных организаций.

2. Комиссия рассмотрела вопрос о возможной работе в области встречной торговли в 1986 году в контексте обсуждения работы Комиссии в области нового международного экономического порядка 1/. В 1989 году Комиссия постановила подготовить правовое руководство по международным встречным торговым сделкам и просила секретариат подготовить проекты глав этого руководства 2/. Проекты глав были рассмотрены на двадцать

третьей сессии Комиссии в 1990 году 3/, а также на двадцать третьей сессии Рабочей группы по международным платежам в 1991 году 4/. Обязанности Председателя на заседаниях Комиссии и Рабочей группы, посвященных выработке проекта Правового руководства, выполнял г-н Михаэль Иохим Бонелл, Италия. На своей двадцать пятой сессии (Нью-Йорк, 4 - 22 мая 1992 года) Комиссия рассмотрела пересмотренные проекты глав и утвердила правовое руководство с учетом редакционных изменений, которые было поручено внести секретариату 5/. Утверждая Правовое руководство, Комиссия приняла следующее решение:

"Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли,

ссылаясь на свой мандат согласно резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи от 17 декабря 1966 года содействовать прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли и в этой связи учитывать интересы всех народов, и в особенности развивающихся стран, в деле широкого развития международной торговли,

отмечая, что ощутимая доля международной торговли осуществляется посредством встречных торговых сделок,

считая, что правовое руководство по договорным вопросам в международных встречных торговых сделках окажется полезным для сторон, участвующих в таких сделках, и в частности для сторон из развивающихся стран,

1. принимает Правовое руководство Юнситрал по международным встречным торговым сделкам;

2. предлагает Генеральной Ассамблее рекомендовать использовать Правовое руководство в международных встречных торговых сделках;

3. просит Генерального секретаря принять эффективные меры по широкому распространению и пропаганде использования Правового руководства" 6/.

3. При подготовке проектов материалов для рассмотрения Комиссией и Рабочей группой секретариат проводил консультации с лицами, занимающимися практической деятельностью в области международной встречной торговли, а также с другими специалистами в этой области. Кроме того, на основе информации из различных стран мира были изучены типовые формы контрактов, общие условия контрактов и отдельные контракты. Большое количество таких источников не позволяет упомянуть каждый из них в отдельности; тем не менее следует признать, что они сыграли важную роль в подготовке Правового руководства.

4. Подготовка Правового руководства была вызвана пониманием того, что у сторон, участвующих во встречной торговле, могут отсутствовать необходимые юридические знания и опыт и что в результате этого они, возможно, будут не в состоянии отыскать оптимальные договорные решения для особых правовых проблем, которые могут возникнуть в связи со встречными торговыми сделками. Такие проблемы обусловлены тем фактом, что встречные торговые сделки представляют собой комплексные сделки, охватывающие поставку товаров в двух направлениях, что между такими поставками товаров существует договорная связь и что встречные торговые сделки часто предусматривают обязательства сторон о заключении контрактов в будущем. Договорные решения имеют в этой области особое значение, поскольку национальное право часто не содержит положений, непосредственно регулирующих встречную торговлю. Правовые проблемы в этой области могут иметь неблагоприятные последствия для многих сторон из развивающихся стран, а также сторон из промышленно развитых стран, в особенности, если они не занимаются встречной торговлей на регулярной основе.

5. В Правовом руководстве предпринимается попытка оказать сторонам помощь в ведении переговоров по международным встречным торговым сделкам путем определения связанных с такими сделками правовых проблем, рассмотрения возможных подходов к решению таких проблем и, где это

целесообразно, рекомендации вариантов решений, которые стороны, возможно, пожелают согласовать. При рассмотрении в Руководстве соответствующих вопросов принимаются во внимание расхождения в праве различных государств. Выражается надежда на то, что подготовка Руководства будет, в частности, способствовать достижению международного взаимопонимания в вопросах определения и решения правовых проблем, возникающих в связи со встречными торговыми сделками.

6. Правовое руководство предназначено для лиц, участвующих на самых различных уровнях, в переговорах и составлении контрактов в связи с международными встречными торговыми сделками. Оно рассчитано на юристов, а также других участников встречной торговли, не имеющих специальной юридической подготовки. Руководство предназначено также для оказания помощи лицам, которые несут общую административную ответственность и которым необходимо широкое понимание структуры подобных сделок и основных правовых проблем, которые должны быть урегулированы. Следует, однако, подчеркнуть, что сторонам не следует рассматривать Правовое руководство в качестве документа, заменяющего юридические рекомендации компетентных консультантов.

7. Следует отметить, что различные решения, рассматриваемые в Правовом руководстве, будут регулировать отношения между сторонами лишь в том случае, если они прямо согласуют такие решения или если такие решения вытекают из положений применимого права. Следует отметить, что Правовое руководство не предназначено для толкования соглашений или контрактов в рамках встречных торговых сделок.

## **В. Структура Руководства**

8. В главе I определяется сфера применения Правового руководства на основе описания охватываемых сделок и разъяснения основных рассматриваемых проблем и категорий обсуждаемых вопросов. Поскольку в практике встречной торговли еще не разработано широко признаваемой

терминологии, особое внимание следует уделить **разделу Е** главы I, в котором оговариваются некоторые связанные со встречной торговлей термины, используемые в тексте Руководства.

9. В **главе II** описываются возможные договорные подходы к оформлению встречной торговой сделки. В главе II рассматриваются также возможные виды договорных положений, которые могут быть использованы сторонами в зависимости от избранного договорного подхода. Соответствующие оговорки рассматриваются в **главах III - XIV**. В Правовом руководстве рассматриваются лишь те виды оговорок, которые являются характерными исключительно для встречных торговых сделок или имеют для них особое значение.

10. Некоторые оговорки, рассматриваемые в Правовом руководстве, имеют принципиальное значение для оформления встречной торговой сделки. Другие рассматриваемые в Руководстве оговорки, хотя и не обязательно являются принципиально важными, могут оказаться полезными в контексте конкретных коммерческих обстоятельств. Учитывая широкое разнообразие обстоятельств, при которых заключаются встречные торговые сделки, Правовое руководство не содержит общих предложений относительно тех видов оговорок, которые следует согласовывать сторонам. Стороны каждой сделки должны сами принять решение о том, в какой степени вопросы, рассмотренные в Руководстве, имеют отношение к их сделке.

### **С. Рекомендации в Руководстве**

11. Где это уместно, в Правовом руководстве содержатся рекомендации в отношении того, каким образом могут быть урегулированы конкретные вопросы в рамках встречной торговой сделки. При этом использованы рекомендации трех степеней важности. Наиболее важные рекомендации вводятся формулировками, в соответствии с которыми "сторонам следует" предпринимать те или иные конкретные действия. Подобные формулировки используются в Руководстве весьма редко и только в тех случаях, когда

конкретные действия являются логически обоснованными или юридически обязательными. Рекомендации средней степени важности используются в тех случаях, когда осуществление сторонами определенных действий является "целесообразным" или "желательным", но не логически обоснованным или юридически обязательным. В случае рекомендаций наименьшей степени важности используются такие формулировки, как "стороны, возможно, пожелают рассмотреть" или "стороны, возможно, пожелают предусмотреть", или же соглашение между сторонами "может" предусматривать какое-либо конкретное решение. По причинам редакционного характера формулировки, использованные в той или иной конкретной рекомендации, могут несколько отличаться от изложенных выше; тем не менее из использованной формулировки должно четко вытекать, рекомендация какой степени важности имеется в виду.

#### **D. Иллюстративные положения**

12. Некоторые главы Правового руководства содержат одно или несколько "иллюстративных положений", приводимых в сносках. Они включены для того, чтобы облегчить понимание вопросов, рассматриваемых в тексте главы. Они также служат для того, чтобы объяснить, как лучше сформулировать некоторые решения, которые излагаются в тексте. Иллюстративные положения не приводятся в тех случаях, когда понимание вопроса и принципы формулирования соответствующих положений прямо вытекают из текста главы или когда положение не может быть сформулировано в отрыве от конкретной встречной торговой сделки.

13. Следует подчеркнуть, что иллюстративные положения не обязательно должны рассматриваться в качестве типовых положений для включения в конкретные соглашения, заключаемые сторонами. Точное содержание и формулировки оговорок могут быть неодинаковыми в различных торговых сделках. Кроме того, обычно имеется несколько возможных решений вопроса, даже если в иллюстративном положении излагается лишь одно из таких возможных решений. Поэтому важно, чтобы стороны, которые

разрабатывают определенное положение на основе иллюстративного положения, тщательно проверили, гармонично ли вписывается это положение в их встречную торговую сделку.

#### **Е. Приглашение читателю**

14. Читатели, возможно, пожелают сообщить секретариату Комиссии по нижеуказанному адресу свои замечания относительно Правового руководства.

UNCITRAL Secretariat

Vienna International Centre

P.O. Box 500

A-1400 Vienna, Austria

#### **Примечания**

1/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятнадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок первая сессия, Дополнение N 17 (A/41/17), пункты 235 - 243.

2/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать второй сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок четвертая сессия, Дополнение N 17 (A/44/17), пункт 249.

3/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать третьей сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок пятая сессия, Дополнение N 17 (A/45/17), пункты 11 - 18 и приложение I.

4/ Доклад Рабочей группы по международным платежам о работе ее двадцать третьей сессии (A/CN.9/357).

5/ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать пятой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок седьмая сессия, Дополнение N 17 (A/47/17), пункты 137 и 138.

6/ Там же, пункт 137.

## **I. Сфера применения и терминология**

### **Правового руководства**

#### **Краткое содержание**

Встречные торговые сделки, охватываемые Правовым руководством, представляют собой такие сделки, при которых одна сторона поставляет товары, услуги, технологию или другие экономические ценности второй стороне, и в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологии или других экономических ценностей. Отличительной чертой этих сделок является наличие связи между контрактами на поставку в двух направлениях, поскольку заключение контракта или контрактов на поставку в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку в другом направлении **(пункт 1)**. Рекомендации Руководства в отношении сделок на товары в целом применимы также и к сделкам на услуги и могут использоваться в качестве общего пособия также и в отношении сделок, связанных с технологией и инвестициями **(пункт 2)**. В Руководстве в первую очередь рассматриваются встречные торговые сделки, при которых товары пересекают государственные границы **(пункт 3)**.

Встречные торговые сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют самые различные характерные признаки. Вопросы, рассматриваемые в Правовом руководстве, как правило, имеют отношение ко всем видам встречной торговли, если не указано иное **(пункты 4 - 6)**.

Основное внимание в Руководстве уделяется подготовке договорных положений, характерных или имеющих особое значение для международной встречной торговли **(пункт 7)**. Как правило, в Руководстве не рассматриваются вопросы содержания контрактов на отдельные поставки товаров в рамках встречной торговой сделки, поскольку такие контракты обычно соответствуют контрактам, заключаемым в случае отдельных независимых сделок **(пункт 8)**.

В некоторых странах осуществляется правительственное регулирование встречной торговли, которое может стимулировать или ограничивать встречную торговлю различными способами. Кроме того, различные аспекты встречных торговых сделок могут регулироваться правилами, которые прямо не предназначены исключительно для встречной торговли. Поскольку эти правила могут быть различными и часто пересматриваться, соответствующие рекомендации при необходимости даются в форме общего напоминания о том, что какой-либо конкретный рассматриваемый вопрос может регулироваться императивными правилами **(пункты 9 и 10)**. Частноправовые вопросы, связанные со встречной торговлей, обычно не имеют региональной специфики **(пункт 11)**.

Терминология, используемая при встречной торговле, различается, и какой-либо преобладающей терминологии не выработано. В этой главе определяется терминология, которая используется в Правовом руководстве для различных видов встречных торговых сделок, а также сторон контрактов и предметов сделки **(пункты 12 - 28)**.

Для обозначения различных видов встречных торговых сделок используются следующие термины: "бартер" **(пункт 14)**; "встречная закупка" **(пункт 15)**; "обратная закупка" **(пункт 16)**; "прямая компенсационная сделка" и "косвенная компенсационная сделка" **(пункт 17)**.

Для обозначения сторон встречных торговых сделок используются следующие термины: "покупатель"; "поставщик" или "сторона" **(пункт 18)**; "экспортер" или "встречный экспортер" **(пункт 19)**; и "импортер" или "встречный импортер" **(пункт 20)**.

Термин "встречная торговая сделка" используется для обозначения всего комплекса договоренностей по встречной торговле **(пункт 23)**. Для обозначения различных контрактов, составляющих встречную торговую сделку, используются следующие термины: "соглашение о встречной торговле" (соглашение, устанавливающее различные положения, регулирующие способ, с помощью которого должна осуществляться

встречная торговая сделка (пункт 24); "обязательство по встречной торговле" (обязательство сторон заключить в будущем контракт (пункт 25)); "контракты на поставку" (пункт 26); "контракт на экспорт", "контракт на импорт", "контракт на встречный экспорт" и "контракт на встречный импорт" (пункт 27).

Значение термина "товары" разъясняется в пункте 28.

#### **А. Охватываемые сделки**

1. Встречные торговые сделки, охватываемые Правовым руководством, представляют собой такие сделки, при которых одна сторона поставляет товары, услуги, технологию или другие экономические ценности второй стороне и в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологии или других экономических ценностей. Отличительной чертой таких сделок является наличие связи между поставками в двух направлениях, поскольку заключение контракта или контрактов на поставку в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку в обратном направлении. Если стороны заключают контракты на поставки в противоположных направлениях, не подтверждая при этом такую связь между ними, то эти контракты с точки зрения договорных прав и обязательств сторон невозможно отличить от прямых независимых сделок. Поэтому в Правовом руководстве рассматриваются лишь те сделки, в которых подобная связь между контрактами, составляющими встречную торговую сделку, подтверждается в договорной форме.

2. Для простоты изложения в Правовом руководстве в качестве предмета встречной торговой сделки упоминаются только "товары". Однако рекомендации Руководства в отношении сделок на товары в целом применимы также и к сделкам на услуги. Руководство может использоваться в качестве общего пособия также и в отношении сделок, связанных с технологией или инвестициями. В ряде случаев в Руководстве даются конкретные ссылки на услуги или на технологию и инвестиции.

3. В Правовом руководстве в первую очередь рассматриваются встречные торговые сделки, при которых товары пересекают государственные границы. Встречные торговые сделки во внутренней торговле могут иметь отличительные признаки, которые в настоящем Руководстве не рассматриваются. Тем не менее в той мере, в какой внутренние сделки относятся к различным категориям встречных торговых сделок, рассматриваемых в Правовом руководстве, Руководство может применяться сторонами таких сделок.

4. Встречные торговые сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют различные характерные признаки в зависимости от конкретных обстоятельств сделки. Такие различия могут быть обусловлены договорной структурой сделки (т.е. количеством и последовательностью заключения составляющих сделку контрактов), намерением использовать товары, поставленные в одном направлении, в производстве товаров, которые должны быть поставлены в обратном направлении, способом платежа и числом сторон, участвующих в сделке.

5. Другим аспектом, определяющим разнообразие торговых сделок, является степень потенциальной заинтересованности сторон в различных элементах встречной торговой сделки. Во многих сделках одна из сторон заинтересована в первую очередь в экспорте своих собственных товаров, а не в приобретении товаров другой стороны. В других сделках стороны считают, что поставки товаров в обоих направлениях отвечают их взаимным интересам. Встречаются также сделки, при которых с самого начала осуществления сделки одна из сторон берет на себя обязательство заключить в будущем контракты в качестве уступки другой стороне, однако впоследствии приходит к заключению, что такое обязательство является выгодным.

6. В большинстве случаев вопросы, рассматриваемые в Правовом руководстве, как правило, имеют отношение к различным видам встречной

торговли. Однако в ряде случаев при рассмотрении указывается, что речь идет только о конкретных видах встречной торговли.

## **В. Уделение особого внимания вопросам, характерным для встречной торговли**

7. Основное внимание в Правовом руководстве уделяется подготовке договорных положений, характерных или имеющих особое значение для международной встречной торговли. Такие положения включаются в соглашение между сторонами, которое устанавливает связь между поставкой товаров в одном направлении и поставкой товаров в обратном направлении. Такое соглашение, как это разъясняется в **пункте 24** ниже, именуется в Правовом руководстве "соглашением о встречной торговле".

8. Как правило, в Правовом руководстве не рассматриваются вопросы содержания контрактов на отдельные поставки товаров в рамках встречной торговой сделки, поскольку такие контракты обычно соответствуют контрактам, заключаемым в случае отдельных независимых сделок. Тем не менее тот факт, что контракт является частью встречной торговой сделки, в некоторых случаях оказывает воздействие на содержание такого контракта. Если, например, выручка по контракту на поставку в одном направлении должна быть использована для оплаты по контракту на поставку в обратном направлении, то эти два контракта могут содержать положения о платеже, характерные исключительно для встречной торговли. В той мере, в которой также контракты могут содержать положения, характерные для встречной торговли, такие положения рассматриваются в Правовом руководстве.

## **С. Правительственное регулирование**

9. В некоторых странах осуществляется правительственное регулирование встречной торговли. Соответствующие правила, которые могут вытекать из международных соглашений, тесно связаны с национальной экономической политикой и поэтому могут быть различными в отдельных странах и, как правило, пересматриваются чаще, чем нормы договорного права. Правительственное регулирование может стимулировать

или ограничивать встречную торговлю различными способами. Например, может предусматриваться, что оплата некоторых видов импорта должна осуществляться только через определенный механизм встречной торговли, что при заключении некоторых видов контрактов государственные торговые учреждения должны изыскивать возможности для организации встречной торговли, что запрещается предлагать для встречной торговли некоторые виды местной продукции или что экспортер товаров и иностранный покупатель не могут договариваться о погашении соответствующего платежного требования каким-либо иным способом, помимо перевода иностранной валюты на счет экспортера. Другие подобные правила могут касаться валютного контроля или полномочий определенного административного органа утверждать встречную торговую сделку. Одни правила могут быть непосредственно направлены на регулирование встречной торговли; другие могут носить общий характер, оказывая при этом определенное воздействие на встречную торговлю (например, законы о конкуренции, положения о регулировании экспорта и импорта, правила о валютных операциях). Некоторые правила затрагивают интересы лишь одной договаривающейся стороны и непосредственно не влияют на содержание или правовые последствия контракта, заключенного такой стороной. В других случаях подобные правила могут ограничивать свободу договора сторон.

10. В Правовом руководстве сторонам рекомендуется принимать во внимание такие правила правительственного регулирования. Поскольку эти правила могут быть различными и часто пересматриваться, соответствующие рекомендации при необходимости даются в форме напоминания, а не какого-либо подробного рассмотрения существа применимых правил. Обязательные правила правительственного регулирования более подробно рассматриваются в главе XIII "Выбор права", пункты 30 - 33.

#### **D. Универсальная сфера применения**

#### **Правового руководства**

11. Частноправовые вопросы, связанные со встречными торговыми сделками, и мотивы участия во встречной торговле не имеют региональной специфики. Существующие региональные различия в договорной практике прежде всего связаны с распространенностью определенных коммерческих видов встречной торговли и степенью разработанности и четкости договорных решений. Соответственно в Правовом руководстве рассматриваются правовые вопросы, возникающие в связи со встречной торговлей на общемировом уровне.

## **Е. Терминология**

12. Терминология, используемая на практике и в различных теоретических работах для описания встречных торговых сделок и участвующих в них сторон, существенно различается. Какой-либо преобладающей терминологии не выработано. В последующих пунктах определяется терминология, которая используется в Правовом руководстве для обозначения различных категорий встречных торговых сделок, участвующих сторон и контрактов по встречной торговле.

### **1. Разновидности встречной торговли**

13. Ниже разъясняются термины, используемые в Правовом руководстве для обозначения различных видов встречной торговли. Разграничение между различными видами встречных торговых сделок проводится в Правовом руководстве на основе их коммерческих или технических особенностей и их договорной структуры. Следует отметить, что существуют иные классификации, помимо рассматриваемой в нижеследующих пунктах.

14. Бартер (barter). На практике термин "бартер" используется в различных значениях. Этот термин может, например, относиться к встречным торговым сделкам в целом, к межправительственным соглашениям о взаимной торговле определенными товарами между конкретными партнерами или же к встречной торговле, при которой исключаются или сокращаются трансграничные переводы валютных средств или же взаимные поставки товаров регулируются одним контрактом. В

Правовом руководстве термин "бартер" используется в строго юридическом смысле для обозначения контрактов, предусматривающих двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товаров в одном направлении заменяет полностью или частично денежный платеж за поставку товаров в обратном направлении. В случае возникновения разницы в стоимости поставок товаров в двух направлениях такая разница может быть оплачена либо деньгами, либо другими экономическими ценностями.

15. Встречная закупка (counter-purchase). Этот термин используется для обозначения сделки, при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении, т.е. контракта на встречную закупку. Встречная закупка отличается от обратной закупки тем, что товары, поставляемые в рамках первой продажи, не используются в производстве продаваемых в ответ на это товаров.

16. Обратная закупка (buy-back). Этот термин обозначает сделку, при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или лицо, назначенное поставщиком, будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого производственного оборудования. Поставщик оборудования зачастую предоставляет технологию и обеспечивает подготовку кадров и в некоторых случаях поставляет запасные части или материалы для использования в производстве. Поставка производственного оборудования обычно требует банковского финансирования.

17. Компенсационные сделки (offset). Сделки, именуемые в Правовом руководстве компенсационными, как правило, связаны с поставщиками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать передачу технологии и ноу-хау, стимулирование инвестиций и облегчение доступа на конкретный рынок. Можно выделить два вида компенсационных сделок. В соответствии с "прямой компенсационной сделкой" (direct offset) стороны соглашаются поставлять друг другу товары, которые являются

взаимосвязанными с технологической или коммерческой точки зрения (например, запасные части или изделия, которые сбываются вместе). Прямая компенсационная сделка может обладать признаками, характерными для сделки обратной закупки (например, передача производственного оборудования и технологии и закупка поставщиком произведенной продукции). Различие между такой прямой компенсационной сделкой и сделкой обратной закупки состоит в том, что при прямой компенсационной сделке обе стороны берут на себя обязательство осуществлять в течение определенного периода времени закупки товаров друг у друга, в то время как при сделке обратной закупки сторона, поставившая производственное оборудование, принимает на себя обязательство закупить товары, произведенные с помощью этого производственного оборудования. Формулировка "косвенная компенсационная сделка" (indirect offset), как правило, относится к сделкам, при которых то или иное правительственное учреждение, которое осуществляет закупки или принимает решение об утверждении закупок дорогостоящих товаров, требует от поставщика осуществить встречную закупку в закупающей стране или же предоставить закупающей стране экономические выгоды в форме инвестиций, технологии или содействия на рынках третьих стран. Товары встречного экспорта технологически не связаны с экспортными товарами (т.е. они не являются компонентами экспортных товаров, как в случае прямой компенсационной сделки, и не являются продукцией, произведенной с помощью оборудования, поставленного по экспортному контракту, как это бывает при обратных закупках). Правительственные учреждения, как правило, дают директивные указания в отношении компенсационных сделок, определяя, например, отрасли промышленности или регионы, которым таким образом оказывается помощь. Тем не менее в рамках таких директивных указаний соответствующая сторона, имеющая обязательства по встречной закупке или по предоставлению такой помощи, как правило, обладает полной свободой в отношении выбора партнеров. Встречная торговая сделка может обладать

элементами как прямой, так и косвенной компенсационной сделки. Компенсационные сделки иногда именуется участием в производстве или промышленной кооперацией.

## **2. Стороны встречной торговой сделки**

18. Покупатель, поставщик или сторона. Для обозначения сторон, закупающих и поставляющих товары в рамках встречной торговой сделки, в Правовом руководстве часто используются термины "покупатель", "поставщик" и "сторона". Эти термины применяются в тех случаях, когда рассмотрение соответствующих вопросов в Руководстве относится как к ситуации, при которой контракты должны заключаться в определенной последовательности (глава II "Договорный подход", **пункты 13 - 19**), так и к ситуации, при которой стороны соглашаются заключить контракты в обоих направлениях, не оговаривая конкретную последовательность их заключения (глава II, **пункты 20 и 21**). Эта терминология применяется также, когда контракты на поставку товаров в обоих направлениях заключаются одновременно. Когда делается ссылка на сторону, которая обязалась закупить или поставить товары, но еще не сделала этого, в Правовом руководстве могут использоваться формулировки "сторона, обязавшаяся закупить товары", и "сторона, обязавшаяся поставить товары", с тем чтобы четко указать, что контракт еще не заключен.

19. Экспортер; встречный импортер. Термин "экспортер" используется в отношении той стороны, которая в соответствии с первым подлежащим заключению контрактом является поставщиком, т.е. экспортером товаров. В случае, когда экспортер берет на себя обязательство перед другой стороной осуществить в ответ на это закупку, т.е. встречный импорт других товаров, для его обозначения может также использоваться термин "встречный импортер". Тот или иной из этих терминов используется в зависимости от контекста. Следует отметить, что в некоторых встречных торговых сделках экспортер и встречный импортер являются одной и той же стороной, в то время как в других экспортер и встречный импортер различные стороны.

20. Импортер; встречный экспортер. Термин "импортер" используется в отношении той стороны, которая в соответствии с первым подлежащим заключению контрактом является покупателем, т.е. импортером товаров. В случае, когда импортер берет на себя обязательство перед другой стороной осуществить в ответ на это поставку, т.е. встречный экспорт других товаров, для его обозначения может также использоваться термин "встречный экспортер". Тот или иной термин используется в зависимости от контекста. Как и в случае с экспортером и встречным импортером, в некоторых встречных торговых сделках импортером и встречным экспортером является одна и та же сторона. Тем не менее иногда импортером и встречным экспортером являются разные стороны.

21. В некоторых научных работах по встречной торговле термин "экспортер" используется для обозначения стороны из экономически развитой страны, как правило, поставляющей товары технологического характера, которые обычно нельзя закупить в стране другой стороны. В таких научных работах этот термин используется независимо от того, осуществляет ли "экспортер" поставку сначала и соглашается затем закупить товары или же "экспортер" осуществляет "авансовую закупку" у другой стороны, с тем, чтобы дать возможность другой стороне мобилизовать финансовые ресурсы, необходимые для последующей закупки товаров у "экспортера". Термин "импортер" используется в таких научных работах для обозначения стороны из развивающейся страны. Для выделения такого значения в подобных работах могут использоваться такие термины, как "основной" или "западный экспортер" или импортер из развивающейся страны.

22. В настоящем Правовом руководстве не проводится такого разграничения на основе экономических признаков. Прежде всего это объясняется тем, что в Руководстве рассматривается как внутрирегиональная, так и межрегиональная встречная торговля. Поэтому разграничение, проводимое при обсуждении межрегиональной торговли, в

ходе которого различные проблемы, как правило, рассматриваются прежде всего с точки зрения одной из сторон, было бы неуместным, поскольку в Правовом руководстве даются рекомендации обеим сторонам, независимо от их относительной экономической мощи или потенциала. Кроме того, термины, основанные на признаках хронологической последовательности заключения контрактов, являются более приемлемыми, поскольку для целей обсуждения договорного положения и интересов сторон первостепенное значение имеет вопрос о том, продала ли данная сторона к настоящему времени свои товары и обещала ли она закупить товары другой стороны или же сторона, закупившая товары, свои товары еще не продала.

### **3. Встречная торговая сделка и ее элементы**

23. Встречная торговая сделка. Этот термин используется для обозначения всего комплекса договоренностей по встречной торговле, включая взаимосвязанные контракты на поставки в обоих направлениях и любое соглашение о встречной торговле. Термины "соглашение о встречной торговле" и "контракт на поставку" разъясняются ниже.

24. Соглашение о встречной торговле. Термин "соглашение о встречной торговле" используется в Правовом руководстве в отношении основного соглашения, содержащего конкретные положения, регулирующие способ, с помощью которого должна осуществляться встречная торговая сделка. В практической деятельности для соглашений, устанавливающих такие положения, используются самые различные названия, например "рамочное соглашение", "протокол о встречной торговле", "комплексное соглашение", "меморандум о договоренности", "письмо-обязательство" или "соглашение о встречной торговле". Во многих встречных торговых сделках основная цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы установить обязательство сторон заключить в будущем контракты, необходимые для достижения целей сделки ("обязательство по встречной торговле" см. следующий пункт). Помимо обязательства по встречной торговле соглашение о встречной торговле, как правило, содержит положения,

касающиеся условий будущего контракта, и положения, предназначенные для подкрепления исполнения обязательства по встречной торговле; эти положения могут охватывать такие вопросы, как вид, качество и количество товаров, цена товаров, сроки исполнения обязательства по встречной торговле, платеж, ограничения на перепродажу товаров, участие в сделке третьих сторон, заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, обеспечение исполнения, незавершение встречной торговой сделки, выбор применимого права и урегулирование споров. Соглашение о встречной торговле может быть изложено в отдельном документе или же включено в контракт на поставку товаров. Если стороны одновременно согласуют условия, регулирующие поставку всех товаров в обоих направлениях, то в соглашении о встречной торговле будет содержаться указание на связь между заключенными контрактами и возможными другими положениями, но не будет закрепляться какое-либо обязательство по встречной торговле.

25. Обязательство по встречной торговле. Этот термин используется для обозначения обязательств сторон в отношении заключения будущего контракта или контрактов. В зависимости от обстоятельств эти будущие контракты могут предусматривать лишь поставку в одном направлении или же поставки в обоих направлениях. Степень, в которой обязательство по встречной торговле является окончательным, зависит от степени детализации соглашения о встречной торговле применительно к условиям будущих контрактов.

26. Контракты на поставку. Этот термин используется для общего обозначения контрактов на поставку товаров в одном или обоих направлениях. Он может применяться в тех случаях, когда не имеется четких критериев для проведения разграничения между "экспортером" и "импортером", когда в ходе рассмотрения соответствующих вопросов не возникает необходимости учитывать конкретную последовательность заключения контрактов между сторонами или когда контекст требует общей ссылки на контракт на поставку товаров в любом направлении.

27. Контракты на экспорт, импорт, встречный экспорт и встречный импорт. В тех случаях, когда в Правовом руководстве рассматриваются сделки, при которых стороны могут быть названы "экспортером", "импортером", "встречным экспортером" или "встречным импортером" (см. выше, **пункты 19 - 20**), контракты на поставку, являющиеся составной частью соответствующей сделки, будут называться согласно наименованиям сторон, т.е. контрактами на "экспорт" или "импорт" для первого заключаемого контракта и контрактами на "встречный экспорт" или "встречный импорт" для контактов, заключаемых в дальнейшем. Контракты на поставки в каждом направлении могут обозначаться единственным числом даже в том случае, если с обеих сторон встречной торговой сделки имеется несколько таких контрактов.

28. Товары. Предметом сделки могут быть различные виды товаров (например, готовые изделия или сырье), услуги (например, эксплуатационное обслуживание, ремонт, перевозка, строительство, услуги в области туризма, консультирование, подготовка кадров), передача технологии, инвестиции или в ряде случаев сочетание этих элементов. Как упоминалось выше в **пункте 2**, в интересах краткости изложения в Правовом руководстве, как правило, говорится только о "товарах" как предмете встречных торговых сделок.

## **II. Договорный подход**

### **Краткое содержание**

Стороны могут оговорить свои обязательства по поставкам товаров в двух направлениях либо в едином контракте, либо в отдельных контрактах. Единый контракт может иметь форму бартерного контракта, который представляет собой контракт, связанный с обменом товаров на товары, или форму "сводного контракта" (merged contract), представляющего собой документ, в котором два контракта - контракт на поставку в одном направлении и контракт на поставку в другом направлении - сводятся в один общий контракт. Различие между бартерным контрактом и сводным контрактом состоит в том, что в соответствии с бартерным контрактом

поставка товаров в одном направлении представляет собой оплату поставки товаров в другом направлении, в то время как в соответствии со сводным контрактом каждая поставка товаров приводит к возникновению определенного денежного платежного обязательства **(пункты 1 - 10)**.

Когда поставки в двух направлениях рассматриваются в отдельных контрактах, могут применяться различные подходы. Согласно одному из подходов, контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле заключаются одновременно, а контракт на встречный экспорт заключается впоследствии **(пункты 11 - 19)**. Этот подход применяется в том случае, когда стороны хотели бы окончательно согласовать контракт на поставку в одном направлении (контракт на экспорт), прежде чем они смогут достичь согласия в отношении контракта на поставку в другом направлении (контракт на встречный экспорт). В этих случаях цель соглашения о встречной торговле заключается в том, чтобы оговорить обязательство о заключении контракта или контрактов на встречный экспорт и, по возможности, определить в общем виде условия будущего контракта и установить процедуры заключения и исполнения будущих контрактов на поставку. Вопросы, которые могут быть рассмотрены в таком соглашении о встречной торговле, перечисляются в **пунктах 29 - 39**.

Согласно другому подходу соглашение о встречной торговле заключается до заключения каких-либо конкретных контрактов на поставку. Этот подход обычно используется, когда стороны хотели бы заложить договорную основу, на которой в течение определенного периода времени можно достичь определенного уровня взаимной торговли. В этом случае цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы выразить обязательство заключить контракты на поставку в обоих направлениях и, по возможности, определить в общем виде условия будущих контрактов и установить процедуры заключения и исполнения этих контрактов **(пункты 11, 12, 20 и 21)**. Вопросы, которые могут быть рассмотрены в таком соглашении о встречной торговле, перечисляются в пунктах 29 - 39.

Согласно еще одному подходу стороны одновременно заключают отдельные контракты на поставку товаров в каждом направлении и соглашение о встречной торговле, устанавливающее связь между ними **(пункты 11, 12, 40 и 41)**. Поскольку такой договорный подход не предусматривает принятия обязательства о заключении будущих контрактов, в связи с ним возникает лишь ограниченный круг проблем. Основной вопрос, который должен быть рассмотрен в соглашении о встречной торговле, состоит в определении способа связи между обязательствами сторон в отношении поставок в двух направлениях. Другие возможные вопросы затрагиваются в пунктах 41 и 42.

Во многих странах сторона, экспортирующая товары, услуги или технологию, может осуществить страхование риска неоплаты платежного требования по экспорту. К числу страхуемых рисков относятся коммерческие и некоммерческие риски **(пункты 43 - 51)**. Применительно к страхованию экспортных кредитов можно выделить ряд принципов, которые имеют особое отношение к встречным торговым сделкам **(пункты 49 - 52)**.

Для того чтобы осуществить сделку, стороны зачастую нуждаются в финансировании. Важным фактором при оценке финансовым учреждением вопроса о предоставлении финансовых ресурсов является способность стороны, обращающейся за финансированием, застраховать свой риск, связанный с неоплатой платежного требования по осуществляемой ею поставке товаров. Финансирование может быть обеспечено либо в форме кредита поставщику, либо в форме кредита покупателю **(пункты 53 - 55)**.

#### **А. Структура встречной торговой сделки**

1. Первый вопрос, которые предстоит решить сторонам, - это договорная структура встречной торговой сделки. Стороны могут оговорить обязательства по поставкам товаров в обоих направлениях в одном контракте, либо они могут оговорить эти обязательства в отдельных контрактах. (Рассмотрение связанных со страхованием и финансированием

соображений, которые могут касаться структуры встречной торговой сделки, см. ниже, пункты 8 и 9, а также раздел С).

## **1. Единый контракт**

2. В соответствии с концепцией единого контракта стороны заключают один контракт на поставку товаров в обоих направлениях. Такой единый контракт может иметь форму бартерного контракта (см. ниже, пункты 3 - 8) или форму сводного контракта (см. ниже, пункты 9 и 10).

### **а) Бартерный контракт**

3. Как отмечается в пункте 14 главы I "Сфера применения и терминология Правового руководства", термин "бартер" используется в Правовом руководстве в строго юридическом смысле для обозначения сделки, предусматривающей обмен товаров на товары, при котором поставка товаров в одном направлении заменяет полностью или частично денежный платеж за поставку товаров в обратном направлении. В бартерном контракте нет необходимости фиксировать обязательство по встречной торговле, поскольку уже в начале сделки стороны договариваются по всем условия контракта в отношении поставок в обоих направлениях. Если стороны договариваются о том, что товары, поставляемые в обратном направлении, имеют ту же стоимость, что и товары, поставляемые в обратном направлении, денежных расчетов не производится. Если, как согласовано, их стоимость различна, то такая разница может погашаться денежным платежом или поставками дополнительных товаров. Стороны могут либо выражать, либо не выражать стоимость товаров в денежном исчислении. В первом случае установленные цены товаров служат для сопоставления стоимости поставок. Стороны иногда обязаны выражать стоимость поставок в денежном исчислении в силу таможенных или иных административных требований.

4. В соответствии с бартерным контрактом количество и качество товаров, поставляемых в одном направлении, зачастую определяется количеством и качеством товаров, поставляемых в обратном направлении, а не рыночной ценой каждой поставки. Отсутствие цены в бартерном

контракте или использование цен, не отражающих рыночные, может вызвать сложности в случае поставки по бартерному контракту товаров, не соответствующих его условиям. Если в таком случае должным возмещением признается денежная компенсация, то отсутствие в контракте рыночной цены или вообще любой цены может вызвать разногласия в отношении суммы причитающейся компенсации. Указание цены, отличающейся от рыночной, может также привести к затруднениям при исчислении таможенных пошлин, если они основаны на рыночной стоимости товаров.

5. Основная причина использования бартерных операций часто заключается в том, что в этом случае устраняется или снижается необходимость перевода валютных средств. Вместе с тем можно отметить, что этого можно достичь за счет использования других договорных форм. Например, стороны могут заключить отдельные контракты купли-продажи для поставок в каждом направлении и договориться о взаимном зачете своих платежных требований в соответствии с контрактом (такой зачет взаимных требований рассматривается в главе VIII "Платеж", **пункты 38 - 57**).

6. Одной из возможных проблем в связи с бартерным контрактом может оказаться риск, связанный с тем, что сторона, поставившая товары, не получит согласованные товары от другой стороны. Такие приемы, как платеж против представления грузовых документов или открытие документарного аккредитива, используемые для решения проблемы аналогичного риска в контрактах другого рода, не приемлемы в бартерных сделках, поскольку ни по одной из поставок не производится денежных расчетов. Одним из методов решения проблемы такого риска могла бы стать договоренность о том, что поставки должны осуществляться одновременно при том условии, что стороны в состоянии координировать свои поставки таким образом. Если стороны договариваются об одновременных поставках, то в контракте можно разъяснить, что, если она из сторон не готова осуществить поставку в срок, другая сторона получает право задерживать свою поставку или прекращать контракт, если такая задержка превышает оговоренный срок. В контракте

может быть также предусмотрено, что сторона, которая нарушила свое обязательство по поставке товаров в согласованный срок, должна компенсировать другой стороне убытки, возникшие в результате задержки или прекращения контракта. Стороны могут урегулировать в контракте вопрос о том, какие виды расходов или убытков подлежат компенсации (например, расходы по складскому хранению, расходы, связанные с перевозкой, или оговоренная сумма накладных расходов).

7. Проблему риска, связанного с непоставкой другой стороной согласованных товаров, можно также решить, предусмотрев предоставление независимой гарантии для обеспечения стороне, которая осуществила поставку, компенсации в случае, если другая сторона не поставит товары (вопрос об использовании гарантий в этих целях рассматривается в главе XI "Обеспечение исполнения", пункты 40 - 44 и 48). Если одна из сторон считает такую гарантию чрезмерно дорогостоящей или не в состоянии ее предоставить, то можно договориться о том, что эта сторона будет поставлять товар первой. Другим возможным методом ограничения риска, с которым сталкивается сторона, поставившая товары первой и таким образом "заранее оплатившая" товары, которые должны быть поставлены впоследствии другой стороной, является страхование (см. ниже, пункт 52).

8. Если право одной из сторон на получение товаров в обмен на свою поставку не обеспечивается надлежащим образом, в частности независимой банковской гарантией, такая сторона может столкнуться с трудностями в процессе мобилизации средств для финансирования сделки у банков или у государственного кредитного учреждения. Финансовое учреждение может проявлять нежелание обеспечивать финансирование в той степени, в которой прибыльность соответствующей сделки и способность стороны, испрашивающей кредит, погасить такой кредит зависят от необеспеченного обязательства поставить товары согласованного качества.

## **в) Сводный контракт**

9. Термин "сводный контракт" применяется для описания случаев, когда два контракта - контракт на поставку товаров в одном направлении и контракт на поставку товаров в другом направлении - сводятся в один общий контракт. Таким образом, в сводном контракте оговариваются все условия, охватывающие обязательства сторон по поставке товаров друг другу и расчетам за полученные ими товары. Различие между бартерным контрактом и сводным контрактом состоит в том, что в соответствии с бартерным контрактом поставка товаров в одном направлении представляет собой оплату поставки товаров в другом направлении, в то время как в соответствии со сводным контрактом каждая поставка товаров приводит к возникновению определенного денежного платежного обязательства. Если стороны договариваются о взаимном зачете своих платежных требований по сводному контракту, то различие между сводным контрактом и бартерным контрактом будет уменьшено, поскольку в любом случае перевода денежных средств вообще не производится или переводится лишь разница в стоимости поставок в двух направлениях. Как и при бартерных сделках, в сводный контракт не требуется включать обязательство по встречной торговле, поскольку поставки, которые должны быть осуществлены в обоих направлениях, охватываются конкретными условиями контракта.

10. Во многих правовых системах, по-видимому, объединение взаимных обязательств будет учитываться при определении степени взаимозависимости обязательств по контрактам на поставку товаров в двух направлениях, Если стороны не предусматривают в контракте, что определенные обязательства в отношении поставки в одном направлении подлежат исполнению независимо от исполнения обязательства по поставке в другом направлении, взаимные обязательства, по-видимому, будут считаться взаимозависимыми. Последствия такой взаимозависимости будут состоять в том, что неисполнение обязательства, например, непоставка, отказ принять поставку или платеж за партию товара, поставленную в одном направлении, может приводиться в качестве основания для приостановления

или отказа от исполнения обязательства по поставке в другом направлении. Кроме того, прекращение обязательства по поставке в одном направлении, независимо от того, несет ли какая-либо сторона ответственность за такое прекращение, может быть истолковано как дающее этой стороне право прекращать обязательство по поставке в другом направлении. (Такая взаимозависимость обязательств может повлиять на способность стороны застраховать платежное требование, возникающее в результате осуществленной ею поставки товаров, и получать средства для финансирования такой поставки, см. ниже, **пункт 51**). Если стороны, применяющие сводный контракт, желают сохранить независимость обязательства по поставке товаров в одном направлении и соответствующего платежного обязательства от обязательств, связанных с поставками в другом направлении, они должны прямо указать на это. Связанный с этим вопрос о возможной взаимозависимости экспортного контракта и соглашения о встречной торговле рассматривается ниже в **пунктах 17 - 19**. Вопрос о взаимозависимости обязательств более подробно рассматривается в главе XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 37 - 61**.

## **2. Отдельные контракты на поставку**

11. Когда стороны используют отдельные контракты на поставки в обоих направлениях, они будут прибегать к одному из следующих подходов:

а) одновременно заключаются контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле, а затем заключается контракт на встречный экспорт;

б) до заключения любого конкретного контракта на поставку в любом направлении заключается соглашение о встречной торговле;

с) одновременно заключаются отдельные контракты на поставку товаров в каждом направлении и соглашение о встречной торговле, устанавливающее взаимосвязь между ними.

12. Обязательство поставить товар в определенном направлении во встречной торговой сделке может быть исполнено с помощью нескольких различных контрактов, сторонами которых могут являться различные

продавцы и покупатели. Хотя такая ситуация затрагивает договорную структуру данной сделки, она не влияет на характер изложения в настоящей главе. Таким образом, ссылки на контракт на поставку или контракт на экспорт или встречный экспорт в единственном числе охватывают ситуацию, когда на поставку товаров в том или ином направлении заключается более одного контракта.

#### **а) Одновременное заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле**

13. Стороны часто окончательно согласовывают контракт на поставку в одном направлении (контракт на экспорт), прежде чем они могут достичь согласия в отношении контракта на поставку в другом направлении (контракт на встречный экспорт). В этом случае стороны могут сталкиваться с разнообразными проблемами, характерными для встречной торговли. С тем чтобы обеспечить заключение контракта на встречный экспорт, стороны, одновременно с заключением контракта на экспорт, заключают соглашение о встречной торговле, содержащее обязательство заключить контракт на встречный экспорт. Основная цель соглашения о встречной торговле в таких случаях состоит в том, чтобы, помимо закрепления обязательства по встречной торговле, определить в общем виде условия будущего контракта и установить процедуру заключения и исполнения контрактов на поставку. Вопросы, которые могут быть рассмотрены в таком соглашении о встречной торговле, перечисляются в **пунктах 29 - 33** ниже.

14. Содержание соглашения о встречной торговле в определенной мере зависит от того, в какой степени стороны могут определить условия будущего контракта. Желательно, чтобы соглашение о встречной торговле было максимально конкретным в том, что касается условий будущего контракта, в частности вида, количества, качества и цены товаров для встречной торговли, что должно повысить вероятность исполнения обязательства по встречной торговле. В той мере, в которой стороны не могут установить условия контракта на встречный экспорт в соглашении о

встречной торговле, им рекомендуется принять руководящие принципы, на основе которых должны быть согласованы условия и установлены процедуры переговоров (рассмотрение вопроса о конкретности обязательств по встречной торговле см. главу III, пункты 38 - 60). В любом случае желательно определить в соглашении о встречной торговле срок, в течение которого обязательство по встречной торговле подлежит исполнению (см. главу III, пункты 10 - 23).

15. Содержание соглашения о встречной торговле также будет зависеть от степени заинтересованности сторон в поставках в обоих направлениях. Во многих случаях экспортер заинтересован главным образом в заключении контракта на экспорт и обязательство по встречной торговле обусловлено главным образом желанием заключить экспортный контракт. В других случаях импортер закупает товары у экспортера для того, чтобы экспортер мог финансировать встречный импорт. Кроме того, существуют случаи, когда каждая сторона в первую очередь заинтересована в том, чтобы получить товары, предлагаемые другой стороной. Поскольку интересы сторон могут подобным образом различаться, содержание соглашения о встречной торговле может варьироваться в зависимости от конкретного случая в отношении таких вопросов, как санкции за неисполнение обязательства по встречной торговле, механизмы платежа, процедуры заключения будущего контракта и контроля за исполнением обязательства по встречной торговле, а также взаимозависимость обязательств.

16. Такой метод, как одновременное заключение контракта на экспорт и соглашения о встречной торговле, часто используется в сделках встречной закупки, обратной закупки или компенсационных сделках. В случае сделки встречной закупки стороны могут еще не знать, какого рода товары станут предметом встречного экспорта. В случае обратной закупки стороны могут не договориться по таким условиям, как цена или количество, по причине продолжительности срока между заключением контракта на экспорт производственного оборудования и началом производства соответствующей

продукции. В случае компенсационных сделок стороны могут не знать, какие товары станут предметом встречного экспорта или кто будет осуществлять встречный экспорт.

17. Использование такого договорного подхода ставит вопрос о том, следует ли включать условия соглашения о встречной торговле в контракт на экспорт или изложить эти условия в отдельном документе. Соответствующий выбор сторон может повлиять на то, в какой степени взаимозависимыми будут считаться обязательства, оговоренные в контракте на экспорт, и обязательства, установленные в соглашении о встречной торговле. Если такая взаимозависимость существует, задержка исполнения или неисполнения обязательства по встречной торговле может дать импортеру основание приостановить выплату сумм, причитающихся по экспортному контракту, или удержать соответствующие убытки из платежа, причитающегося по экспортному контракту. Аналогичным образом, экспортер может рассматривать задержку платежа по экспортному контракту в качестве основания для того, чтобы отложить исполнение обязательства по встречной торговле. Кроме того, задержка платежа по контракту на встречный экспорт может побудить импортера отложить платеж по контракту на экспорт. (Такая взаимозависимость обязательств может повлиять на способность экспортера застраховать свое платежное требование по контракту на экспорт и мобилизовать финансовые ресурсы; см. ниже, **пункты 51 и 53**).

18. Если контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле закреплены в отдельных договорных документах, то во многих правовых системах два свода обязательств, вероятно, будут рассматриваться как не зависящие друг от друга, если конкретные договорные положения не устанавливают их взаимозависимости. В других правовых системах экспортный контракт и соглашение о встречной торговле, несмотря на использование отдельных документов, могут считаться взаимозависимыми на основании того, что обязательства, включенные сторонами в два

документа, являются составными частями одной сделки. Когда стороны хотят избежать взаимозависимости обязательств по экспортному контракту и по соглашению о встречной торговле или ограничить взаимозависимость конкретными обязательствами, целесообразно, чтобы они оформляли контракт на экспорт и соглашение о встречной торговле в отдельных документах. Когда, несмотря на использование отдельных документов, не ясно, будут ли обязательства по экспортному контракту и по соглашению о встречной торговле считаться независимыми, целесообразно прямо указать в соглашении о встречной торговле на независимость двух сводов обязательств.

19. При желании стороны могут устанавливать, на основании прямо выраженных договорных положений, взаимозависимость между конкретными обязательствами, вытекающими из экспортного контракта и из соглашения о встречной торговле, оставляя иные обязательства независимыми. Так, стороны могут договориться, что прекращение экспортного контракта дает экспортеру право прекратить соглашение о встречной торговле и что неисполнение обязательства по встречной торговле встречным импортером дает встречному экспортеру право удержать из платежей по экспортному контракту согласованную сумму заранее оцененных убытков или штрафную неустойку. Вопрос взаимозависимости более подробно рассматривается в главе XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 37 - 61.**

**b) Заключение соглашения о встречной торговле до заключения конкретных контрактов на поставку**

20. Заключение соглашения о встречной торговле может стать началом сделки и предшествовать заключению любых конкретных контрактов на поставку в любом направлении. В этом случае цель соглашения о встречной торговле состоит в том, чтобы выразить обязательство сторон заключить контракты на поставку в обоих направлениях и установить процедуры заключения и выполнения этих контрактов.

21. Для достижения предусмотренного объема поставок в обоих направлениях целесообразно, чтобы соглашение о встречной торговле было как можно более конкретным в отношении условий будущих контрактов на поставки в обоих направлениях (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 38 - 60**). Стороны, возможно, пожелают также установить механизмы контроля и регистрации хода достижения согласованного объема торговли (глава III, **пункты 61 - 74**) и предусмотреть санкции за неисполнение обязательства по встречной торговле (**глава X** "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" и **глава XI** "Обеспечение исполнения"). Необходимость в санкциях может быть уменьшена, если стороны договорятся о том, чтобы их встречные требования об оплате товаров, отгруженных в каждом направлении, зачитывались, а не погашались отдельно (см. главу VIII "Платеж", **пункты 38 - 57**). Такой механизм платежа станет для обеих сторон стимулом к тому, чтобы заказывать товары друг у друга и тем самым достичь объема торговли, предусмотренного в соглашении о встречной торговле. Это обусловлено тем, что сторона, отгрузившая товары, будет заинтересована в том, чтобы заказать товары у другой стороны для компенсации своих поставок. Кроме того, стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос о независимости контрактов на поставки в двух направлениях (см. главу XII, **пункты 37 - 61**). Эти и другие вопросы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле, заключенном до подписания любого контракта на поставку, излагаются в **пунктах 29 - 39** ниже.

**с) Одновременное заключение контракта на экспорт, контракта на встречный экспорт и соглашения о встречной торговле**

22. Когда стороны одновременно заключают контракт на поставку товаров в одном направлении и другой контракт на поставку товаров в обратном направлении, причем в контрактах нет никакого указания на связь между ними, по форме эти контракты будут независимыми друг от друга,

даже если одна сторона или обе стороны считали заключение одного контракта условием заключения другого контракта. Вместе с тем, если стороны желают придать договорный характер намерению связать заключение одного контракта с заключением другого, т.е., когда они желают оформить контракты в двух направлениях как встречную торговую сделку, то сторонам следует заключить соглашение о встречной торговле, выражающее такую связь.

23. При использовании этого договорного подхода количество возникающих вопросов ограничено, поскольку он не связан с обязательством по встречной торговле. Основной вопрос здесь заключается в том, каким образом обязательства сторон в отношении поставок в обоих направлениях увязываются положениями соглашения о встречной торговле. Нет необходимости регулировать различные вопросы, касающиеся исполнения обязательства по встречной торговле (в частности, вид, качество и количество или цена товаров для встречной торговли, графики исполнения обязательства по встречной торговле, обеспечение исполнения или заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, обеспечивающие обязательство по встречной торговле) в соглашении о встречной торговле. Вопросы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле, заключаемом одновременно с конкретными контрактами на поставку в двух направлениях, излагаются в **пунктах 40 - 42** ниже.

## **В. Содержание соглашения о встречной торговле**

24. В соглашении о встречной торговле рассматриваются вопросы, имеющие особое значение для оформления и осуществления встречной торговой сделки. Хотя основное внимание в Правовом руководстве уделяется вопросам, которые будут регулироваться соглашением о встречной торговле, при необходимости в Руководстве говорится о составлении того или иного положения в контрактах на поставку, содержание которого определяется тем, что сам контракт является частью встречной торговой сделки. В приводимых ниже **подразделах 1 и 2** излагается план возможного содержания соглашения

о встречной торговле в зависимости от того, включается ли в это соглашение обязательство по встречной торговле.

25. Соглашение о встречной торговле, содержащее обязательство по встречной торговле, применяется в тех случаях, когда стороны предполагают в будущем заключить один или более контрактов на встречный экспорт или когда стороны предполагают в будущем заключить контракты на поставку в двух направлениях (случаи (а) и (b), упоминавшиеся выше в **пункте 11**). Соглашение о встречной торговле, не содержащее обязательства по встречной торговле, применяется в тех случаях, когда стороны с самого начала сделки заключают контракты на поставку товаров в двух направлениях и когда, в силу этого, не возникает необходимости в обязательстве по встречной торговле (случай (с), упоминавшийся выше в пункте 11).

26. Соглашение о встречной торговле, предусматривающее обязательство по встречной торговле, как правило, имеет более сложное содержание, а также требует более продолжительных переговоров и сопряжено с большими редакционными проблемами, чем соглашение о встречной торговле, не содержащее обязательства по встречной торговле. Большая степень детализации и сложности обусловлена тем, что в момент достижения договоренности о заключении в будущем контракта на поставку стороны, как правило, не в состоянии указать с достаточной конкретностью все условия будущего контракта. Отсутствие конкретности может затруднить процесс составления сторонами соглашения о встречной торговле, которое явилось бы достаточной гарантией того, что переговоры о заключении контракта на поставку, содержащего приемлемые для обеих сторон условия, окажутся успешными. Вопрос о конкретности обязательства по встречной торговле рассматриваются в главе III, **пункты 38 - 60**.

27. Некоторые из вопросов, перечисленных ниже и рассматриваемых в последующих главах Правового руководства, имеют принципиальное значение при заключении встречной торговой сделки, предусматривающей

обязательство по встречной торговле. Сторонам, например, необходимо выбрать договорный подход, выразить свои обязательства по ведению взаимной торговли, определить объем таких обязательств и сроки исполнения обязательства.

28. Надлежащему осуществлению сделки будет, по-видимому, содействовать решение некоторых других перечисленных ниже и рассматриваемых в Правовом руководстве вопросов, которые могут не иметь принципиального характера. Сторонам необходимо будет определить, относятся ли - и в какой степени - различные договорные вопросы, рассматриваемые в Правовом руководстве, к обстоятельствам конкретной сделки. В целом целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле были урегулированы те вопросы, которые стороны считают существенными, поскольку имеется вероятность того, что национальное законодательство не будет содержать норм, регулирующих вопросы, характерные для встречной торговли.

### **1. Соглашение о встречной торговле, содержащее обязательство по встречной торговле**

29. Обязательство по встречной торговле. Основная отличительная черта обязательства по встречной торговле - это положение, в силу которого стороны обязуются заключить контракт или контракты на поставку в одном или в двух направлениях. Для большей конкретности этого обязательства и повышения вероятности его исполнения стороны часто включают в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся условий предполагаемого контракта, санкций за незаключение контракта на поставку, а также другие положения, призванные обеспечить надлежащее исполнение встречной торговой сделки. Различные аспекты обязательства по встречной торговле рассматриваются в **главе III**.

30. Вид, качество и количество товаров. Для того чтобы обязательство по встречной торговле имело реальный характер, исключительно важно, чтобы соглашение о встречной торговле было максимально конкретным в том, что

касается вида, качества и количества товаров для встречной торговли. Положения соглашения о встречной торговле, затрагивающие эти вопросы, рассматриваются в **главе V**.

31. Установление цены товаров. Поскольку зачастую стороны не могут установить цену на товары для встречной торговли в момент заключения соглашения о встречной торговле, они могут принять руководящие принципы и процедуры установления цены в более поздний момент. Такие положения помогают исключить затягивание процедуры заключения контрактов на поставку и обеспечивают гибкость цен в долгосрочных встречных торговых сделках. Вопросы, касающиеся положений об установлении цены, рассматриваются в **главе VI**.

32. Участие третьих сторон. Стороны, возможно, пожелают привлечь третьи стороны - покупателей товаров, третьи стороны - поставщиков товаров или третьи стороны, выступающие и в том, и в другом качестве. В таких случаях целесообразно, чтобы соглашение о встречной торговле содержало положения, касающиеся участия третьих сторон. Эти положения могли бы определять методы выбора третьей стороны, ответственность третьей стороны за исполнение обязательства по встречной торговле и юридические последствия участия третьей стороны для обязательств, взятых на себя сторонами соглашения о встречной торговле. Вопросы, которые должны быть охвачены в соглашении о встречной торговле в связи с участием третьих сторон, рассматриваются в **главе VII**.

33. Платеж. Когда платежи за поставки в каждом направлении осуществляются независимо, каких-либо вопросов, характерных для встречной торговли, не возникает. Однако, если стороны хотят увязать платежи за поставки в обоих направлениях, чтобы суммы по контракту в одном направлении использовались для расчетов по контракту в другом направлении, им потребуется включить в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся методов увязки платежей. Анализ договорных

аспектов различных видов механизмов увязки платежей содержится в **главе VIII**.

34. Ограничения на перепродажу товаров. В некоторых случаях на основании соглашения между поставщиком и покупателем может быть ограничена свобода той или иной стороны перепродавать товары, закупленные в рамках встречной торговой сделки. Такие ограничения для покупателя могут, например, устанавливаться в отношении территории перепродажи, перепродажной цены или упаковки. Оговорки соглашения о встречной торговле в отношении таких ограничений на перепродажу, а также вопрос о законности таких оговорок, рассматриваются в **главе IX**.

35. Заранее оцененные убытки и штрафные неустойки. В целях ограничения разногласий в отношении размера убытков, вызванных нарушением обязательства по встречной торговле, соглашение о встречной торговле может предусматривать выплату стороной в случае неисполнения ею обязательства закупить или обязательства поставить товары для встречной торговли определенной денежной суммы, устанавливаемой в качестве заранее оцененных убытков и штрафной неустойки. Использование таких оговорок в соглашении о встречной торговле рассматривается в **главе X**. В **пункте 7** этой главы отмечается, что в некоторых правовых системах применение штрафных неустоек, в отличие от заранее оцененных убытков, не допускается.

36. Обеспечение исполнения. Для обеспечения исполнения обязательства по встречной торговле, а также надлежащего исполнения отдельных контрактов на поставку, заключенных в силу обязательства по встречной торговле, стороны могут использовать гарантии. Использование гарантий для обеспечения исполнения обязательства по встречной торговле или обязательства осуществить платежи в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойки ставит вопросы, которые должны быть рассмотрены в соглашении о встречной торговле. В сделках, в которых стороны ограничивают расчеты наличными путем обмена товара на

товар или взаимного зачета встречных платежных требований, соглашение о встречной торговле может предусматривать использование гарантий для покрытия дисбаланса торговых потоков. Вопросы, которые следует рассмотреть в соглашении о встречной торговле, когда стороны соглашаются использовать гарантии для обеспечения исполнения обязательства по встречной торговле и устранения дисбаланса в торговле, рассматриваются в **главе XI**.

37. Незавершение встречной торговой сделки. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле различные вопросы, касающиеся возможного незавершения сделки. К числу таких вопросов относятся возможность освобождения стороны от ее обязательств в соответствии с обязательством по встречной торговле, а также вопросы о денежной компенсации, освобождающих от ответственности препятствий и взаимозависимости обязательств. Положения такого рода рассматриваются в **главе XII**.

38. Выбор права. Целесообразно, чтобы стороны договорились о том, какое право применяется в отношении соглашения о встречной торговле и контрактов на поставку. Положения такого рода рассматриваются в **главе XIII**.

39. Урегулирование споров. Целесообразно, чтобы стороны рассмотрели в соглашении о встречной торговле методы урегулирования споров. В **главе XIV** анализируются вопросы, которые следует рассмотреть при подготовке положений об урегулировании споров.

## **2. Соглашение о встречной торговле, не содержащее обязательства по встречной торговле**

40. Когда стороны одновременно заключают отдельные контракты на поставку всего объема товаров в двух направлениях, нет необходимости заключать соглашение о встречной торговле, содержащее либо обязательство заключить последующие контракты в рамках встречной торговли, либо положения о виде, качестве, количестве или цене товаров, о заранее

оцененных убытках или штрафных неустойках, уплачиваемых в том случае, если контракты на поставку не будут заключены, или о гарантиях, обеспечивающих обязательство по встречной торговле.

41. Основная цель соглашения о встречной торговле в этом случае будет заключаться в том, чтобы установить связь между контрактами в двух направлениях, т.е. чтобы заключение контракта в одном направлении обуславливалось заключением контракта в другом направлении. Соглашение о встречной торговле может предусматривать, что затруднения, связанные с исполнением одного контракта, скажутся на обязательстве исполнить договорные обязательства в другом направлении (положения, устанавливающие связь такого рода, рассматриваются в **главе XII**). Стороны могут также установить связь между контрактами, предусмотрев такую структуру расчетов по двум контрактам, когда платежи за поставку в одном направлении используются для оплаты поставки в обратном направлении. Такого рода механизмы увязки платежей рассматриваются в **главе XIII**.

42. Кроме того, в соглашении о встречной торговле могут быть рассмотрены такие вопросы, как ограничения на перепродажу товаров для встречной торговли (**глава IX**), участие третьих лиц во встречных торговых сделках (**глава VII**), выбор права (**глава XIII**) и урегулирование споров (**глава XIV**).

### **С. Соображения, связанные со страхованием и финансированием**

43. Критерии и процедуры, связанные с обеспечением страхования экспортных кредитов и финансирования для контрактов, заключаемых в рамках встречной торговой сделки, и для прямых экспортных сделок в целом одинаковы. Поэтому в Правовом руководстве не проводится всестороннего анализа вопросов страхования экспортных кредитов и финансирования. Однако в той мере, в которой соображения, связанные со страхованием кредитов и финансированием, имеют отношение к структуре встречной торговой сделки, эти соображения рассматриваются в настоящем подразделе.

44. Во многих странах сторона, экспортирующая товары, услуги или технологию, может осуществить страхование риска неоплаты платежного требования по экспорту. В некоторых странах такие системы страхования находятся в ведении или пользуются поддержкой государственных учреждений. Кроме того, подобным страхованием занимаются многие частные страховые компании. Страховое покрытие, как правило, начинает действовать с момента отгрузки товаров экспортером. Если экспортер обязан изготовить товары, предназначенные специально для покупателя, некоторые страховщики могут также осуществить страхование риска, связанного с отказом покупателя принять поставку товаров, когда они уже изготовлены и готовы к отгрузке.

45. К числу страхуемых коммерческих рисков могут относиться неплатежеспособность импортера, расторжение импортером контракта до отгрузки товаров и отказ импортера принять поставку товара. К числу страхуемых некоммерческих рисков могут относиться импортные ограничения, вводимые государством импортера; правила валютного контроля в стране импортера, препятствующие осуществлению платежа или использованию согласованной валюты; аннулирование выданной надлежащим образом импортной лицензии; война, гражданские волнения или аналогичные обстоятельства в стране покупателя, которые препятствуют исполнению контракта; другие причины, не зависящие от воли экспортера и импортера и обусловленные событиями, происходящими за пределами страны экспортера.

46. Страховое покрытие может быть оговорено для конкретной сделки или, на более широкой основе, для всех контрактов на товар определенной категории, заключенных в течение оговоренного срока экспортером или группой экспортеров. Последний подход, основанный на принципе товарооборота, позволяет распределить риск между несколькими контрактами и, таким образом, снизить страховую премию.

47. Применительно к страхованию экспортных кредитов можно выделить ряд характерных принципов, которые связаны с общими принципами страхования. Один из принципов состоит в том, что страхование экспортного кредита представляет собой систему распределения риска. Страховщик, как правило, принимает на себя лишь определенную часть риска неплатежа, в то время как оставшуюся часть риска должен нести застрахованный экспортер. Масштабы страхования риска зависят от характера данного риска, а также, если страховщиком выступает государственное учреждение, от степени заинтересованности государства в стимулировании экспорта. В соответствии с другим принципом экспортер обязан информировать страховщика, исходя из всего того, что ему известно, о всех фактах, которые могут повлиять на степень риска неплатежа. Следующий принцип состоит в том, что застрахованный экспортер должен делать все от него зависящее для надлежащего заключения контракта на экспорт товаров, а также для обеспечения его действительности и сохранения исковой силы.

48. Следует также упомянуть еще один принцип, в соответствии с которым, если импортер отказывается оплатить застрахованное требование или если возможность принудительного исполнения данного требования представляется сомнительной, экспортер должен принять все меры к тому, чтобы свести к минимуму убытки или же добиться исполнения или обеспечить принудительное исполнение платежного требования. Страховщики, как правило, требуют, чтобы им сообщалось о любых возникших или неизбежных препятствиях, связанных с осуществлением платежа по застрахованному контракту. Кроме того, страховщики обычно требуют, чтобы с ними проводились консультации относительно тех мер, которые предполагается принять для обеспечения исполнения или принудительного исполнения платежного требования, и чтобы им предоставлялось право утверждать определенные меры. Готовность страховщика предоставить страховое покрытие и сумма страховой премии будут зависеть от того, какое обеспечение готов предоставить импортер в

отношении своего платежного обязательства. Таким обеспечением может быть, например, безотзывный документарный аккредитив, переводной или простой вексель при наличии гарантии третьей стороны в отношении оплаты такого переводного или простого векселя или же независимая банковая гарантия.

49. В рамках встречной торговой сделки цель обеспечения застрахованного платежного требования может быть достигнута за счет увязки такого застрахованного требования с требованием, вытекающим из контракта на поставку в обратном направлении. Как отмечается в **пункте 60** главы XII "Незавершение встречной торговой сделки", в некоторых встречных торговых сделках стороны договариваются о том, что экспортер в случае неосуществления импортером платежа по контракту на экспорт получает право принять во владение и продать товары, которые должны быть поставлены импортером (встречным экспортерам) экспортеру (встречному импортеру). Выручка от продажи товаров используется для покрытия неоплаченного требования экспортера. Поскольку такой механизм позволяет снизить риск неплатежа по контракту на экспорт, это может облегчить задачу экспортера по обеспечению страхования и финансирования экспортного контракта. Когда банк предоставляет экспортеру кредит, стороны могут договориться о том, что для обеспечения предоставленного экспортеру кредита банк может получить самостоятельный обеспечительный интерес во встречном экспортном товаре.

50. В соответствии с другим принципом, применимым к страхованию экспортных кредитов, страховщик должен быть уверен в том, что при нормальном развитии событий, т.е., если экспортер выполняет свои обязательства по контракту на экспорт, импортер не будет иметь оснований для отказа от выплаты суммы, причитающейся в соответствии с контрактом на экспорт. Страховщики стремятся избегать ситуаций, когда платеж по застрахованному контракту может быть поставлен в зависимость от какого-

либо события, которое не имеет отношения к застрахованному контракту и оценить вероятность которого страховщику зачастую довольно трудно.

51. Упомянутый в предыдущем пункте принцип связан со случаем, когда застрахованный контракт на экспорт является частью встречной торговой сделки. При этом может возникать вопрос о том, зависит ли платежное обязательство по контракту на экспорт только от исполнения контракта на экспорт или же импортер может приостанавливать платеж или отказываться от него вследствие неспособности экспортера заключить или исполнить контракт на поставку в обратном направлении. Источником особого беспокойства является возможность того, что платеж может быть приостановлен или в нем может быть отказано даже в том случае, если экспортер (встречный импортер) утверждает, что причиной незаключения или неисполнения контракта на встречный импорт является обстоятельство, за которое экспортер не несет ответственности. Экспортер, например, может отказаться заключить контракт на встречный импорт в следствие того, что качество или цена товара, предложенного для встречной торговли, является неприемлемой с учетом условий, указанных в соглашении о встречной торговле. Возможность подобных разногласий по вопросу об ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле возрастает в том случае, когда стороны встречной торговой сделки не включили в соглашение о встречной торговле четких условий подлежащего заключению контракта (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункт 39**). Другим примером является случай, когда экспортер может отказаться принять поставку товаров для встречной торговли, если поставляемые товары не соответствуют согласованным стандартам качества. Для того чтобы исключить возможность оспаривания в такой ситуации застрахованного платежного требования, страховщик будет обычно требовать принятия мер, обеспечивающих независимость платежного обязательства от любых разногласий относительно заключения или исполнения контрактов в обратном направлении. Такая независимость может

быть установлена за счет заключения отдельных контрактов или включения в соглашение о встречной торговле конкретных положений, указывающих на независимость обязательств (рассмотрение вопроса о возможных методах урегулирования сторонами в соглашении о встречной торговле проблемы взаимосвязи между их обязательствами, см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 37 - 61**).

52. В случае бартерного контракта сторона, которая должна поставить товары первой, несет риск, связанный с тем, что другая сторона может в ответ не поставить свои товары (см. выше, **пункты 6 и 7**). Некоторые частные страховые компании и в некоторых случаях государственные страховые учреждения могут пойти на страхование такого риска. Случай, покрываемый таким страхованием, будет, как правило, ограничиваться лишь банкротством той стороны, которая не поставила товары, а также определенными политическими рисками, например, введением правительственных ограничений или запретов, препятствующих исполнению контракта. Получить страховой покрытие может быть легче, если другая сторона предоставляет достаточное обеспечение своего обязательства поставить товары. Такое обеспечение может быть предоставлено в форме независимой банковской гарантии. Другим возможным обеспечением может быть определенное соглашение, предоставляющее стороне, которая уже поставила товар, право вступать во владение товарами, которые должны быть поставлены в обратном направлении (см. выше, **пункт 49**).

53. Для того чтобы осуществить сделку, стороны зачастую нуждаются в финансировании. Важным фактором при рассмотрении финансовым учреждением вопроса о предоставлении испрашиваемых финансовых ресурсов является способность данной стороны застраховать свой кредитный риск. Финансирование может быть обеспечено либо в форме кредита поставщику, либо в форме кредита покупателю.

54. В случае кредита поставщику экспортер поставяет товары импортеру в соответствии с договоренностью об отсрочке платежа, и, для того чтобы

экспортер смог заключить такую договоренность, банк в стране экспортера предоставляет ему финансирование. Такое финансирование может осуществляться, например, в форме ссуды экспортеру или в форме обязательства банка купить переводные или простые векселя, банк, выступающий индоссатором, становится кредитором иностранного покупателя. Если никакого учета переводимых или простых векселей не производится, банк может потребовать, чтобы экспортер переуступил платежное требование по экспортному контракту в пользу банка. Кроме того, банк может потребовать, чтобы экспортер переуступил ему права по страховому полису в отношении кредита. Такая переуступка зачастую сопровождается обязательством страховщика выплатить компенсацию банку в том случае, если покупатель не осуществит платежа по экспортному контракту и такой отказ от платежа будет попадать в категорию рисков, покрываемых страховым полисом. Становясь бенефициаром страхового полиса банк начинает нести риск, связанный с тем, что экспортер может нарушить экспортный контракт, а покупатель в результате этого вполне обоснованно не произведет платеж по экспортному контракту. В таком случае банк будет обладать правом регресса лишь в отношении экспортера. Банк несет также риск, связанный с тем, что причина неисполнения покупателем своих обязательств может относиться к категории рисков, не покрываемых страховым полисом. Для улучшения положения банка и для облегчения мобилизации финансовых ресурсов экспортером некоторые компании по страхованию экспортных кредитов могут согласиться за отдельную плату, взимаемую с экспортера, выдать банку, обеспечивающему финансирование экспортера, безусловную гарантию для обеспечения требования о выплате возмещения, предъявляемого банком экспортеру.

55. При кредитовании покупателя экспортер договаривается с банком в стране экспортера об обеспечении финансирования импортера для осуществления закупок товаров у экспортера. Банк в стране экспортера, как правило, предоставляет финансовые ресурсы банку в стране импортера,

который, в свою очередь, кредитует импортера. Банк в стране экспортера заручается обязательством компании по страхованию экспортных кредитов, в соответствии с которым страховщик соглашается выплатить банку возмещение, если покупатель или его банк откажется от погашения кредита. Такое обязательство выдается по просьбе экспортера и при условии выплаты экспортером согласованной премии. Если покупатель или его банк не погашает кредит, страховщик, который выплатил банку-кредитору возмещение, может обратиться с требованием к экспортеру лишь в том случае, если экспортер не исполнил свои обязательства в соответствии с контрактом на экспорт товаров.

### **III. Обязательство по встречной торговле**

#### **Краткое содержание**

Обязательство по встречной торговле представляет собой обязательство заключить в будущем контракт или ряд контрактов на поставку в одном или обоих направлениях **(пункт 1)**. Это обязательство может быть "твердым" обязательством или более ограниченным видом обязательства "приложить максимальные усилия" (best-efforts). В Правовом руководстве основное внимание уделяется твердым обязательствам по встречной торговле **(пункт 2)**. Объем обязательства по встречной торговле, т.е. объем товаров, подлежащих закупке какой-либо стороной, может выражаться в качестве абсолютного стоимостного показателя, в качестве процента от стоимости товаров, поставленных этой стороной, или в качестве определенного количества единиц соответствующего вида товаров **(пункты 3 и 4)**. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что только те закупки, которые превышают обычно закупаемые количества, будут рассматриваться в качестве исполнения обязательства по встречной торговле ("дополнительные закупки") **(пункты 5 и 6)**.

В соглашении о встречной торговле желательно указать конкретные действия, которые должны быть предприняты для исполнения обязательства по встречной торговле. Стороны могут договориться о том, что исполнение

происходит либо при заключении контракта на поставку, либо при исполнении контракта на поставку **(пункты 7 - 9)**.

Стороны могут указать в соглашении о встречной торговле, что срок исполнения обязательства по встречной торговле начинается в определенную дату и истекает в определенную дату **(пункт 10)** или что течение срока исполнения согласованной продолжительности начинается в момент, когда происходит определенное событие, оговоренное в соглашении о встречной торговле **(пункт 11)**. При определении продолжительности срока исполнения следует учитывать целый ряд факторов **(пункты 12 - 15)**. При некоторых обстоятельствах срок исполнения может быть продлен **(пункты 16 - 19)**. В тех случаях, когда исполнение обязательства по встречной торговле связано с осуществлением многочисленных поставок в течение продолжительного периода времени, стороны, возможно, пожелают разделить срок исполнения на промежуточные сроки **(пункты 20 - 23)**.

Сторонам следует определить те контракты на поставку, которые будут идти в зачет исполнения обязательства по встречной торговле ("приемлемые контракты на поставку"). Приемлемые контракты на поставку могут быть определены на основании указания вида товаров, подлежащих закупке **(пункты 25 - 27)**, на основании принципа географического происхождения товаров **(пункты 28 и 29)** или на основании принципа идентификации поставщика **(пункты 30 и 31)** или идентификации покупателя **(пункт 32)**. Стороны могут договориться о том, что при определенных обстоятельствах закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости, будут засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле **(пункт 33)**.

Во многих встречных торговых сделках полная закупочная цена контракта на поставку начинается из подлежащего исполнению обязательства по встречной торговле (вычитаемая сумма именуется "зачетом исполнения" (fulfilment credit)). В некоторых случаях стороны договариваются о том, что зачет исполнения будет осуществляться по

ставкам выше или ниже полной закупочной цены в зависимости от вида закупаемых товаров, личности поставщика или момента осуществления закупки (пункты 34 - 37).

Сторонам целесообразно, по возможности наиболее точно, оговорить в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта (пункты 38 - 43) или предусмотреть способы последующего определения таких условий. Такие способы включают использование соответствующих стандартов или руководящих принципов при определении конкретных условий контракта (пункты 44 - 46), определение условий контракта третьим лицом (пункты 47 - 54) и определение условия контракта стороной контракта (пункты 55 и 56). Кроме того, в соглашении о встречной торговле могут предусматриваться процедуры переговоров для заключения контракта на поставку (пункты 57 - 60).

Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об установлении процедур контроля и регистрации в связи с ходом исполнения обязательства по встречной торговле (пункт 61). Такие процедуры включают обмен информацией (пункты 62 - 64), подтверждение частичного или полного исполнения обязательства по встречной торговле (пункты 65 - 67) и "свидетельские счета" (evidence accounts) (пункты 68 - 74).

#### **А. Общие замечания**

1. Обязательство по встречной торговле - обязательство заключить в будущем контракт - является важнейшей характерной собственностью двух видов встречных торговых сделок. Сделки первого вида представляют собой сделки, когда стороны с самого начала окончательно согласовывают контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт), а затем принимают на себя обязательство заключить контракт на встречный экспорт (см. главу II, пункты 13 - 19); к сделкам второго вида относятся те сделки, при которых стороны с самого начала сделки принимают на себя обязательство заключить несколько контрактов на поставку в двух

направлениях (см. главу II, пункты 20 и 21 ). Термин "обязательство по встречной торговле" разъясняется в главе I, пункт 25.

2. Стороны могут связывать себя обязательством заключить в будущем контракт в разной степени: от "твердого" обязательства заключить контракт на поставку до более ограниченного вида обязательства в форме "серьезных намерений" (которое иногда также называется обязательством "приложить максимальные усилия" или "проявить добрую волю"). Согласно твердому обязательству по встречной торговле, стороны обязуются заключить контракт в соответствии с условиями, изложенными в соглашении о встречной торговле, и не оставляют за собой дискреционного права отказаться от заключения контракта. В соответствии с обязательством в форме "серьезных намерений" ответственность сторон ограничивается обязанностью добросовестно вести переговоры, причем обязавшаяся сторона оставляет за собой право отказаться от заключения контракта, если ни одна oferta не окажется для нее приемлемой. В соответствии с последним видом обязательств любые санкции за неисполнение обязательства могут применяться лишь в редких случаях, когда сторона не принимает участия в переговорах или не ведет переговоры добросовестно. В Правовом руководстве основное внимание уделяется твердым обязательствам по встречной торговле. Обязательства в форме "серьезных намерений" в нем не рассматриваются, поскольку подобные обязательства не дают сторонам достаточных гарантий достижения целей встречной торговой сделки.

### **В. Объем обязательства по встречной торговле**

3. Объем обязательства по встречной торговле часто определяется в денежном выражении. При встречных закупках, обратных закупках или косвенных компенсационных сделках, когда стороны сначала заключают контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт) (см. главу II, пункты 13 - 19), объем обязательства по встречной торговле часто определяется в виде процента от цены товаров, которые должны быть поставлены по экспортному контракту. Во встречных торговых сделках, при

которых стороны заключают соглашение о встречной торговле до заключения неоговоренного числа контрактов в двух направлениях (см. главу II, пункты 20 и 21), объем закупок, которые должны быть произведены в двух направлениях, часто определяется абсолютным стоимостным показателем. В некоторых случаях, однако, обязательство по встречной торговле выражается путем указания определенного количества товаров конкретного вида. Следует отметить, что объем обязательства по встречной торговле, которое должна принять на себя сторона, может регулироваться правительственными правилами.

4. При встречных торговых сделках с последовательными поставками (например, при сделках обратной закупки), при долгосрочных сделках или сделках, при которых в момент заключения соглашения о встречной торговле нельзя точно оценить стоимость финансирования встречного экспорта (например, если используется механизм кредитования с колеблющимися ставками), иногда встречаются положения, предусматривающие увеличение или сокращение объема обязательства по встречной торговле в зависимости от колебания цен на соответствующие товары или стоимости финансирования. В случае товаров производственного назначения может быть согласовано, что объем обязательства будет увеличен пропорционально расходам на запасные части или техническое содействие.

5. Если покупатель ранее закупал у поставщика какой-либо определенный вид товара, то в положениях соглашения о встречной торговле в отношении количества может быть предусмотрено требование, которое часто определяется как "дополнительные закупки". В соответствии с этим требованием только те закупки, которые превышают обычно закупаемые количества, будут рассматриваться в качестве исполнения обязательства по встречной торговле. Обычно стороны могут установить предел дополнительных закупок, согласовав количество, которое должно рассматриваться в качестве обычной или традиционной закупки. Если стороны в соглашении о встречной торговле не устанавливают вид товара,

они могут включить общее положение, в котором будет оговорено, что если окончательно отобранный товар будет представлять собой товар того вида, который покупатель уже закупает, то в объем исполнения обязательства по встречной торговле будут засчитываться только закупки свыше существующих объемов.

6. Если договоренность дает покупателю возможность выбирать из ряда возможных поставщиков помимо той стороны, которой дано обязательство по встречной торговле (например, в косвенной компенсационной сделке), то предельный объем дополнительных закупок будет основываться не на предыдущем объеме торговли между сторонами этого соглашения о встречной торговле, а на объеме торговли с отобранными поставщиками или на объеме предыдущих закупок в стране поставщика стороной, взявшей на себя обязательство. При определении предельного объема дополнительных закупок стороны могут, например, договориться об объеме закупок, который должен рассматриваться в качестве обычного или традиционного и который не будет засчитываться в объем исполнения обязательства по встречной торговле. Стороны могут также установить, что закупки у оговоренных видов поставщиков или у определенных оговоренных поставщиков или закупки у таких поставщиков, не превышающие согласованного объема, должны рассматриваться в качестве обычных или традиционных закупок. В ряде случаев стороны, возможно, пожелают применить предельный объем дополнительных закупок только в отношении некоторых видов товаров. Стороны могут предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что сторона, обязавшаяся осуществить закупку, может засчитывать свои закупки в счет исполнения обязательства по встречной торговле после того, как было согласованным образом установлено, что уже произведены те закупки, которые было решено рассматривать в качестве обычных или традиционных.

### **С. Стадия исполнения обязательства**

7. В соглашении о встречной торговле желательно указать конкретные действия, которые должны быть предприняты, чтобы обязательство по

встречной торговле можно было считать исполненным. Стороны могут выбрать один из двух основных подходов. В соответствии с первым подходом обязательство по встречной торговле считается исполненным после заключения контракта на поставку. В таких случаях при нарушении обязательства по контракту на поставку могут быть использованы средства правовой защиты, предусмотренные в соответствии с таким контрактом на поставку. Стороны могут договориться о том, что, если контракт на поставку не исполняется по вине одной из сторон, сумма неисполнения контракта может быть, по желанию другой стороны, вновь включена в обязательство по встречной торговле.

8. В соответствии со вторым подходом обязательство считается исполненным на согласованной стадии исполнения контракта на поставку. Например, можно договориться о том, что обязательство покупателя считается исполненным, когда открыт аккредитив или когда средства переведены поставщику, и что соответствующее обязательство поставщика считается исполненным, когда товары поставлены или переданы в распоряжение покупателя согласованным способом. В таких случаях при нарушении обязательств в соответствии с контрактом на поставку понесшая убытки сторона может прибегнуть к использованию средств правовой защиты не только в связи с неисполнением обязательств по контракту на поставку, но также в связи с нарушением соглашения о встречной торговле, если обязательство по встречной торговле остается неисполненным. Недостаток второго подхода состоит в его большей сложности и неопределенности по сравнению с первым подходом, согласно которому исполнением считается просто факт заключения контракта. Второй подход может привести к созданию неопределенности в случаях, когда препятствия, являющиеся основанием для освобождения от ответственности, влияют на способность стороны предпринять шаги по исполнению контракта на поставку, которые приведут к исполнению обязательства по встречной торговле. С тем чтобы избежать такой неопределенности, в соглашение о

встречной торговле потребуется включить дополнительные положения, касающиеся последствий таких препятствий.

9. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о последствиях для обязательств по встречной торговле незаключения или неисполнения контракта на поставку. Можно, например, договориться о том, что, если это произошло по вине одной из сторон, подлежащее исполнению обязательство по встречной торговле другой стороны может по желанию этой другой стороны считаться исполненным в объеме неакцептованной оферты или неисполненного контракта (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", пункт 7).

## **D. Срок исполнения обязательства по встречной торговле**

### **1. Продолжительность срока исполнения**

10. Сторонам следует указать в соглашении о встречной торговле продолжительность допустимого срока исполнения обязательства по встречной торговле (именуемого ниже "сроком исполнения"). В соглашении о встречной торговле продолжительность срока исполнения можно определить, указав, что срок исполнения начинается в определенную дату и истекает в определенную дату.

11. Другой метод состоит в том, чтобы обусловить начало срока исполнения обязательства определенным событием, указанным в соглашении о встречной торговле, и установить соответствующую продолжительность срока исполнения. Такой подход может оказаться весьма желательным в самых различных обстоятельствах. Например, если заключение соглашения о встречной торговле предшествует вступлению в силу экспортного контракта, стороны могут договориться о том, что течение срока исполнения начнется лишь с момента вступления в силу экспортного контракта. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле существует неопределенность относительно наличия товаров для встречной торговли или относительно способности покупателя использовать или реализовать их, стороны могут

договориться о том, что течение срока исполнения начнется после завершения определенных подготовительных мероприятий (например, идентификации товаров, инспекции со стороны покупателя, технической аттестации предприятия, производящего данные товары, достижения соглашения с какой-либо третьей стороной-покупателем или завершения совместных конъюнктурных исследований). Если экспортер желает обеспечить, чтобы экспортный контракт уже был исполнен в значительном объеме или завершить исполнение этого контракта до начала исполнения обязательства по встречной торговле, стороны могут указать в соглашении о встречной торговле, что начало срока исполнения определяется конкретным событием в процессе исполнения экспортного контракта, например, открытием аккредитива, поставкой определенной части товаров или осуществлением платежа. При сделке обратной закупки соответствующим моментом может быть начало производства продукции для обратной закупки на оборудовании, поставленном в соответствии с экспортным контрактом. Для избежания неопределенности в отношении того, выполнены ли условия, определяющие начало срока исполнения, в соглашении о встречной торговле желательно с максимальной точностью определить такие условия и соответствующие обязательства сторон.

12. При определении продолжительности срока исполнения сторонам следует учитывать целый ряд факторов. Один из факторов - масштабы и вид планируемой сделки. Так, например, если обязательство по встречной торговле является крупномасштабным и предусматривает целый ряд поставок, для исполнения такого обязательства по встречной торговле обычно необходимо выделять больший срок, чем при относительно небольших сделках. Если в соглашении о встречной торговле товары для встречной торговли определяются в общих формулировка, то может потребоваться более продолжительный срок исполнения, с тем чтобы обеспечить необходимое время для идентифицирования приемлемых товаров для встречной торговли. На продолжительность срока исполнения может

повлиять качество товаров для встречной торговли. Чем выше качество, тем больше вероятность того, что покупатель сможет самостоятельно их реализовать или использовать, что потребует менее продолжительного срока исполнения.

13. В некоторых случаях продолжительность срока исполнения устанавливается таким образом, что он охватывает определенный период после даты, на которую необходимо осуществить платеж в соответствии с экспортным контрактом. Подобный подход обеспечивает экспортеру время для исполнения обязательства по встречной торговле после наступления срока платежа по экспортному контракту. В таких случаях импортер заинтересован в том, чтобы в соглашении о встречной торговле были предусмотрены эффективные санкции за нарушение обязательства по встречной торговле.

14. Стороны могут договориться о том, что срок исполнения для поставки в одном направлении должен иметь такую же продолжительность, как и срок исполнения для поставки в другом направлении. Подобный подход может оказаться целесообразным, если очередности поставок в обоих направлениях не придается особого значения (например, встречная торговля осуществляется в рамках зачетного счета (см. главу VIII "Платеж", **пункты 38 - 57**) или же свидетельского счета (см. ниже, **пункты 68 - 74**). Подобный подход может также оказаться целесообразным при сделках встречной закупки, когда встречный импортер готов приступить к исполнению обязательства по встречной торговле, не ожидая платежа по экспортному контракту.

15. Срок исполнения должен быть достаточно продолжительным для учета всех трудностей, с которыми может столкнуться поставщик в процессе поставки товаров для встречной торговли. Если товары не поставлены своевременно, то сторона, обязавшаяся осуществить закупку, может возразить против использования поставщиком средств правовой защиты в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле, заявив, что

такое неисполнение было обусловлено отсутствием товаров. Если покупатель имеет право выбрать товары из списка приемлемых товаров для встречной торговли, то при расчете продолжительности срока исполнения следует учитывать продолжительность срока, необходимого для поставки каждого из товаров, включенных в такой перечень.

## **2. Продление срока исполнения**

16. В некоторых случаях сторонам может потребоваться более продолжительный срок исполнения обязательства по встречной торговле, чем это предусмотрено в соглашении о встречной торговле. Покупатель, например, может столкнуться с непредвиденными трудностями в связи с использованием или перепродаже подлежащих закупке товаров. У поставщика же могут возникнуть проблемы в связи с обеспечением своевременной поставки согласованных товаров.

17. В праве, применимом к соглашению о встречной торговле, может предусматриваться возможность продления срока, установленного для исполнения договорных обязательств какой-либо стороны в том случае, если возможность исполнения обязательства ограничивается обстоятельствами, не зависящими от воли данной стороны. Стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле оговорки в отношении таких ситуаций (рассмотрение вопроса об освобождающих оговорках см. главу XII, **пункты 13 - 36**).

18. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что стороны проведут переговоры о продлении в том случае, если сторона, желающая получить такое продление, предпринимала разумные усилия для исполнения обязательства. Еще одна возможность заключается в том, чтобы стороны договорились, что в случае, если какая-либо сторона предприняла разумные усилия для исполнения обязательства, эта сторона будет иметь право на соответствующее продление срока исполнения. За сторонами можно оставить право договариваться о новом сроке исполнения. В соглашении о встречной торговле может быть указано, каким образом покупатель может

подтвердить разумные усилия. При косвенной компенсационной сделке можно, например, предусмотреть, что покупатель должен будет подтвердить, что он направил потенциальным поставщикам разумные оферты о закупке товаров или что он обращался к разумному числу потенциальных поставщиков в поисках приемлемых товаров для встречной торговли, или что потенциальные поставщики указали, что они готовы заключить контракты на поставку лишь через определенное время после истечения срока исполнения. Доказательства таких разумных, но безуспешных усилий иногда называются "отрицательными досье" (negative files). В соглашении о встречной торговле может быть также предусмотрено, что поставщик имеет право на продление срока исполнения, если он не смог поставить товар в силу обстоятельств, указанных в соглашении о встречной торговле. К такого рода обстоятельствам могут относиться, например, задержка с получением заказа от покупателя или изменение спецификаций покупателя. Стороны могут договориться о том, что одна из сторон исполнила определенную часть своего обязательства по встречной торговле.

19. Если исполнение обязательства по встречной торговле подкрепляется гарантией, то желательно, чтобы стороны предусмотрели возможность продления срока действия гарантии на продление срока исполнения (см. главу XI "Обеспечение исполнения", **пункты 35 и 36**).

### **3. Промежуточные сроки срока исполнения**

20. В тех случаях, когда исполнение обязательства по встречной торговле предусматривает осуществление многочисленных поставок в течение продолжительного периода времени, стороны, возможно, пожелают разделить срок исполнения на промежуточные сроки. Срок исполнения продолжительностью в пять лет можно, например, разделить на пять годовых промежуточных сроков, определив часть общего обязательства, подлежащую исполнению в течение каждого промежуточного срока. Такой подход облегчает для сторон планирование поставок и сбыт товаров для встречной торговли и помогает избежать значительных задержек в исполнении

обязательств, в результате которых стороны могут оказаться не в состоянии на более позднем этапе срока исполнения исполнить оставшуюся часть обязательств по встречной торговле.

21. Соглашение о встречной торговле может предусматривать гибкий подход к недостаточному объему исполнения обязательства в рамках каждого отдельного промежуточного срока, разрешая переносить всю или только часть задолженности по обязательствам на следующий промежуточный срок. В таком случае покупатель будет обязан исполнить в течение следующего промежуточного срока ту часть обязательства, которая установлена для этого промежуточного срока, а также часть обязательства, перенесенную с предыдущего промежуточного срока. По неперенесенной части обязательства могут быть применены санкции за неисполнение обязательства по встречной торговле (см. главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" и главу XI "Обеспечение исполнения"). Такая гибкость позволит покупателю корректировать количество подлежащих закупке товаров в течение конкретного промежуточного срока с учетом различных обстоятельств, например, краткосрочных конъюнктурных колебаний. Тем не менее чрезмерная гибкость может отрицательно повлиять на интересы поставщика, если поступления от реализации товаров в течение каждого промежуточного срока должны использоваться для осуществления платежей в соответствии с контрактом на поставку в обратном направлении.

22. Для того чтобы учесть возможность превышения объема исполнения в течение данного промежуточного срока по сравнению с установленным уровнем, стороны могут договориться о том, что дополнительные закупки или их доля будут засчитываться в счет обязательства, подлежащего исполнению в течение следующего промежуточного срока. В противном случае стороны могут договориться о том, что исполнение обязательства сверх согласованного объема в течение одного промежуточного срока не

оказывает воздействия на объем обязательств для следующего промежуточного срока.

23. Стороны, возможно, пожелают установить предельные сроки в течение срока исполнения для завершения различных действий, предшествующих исполнению обязательства по встречной торговле. Стороны, например, могут указать предельные сроки представления образцов товаров для встречной торговли, выбора товаров из перечня возможных товаров для встречной торговли, размещения заказов, поставки товаров или открытия аккредитивов.

## **Е. Определение приемлемых контрактов на поставку**

24. Стороны обычно определяют те контракты на поставку, которые будут идти в зачет исполнения обязательства по встречной торговле ("приемлемые контракты на поставку"), с помощью указания в соглашении о встречной торговле вида товаров, которые будут закупаться в соответствии с такими будущими контрактами на поставку. В некоторых случаях стороны включают в соглашение о встречной торговле дополнительные критерии, касающиеся принципов географического происхождения товаров, идентификации поставщика или идентификации покупателя. В тех случаях, когда стороны не в состоянии указать определенный вид товаров в соглашении о встречной торговле, некоторые из этих критериев могут быть использованы для определения приемлемых контрактов на поставку.

### **1. Принцип определения вида товаров**

25. В тех случаях, когда стороны определяют контракты, которые могут идти в зачет исполнения обязательства, с помощью указания вида товаров, подлежащих закупке, желательно, чтобы они делали это с максимально возможной точностью. Такая точность имеет особое значение в том случае, если существуют различные разновидности товаров, подлежащих закупке. (Рассмотрение вопроса о положениях соглашения о встречной торговле,

касающихся вида товаров, см. главу IV, "Вид, качество и количество товаров", пункты 3 - 23).

26. В некоторых случаях стороны договариваются в соглашении о встречной торговле о том, что помимо закупки товаров в рамках встречной торговой сделки в счет исполнения обязательства по встречной торговле могут включаться другие соответствующие статьи. К такого рода дополнительным статьям могут относиться, например, закупки образцов и прототипов в процессе выбора товаров для встречной торговли, привлечение местной рабочей силы, закупки на внутреннем рынке товаров и услуг, необходимых для осуществления контракта на поставку, неоплачиваемая деятельность покупателя в стране поставщика (например, набор персонала, программы подготовки кадров, командирование сотрудников и другие формы технической помощи), закупки у поставщика транспортных услуг или выполнение покупателем послепродажного обслуживания товаров встречной торговли. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что за счет таких статей может исполняться лишь определенная ограниченная часть обязательства по встречной торговле.

27. Если покупатель и ранее осуществлял закупки у поставщика, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что контракты на поставку должны удовлетворять требованию о "дополнительных закупках", с тем чтобы их можно было засчитывать в исполнение обязательства (см. выше, пункты 5 и 6).

## **2. Принцип географического происхождения**

28. Приемлемость контрактов на поставку может определяться ссылкой на то, что товары для встречной торговли должны быть произведены в определенном географическом районе. Такого рода указания в некоторых случаях используются в косвенных компенсационных сделках, когда импортер желает, чтобы встречные закупки осуществлялись в каком-либо определенном регионе. Кроме того, в соглашении о встречной торговле может быть указан необходимый минимальный удельный вес местных

затрат. Такие условия могут предусматривать, что определенные компоненты товаров должны производиться на местной основе или что стоимость местных компонентов должна составлять определенную часть общей стоимости. В некоторых случаях требования в отношении удельного веса местных затрат содержатся в правительственных правилах.

29. Следует отметить, что положения о приемлемости контрактов на поставку на основе географического происхождения товаров могут вступать в коллизию с императивными нормами законов о конкуренции и нормами, принятыми в соответствии с Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

### **3. Принцип идентификации поставщика**

30. Стороны могут договориться о том, что экспортер обязан исполнить обязательство по встречной торговле путем закупки товаров у каких-либо других лиц, помимо импортера. Такая практика обычно применяется при косвенных компенсационных сделках (см. главу I, пункт 17). В таких случаях приемлемость контрактов на поставку желательно определять на основе идентифицирования поставщиков, у которых следует закупать товары. Соглашение о встречной торговле может содержать перечень приемлемых поставщиков или же устанавливать критерии, которыми покупатель должен руководствоваться при выборе поставщика. Можно, например, предусмотреть, что выбранный поставщик должен являться представителем определенного сектора экономики, контролировать предприятия определенного размера, иметь конкретную производственную программу, располагаться в конкретном регионе или же представлять собой фирму, принадлежащую местным деловым кругам. Если определяется несколько приемлемых поставщиков, то покупателю может быть предоставлено право распределять закупки среди различных поставщиков или же может быть установлена конкретная структура закупок у конкретных поставщиков. Идентификация приемлемых поставщиков отнюдь не означает, что эти поставщики взяли на себя какие-либо обязательства по поставке

товаров для встречной торговли. В некоторых случаях импортер может предоставить заверения в том, что приемлемые поставщики готовы провести переговоры о заключении контракта на поставку, или импортер может дать обещание оказать помощь покупателю в выявлении поставщика, желающего заключить контракт на поставку. (Рассмотрение вопроса об участии третьих лиц в качестве поставщиков см. главу VII, пункты 41 - 52). В соглашении о встречной торговле могут быть предусмотрены последствия для обязательства по встречной торговле, если ни один из приемлемых поставщиков не выражает готовности заключить контракт на поставку.

31. Как и в случае, рассмотренном в пункте 29 выше, положения, содержащие требования о том, что какая-либо сторона должна закупать товары у указанных поставщиков, могут вступать в коллизию с императивными нормами законов о конкуренции и положениями, принятыми в соответствии с Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ).

#### **4. Принцип идентификации покупателя**

32. Определенный ограничительный элемент, который в некоторых случаях включается в определение приемлемых контрактов на поставку, связан с идентификацией покупателя. В соглашении о встречной торговле может, например, предусматриваться, что в счет исполнения обязательства будут засчитываться лишь закупки, осуществленные стороной, которая обязалась закупить товар, или конкретными третьими лицами (например, третьими лицами из определенной страны или географического региона). Рассмотрение вопроса об ограничениях на участие третьих сторон в качестве покупателей см. главу VII, пункты 12 - 16.

#### **5. Закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости**

33. Стороны могут договориться о том, что при определенных обстоятельствах закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости в соответствии с соглашением о встречной торговле, будут тем не менее засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле.

Например, закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости, могут быть засчитаны, если добросовестные усилия покупателя по выявлению приемлемых товаров, производимых приемлемыми поставщиками или в географических регионах или секторах экономики, определенных в соглашении о встречной торговле, оказались безуспешными. В соответствующем положении покупателю может быть предложено представить доказательства в отношении предпринятых им усилий по осуществлению закупок в соответствии с соглашением о встречной торговле (рассмотрение аналогичного случая, связанного с просьбой одной из сторон продлить срок исполнения обязательства, см. выше, **пункты 16 - 19**). Стороны могут договориться, что для того, чтобы закупки, не удовлетворяющие требованиям приемлемости, засчитывались в счет исполнения обязательства, необходимо конкретное заблаговременное согласие той стороны, перед которой взято обязательство. Для поддержки усилий, связанных с выполнением требований приемлемости, действие исключения из этого правила может быть ограничено в соглашении о встречной торговле более поздними этапами срока исполнения обязательства. Кроме того, стороны могут договориться о том, что закупки, засчитываемые в счет исполнения обязательства, но не удовлетворяющие критериям приемлемости, будут учитываться в неполном объеме стоимости таких закупок (см. ниже, пункты 34 и 35).

#### **Ф. Ставка зачета исполнения**

34. Во многих встречных торговых сделках полная закупочная цена контракта на поставку вычитается из подлежащего исполнению обязательства по встречной торговле (сумма, вычитаемая из надлежащего исполнению обязательства по встречной торговле, именуется ниже "зачетом исполнения"). В некоторых случаях стороны договариваются о том, что сумма зачета исполнения по контракту на поставку должна быть отличной от закупочной цены. Одна из причин такого подхода может заключаться в желании сторон производить зачет исполнения по отдельным расходам, не

включенным в стоимость самих товаров (например, на перевозку и страхование), или же исключить из зачета исполнения определенные расходы, включаемые в закупочную цену. Поставщик может согласиться с зачетом таких элементов затрат, если, например, они связаны с закупкой в стране поставщика услуг, необходимых для исполнения контракта на поставку. Ставка зачета исполнения может также предусматриваться императивными нормами права (см. главу XIII "Выбор права", **пункт 32**).

35. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что закупки должны засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле по различным ставкам в зависимости от вида закупаемых товаров. Например, зачет исполнения может предоставляться по ставке 50 процентов стоимости закупки для одного вида товаров и 150 процентов для другого, либо зачет инвестиций или переданной технологии может производиться по ставкам, превышающим стоимостной объем инвестиций или денежную стоимость переданной технологии (например, по ставке в 150 процентов). Такая переменная ставка зачета исполнения может применяться, в частности, в косвенных компенсационных сделках, при которых экспортер заключает контракты с третьими сторонами, а импортер стремится стимулировать закупки товаров определенного вида. При прямых компенсационных сделках, а также обратных закупках соглашение о встречной торговле может предусматривать предоставление в определенном объеме зачета исполнения в отношении экспортных поставок - помимо поставок встречному импортеру - товаров, произведенных с помощью оборудования, поставленного экспортером. Зачет исполнения может также производиться в отношении определенной части стоимости продаж покупателям из страны встречного экспортера. Переменная ставка зачета исполнения может также применяться в сделках, при которых контракты на поставку заключаются между сторонами соглашения о встречной торговле, в частности, если покупатель обладает правом выбора между несколькими

видами товаров; в этом случае переменная ставка может быть стимулом к закупке товаров определенного вида.

36. В соглашении о встречной торговле могут также предусматриваться различные ставки зачета исполнения на основе идентификации поставщика, географического происхождения товара, идентификации покупателя или доли местных компонентов в закупаемых товарах ("местного компонента" или "местной добавленной стоимости"). Цель такого положения состоит в том, чтобы сориентировать покупателя на определенных поставщиков или определенные регионы или же обеспечить реализацию соответствующих товаров на определенных рынках.

37. Могут быть также предусмотрены различные ставки зачета исполнения в зависимости от момента осуществления закупок. В соответствии с такой системой покупатель может исполнить обязательство по встречной торговле, закупив меньшее количество товаров, если контракт на поставку был заключен на ранних этапах срока исполнения обязательства по встречной торговле. Цель такого подхода состоит в том, чтобы стимулировать покупателя исполнять его обязательство не на более поздних, а на более ранних этапах срока исполнения. В подобных случаях особенно важно указать в соглашении о встречной торговле момент осуществления зачета исполнения (например, при размещении заказа или при осуществлении платежа).

## **G. Определение условий будущих контрактов на поставку**

### **1. Условия будущих контрактов на поставку**

38. Обязательства заключить контракты на поставку зачастую конкретно не устанавливают всех условий контрактов, которые должны быть заключены. Иногда стороны еще не приняли решения о том, какого рода товары станут предметом будущих контрактов на поставку или какими будут условия поставки. Даже если стороны могут указать в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта на поставку, они иногда

этого не делают, поскольку они ожидают, что каждая сторона исполнит обязательство заключить будущий контракт, хотя условия этого контракта не могут быть определены со всеми подробностями в соглашении о встречной торговле.

39. Недостаточная конкретность обязательства по встречной торговле может привести к задержкам и неопределенности в переговорах по контракту на поставку, учитывая потенциально широкий охват таких переговоров. Таким образом, сторонам целесообразно, насколько это возможно, включать в соглашение о встречной торговле условия будущего контракта или предусматривать способы последующего определения таких условий (см. ниже, **пункты 44 - 56**). Кроме того, стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле процедуры, которых необходимо придерживаться в ходе переговоров (см. ниже, **пункты 57 - 60**). Это позволит облегчить переговоры, повысит вероятность заключения контракта на поставку и увеличит возможность того, что сторона, в особенности заинтересованная в заключении контракта, сможет доказать ответственность другой стороны за отказ заключить контракт. Если, например, в соглашении о встречной торговле оговариваются товары, которые одна из сторон обязуется закупить, или, по крайней мере, в него включается перечень товаров, который должен лечь в основу переговоров, встречный экспортер, возможно, сможет доказать, что отказ встречного импортера закупить какие-либо товары представляет собой нарушение обязательства по встречной торговле. Если соответствующие товары оговорены, то целесообразно также предусмотреть механизм определения цены; это имеет особое значение в случаях, когда для встречной торговли предлагаются нестандартизированные товары и в связи с вопросом о справедливой рыночной цене могут возникнуть разногласия.

40. По мере конкретизации соглашения о встречной торговле в части установления условий, существенных для наличия обеспеченного искомой силой контракта, оно приближается к тому виду, когда стороны согласовали

все условия контракта на поставку и отложили лишь фактическое заключение контракта. Когда в соглашение о встречной торговле включены основные условия будущих контрактов на закупку товаров, в некоторых правовых системах подобное соглашение о встречной торговле можно рассматривать в качестве обладающего исковой силой договора о купле-продаже. С тем чтобы избежать разногласий, сторонам целесообразно при заключении соглашения о встречной торговле, содержащего основные условия будущего контракта, четко оговорить, должен ли отдельный контракт исполняться в соответствии с условиями соглашения о встречной торговле.

41. Многие правовые системы содержат нормы, к которым стороны могут прибегать для придания конкретности положениям контракта. Например, во многих правовых системах предлагается решение для того случая, когда стороны не установили цену товаров; оно может, например, заключаться в том, что должна быть установлена такая цена, "которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли" (статья 55 Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже) 1/. В качестве другого примера можно привести норму об определении качества товаров, подлежащих поставке в соответствии с контрактом, в том случае если в контракте этот вопрос остался неурегулированным: норма, закрепленная в статье 35 (2) (а) указанной выше Конвенции, устанавливает, что товар должен быть "пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется". В некоторых правовых системах, с известными ограничениями, для определения того или иного условия контракта стороны могут обращаться в суд. Однако в других правовых системах суды не имеют компетенции вмешиваться таким образом в договорные отношения.

42. Хотя такие средства дополнения контракта существуют во многих правовых системах, они, как правило, не дают решения для всех случаев

неопределенности. Условия контракта, оставшиеся неконкретизированными в соглашении о встречной торговле, возможно, нельзя будет конкретизировать, сославшись на применимое право. Например, если стороны не оговорили вид товаров для встречного экспорта, вряд ли окажется возможным определить его на основе применимого права. В том случае, когда вид товаров согласован, те критерии, которые предусмотрены в применимом праве в отношении цены товара, ясного решения могут не дать. Кроме того, такое дополнение контракта сопряжено с неопределенностью, обусловленной различиями между правовыми системами в том, что касается либо методов дополнения, роли суда или арбитража при определении неоговоренного условия, роли сторон или судебного контроля в отношении последствий такого дополнения. В результате стороны, возможно, пожелают рассмотреть охарактеризованные ниже договорные средства для конкретизации каких-либо условий контракта, не оговоренных в соглашении о встречной торговле.

43. Условия, которые часто не конкретизируются в соглашении о встречной торговле и в отношении которых особо полезными могли бы быть договорные средства для дополнения неоговоренных условий, - это вид, качество, цена и количество товаров для встречной торговли. Договорные средства, к которым стороны могут прибегать для дополнения одного из этих условий, рассматриваются в общем виде в подразделах (а) - (с) ниже. В других частях Правового руководства даются ссылки на использование таких договорных средств в конкретных контекстах.

**а) Стандарты или руководящие принципы**

44. Для определения конкретных условий контракта стороны могут установить стандарты или руководящие принципы. Использование стандарта позволило бы сторонам определить то или иное условие контракта путем математических расчетов или применения какого-либо другого объективного метода, не зависящего от усмотрения сторон. К примерам таких стандартов относятся формула, тариф, котировка, ставка, индекс, статистический

показатель или какой-либо иной критерий, на который не влияет ни одна из сторон. Так, цена товара для встречной торговли может определяться ссылкой на цену, по которой товары того же вида продаются на конкретном рынке или бирже, а качество товара для встречной торговли может определяться ссылкой на конкретный национальный или международный стандарт качества. Положение о том, что цена или другое условие контракта должны определяться на основе стандарта, признается юридически действительным во многих правовых системах.

45. Руководящие принципы, со своей стороны, устанавливают параметры, в пределах которых должно быть определено условие контракта, и предполагают определенную степень свободы при согласовании такого условия. Например, в соглашении о встречной торговле может быть определен диапазон цены для использования в ходе переговоров сторон или указано, что цена должна быть "разумной" (такие оговорки о ценах более подробно рассматриваются в главе VI "Установление цены товаров", **пункты 22 - 24**). В некоторых случаях стороны не могут более конкретно указать условия предполагаемого контракта на поставку и лишь устанавливают, что условия контракта должны быть справедливыми или что они должны соответствовать преобладающим рыночным условиям. Такие положения могли бы быть полезными, когда речь идет о встречной торговле товарами стандартного качества, так как позволяют установить справедливую цену. Если, однако, вид товаров для встречной торговли не оговаривается или если товары для встречной торговли не имеют стандартной цены, такое обязательство "справедливых условий" не может в сколько-нибудь значительной степени усилить позицию стороны, в особенности заинтересованной в заключении контракта. В таких случаях могут возникать различные мнения в отношении того, какие условия контракта справедливы, что вызывает затягивание переговоров и неопределенность в отношении удовлетворения иска к стороне, отказывающейся заключить контракт. Если вид товара не был определен, то стороны могут согласовать перечень

товаров, на которых следует сосредоточить переговоры или которыми их следует ограничить (такие перечни рассматриваются в главе V "Вид, качество и количество товаров"). Что касается других условий будущего контракта, таких как доставка, стороны могут договориться заключить контракт на поставку на основе преобладающих рыночных условий. Когда имеется ссылка на рыночные условия, сторонам целесообразно указать какой-либо конкретный рынок.

46. Включение в соглашение о встречной торговле того или иного руководящего принципа установления конкретного условия будущего контракта еще не означает, в силу сохраняемой сторонами свободы действий, что это условие будет окончательно сформулировано. Тем не менее известные узкие пределы, в которых должно быть заключено соглашение, или четкие руководящие принципы, ограничивающие возможную свободу усмотрения участников переговоров, не только повысят степень вероятности заключения контракта, но и помогут продемонстрировать, что сторона, отказывающаяся от какой-либо конкретной оферты по контракту, отвечающей руководящим принципам, нарушает обязательство по встречной торговле.

#### **в) Определение условия контракта третьим лицом**

47. В некоторых случаях стороны соглашаются, что то или иное условие контракта будет определяться третьим лицом. Хотя такой метод обеспечивает высокую степень вероятности того, что данное условие будет определено, к нему прибегают редко, что можно объяснить нежеланием сторон отказываться от своего контроля за определением условий контракта. Если такой метод используется, то, как правило, для определения цены товара (см. главу VI, пункты 25 и 26). Стороны могут соглашаться с использованием такого метода определения какого-либо условия контракта, если устанавливаются четкие и предпочтительно узкие руководящие принципы, в рамках которых третье лицо должно принять решение, или если вмешательство третьего лица остается последней возможностью, когда

другие согласованные механизмы (например, переговоры или применение согласованного стандарта) не дали результата. Если стороны не хотят возложить принятие решения в отношении какого-либо условия контракта на третье лицо, но тем не менее хотели бы воспользоваться мнением третьего лица, они могут договориться, что решение третьего лица будет носить лишь рекомендательный характер.

48. Право сторон доверить третьему лицу определение какого-либо условия контракта признается в целом ряде правовых систем. В частности, в правовых системах часто рассматривается такой вопрос, как ссылка сторон на третье лицо, определяющее цену; в предусматриваемых решениях имеются, однако, расхождения. Например, если в некоторых правовых системах признается, что определение того или иного условия контракта может быть возложено на арбитраж или даже суд, то в других подобное определение допускается лишь в случае, если оно не является предметом арбитражного или судебного разбирательства. Различия между правовыми системами имеются также и в отношении последствий отсутствия договоренности сторон о назначении третьего лица либо последствий бездействия третьего лица. В некоторых правовых системах не предусматривается процедура назначения или замены такого лица, к которой могут прибегнуть стороны; в силу этого сторонам придется согласиться с последствиями неопределенности соответствующего условия контракта. В других системах, если третье лицо должно было установить цену, соответствующий случай мог бы рассматриваться с тех же позиций, как если бы стороны договорились о разумной цене. Существуют также расхождения в подходах к возможности и пределам судебного пересмотра решения третьего лица.

49. В нижеследующих пунктах рассматриваются вопросы, которые стороны могут пожелать урегулировать в положении, уполномочивающем третье лицо определить какое-либо условие контракта.

50. Лицо, направляющее просьбу об определении условия. Стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, будет ли любая из сторон иметь право, если стороны не смогли согласовать какое-либо условие, просить третье лицо определить это условие, или же третье лицо получает полномочия на принятие решения только на основании просьбы обеих сторон.

51. Идентификация третьего лица и процедура назначения. Стороны могут пожелать назвать в соглашении о встречной торговле лицо, которое должно определить соответствующее условие контракта. В этой связи стороны могут также пожелать установить процедуру назначения на тот случай, если указанное лицо не принимает или не может принять решение. Если стороны не указывают в соглашении о встречной торговле лицо, которое должно определить соответствующее условие контракта, то сторонам, возможно, целесообразно договориться о том, что они назначат такое третье лицо в тот момент, когда они сами не смогут достичь соглашения по этому условию контракта. В таком случае стороны могут пожелать договориться о процедуре назначения, которая будет применяться, если стороны не смогут достичь согласия относительно назначения третьего лица.

52. Руководящие принципы или стандарты, которые должны соблюдаться третьим лицом. Сторонам рекомендуется определить пределы мандата третьего лица, указав руководящие принципы или стандарты, которые должны соблюдаться при определении соответствующего условия контракта. Такие руководящие принципы и стандарты в общем виде рассмотрены в **пунктах 44 - 46** выше и в отношении цены - в главе VI "Установление цены товаров", **пункты 22 - 24.**

53. Характер решения третьего лица. Стороны могут договориться, что решение третьего лица будет иметь такую же силу, как и любое обязательство сторон по контракту. В противном случае они могли бы указать, что определение третьего лица будет считаться рекомендацией для добросовестного рассмотрения сторонами.

54. Процедура оспаривания решения третьего лица. В некоторых случаях, например, когда обязательное решение третьего лица затрагивает вопрос первостепенной экономической важности, стороны могли бы предусмотреть возможность оспорить решение, обратившись к другому лицу, группе лиц или учреждению. Что касается характера решения, вынесенного в связи с оспариванием, то может быть указано, что оно либо обязательно для сторон, либо является лишь рекомендацией. Стороны могут решить определить мандат, который будет дан лицу, рассматривающему вопрос об оспаривании (например, поддержать или отклонить оспаривание или изменить оспариваемое решение). Стороны могут пожелать указать, как, в случае отмены оспариваемого решения, будет принято решение по соответствующему условию контракта (например, самими сторонами либо тем же или иным третьим лицом).

#### **с) Определение условия контракта стороной контракта**

55. Иногда в соглашении о встречной торговле право определения того или иного условия контракта оставляется за одной из сторон соглашения о встречной торговле. При выборе этого варианта, оставляющего право определения соответствующего условия контракта за лицом, которое заинтересовано в результатах такого определения, рекомендуется проявлять максимальную осмотрительность.

56. Сторонам следует принимать во внимание, что за оговоркой, уполномочивающей одну из сторон контракта определять какое-либо договорное условие, исковая сила во многих правовых системах не признается. В тех случаях, когда подобные оговорки признаются, в их отношении устанавливаются жесткие условия. В случае определения цены в ряде систем такое право одной из сторон будет признаваться, если его осуществление ограничено такими стандартами, как разумность, добросовестность и справедливость. В некоторых таких системах соглашение, не содержащее прямых ссылок на такие стандарты, будет толковаться как подразумевающее их. Другие правовые системы требуют

ограничения свободы определения цены более конкретным стандартом, таким, как объективно определяемая рыночная цена, средняя цена или абсолютные пределы, оговоренные сторонами. Аналогичные ограничения устанавливаются в отношении определения таких условий, как количество товаров, подлежащих поставке по контракту, или срок исполнения контракта.

## **2. Процедуры переговоров**

57. В соглашениях о встречной торговле может с различной степенью процедурной детализации устанавливаться порядок ведения переговоров. Указание процедур переговоров повышает вероятность того, что переговоры приведут к успешному результату. Это особенно верно в отношении переговоров, характер которых может быть сложным либо в силу предмета будущих контрактов, либо по причине того, что в этих переговорах может участвовать большое число лиц.

58. Следует отметить, что простое достижение соглашения о процедурах переговоров не будет представлять собой твердого обязательства по встречной торговле. Следует приложить усилия к тому, чтобы включить процедуры переговоров как составную часть в твердое обязательство заключить контракт на поставку. Если подобное обязательство ограничивается лишь обязательством провести переговоры, то у сторон, как это отмечалось в **пункте 2** выше, не будет достаточных гарантий достижения целей сделки. Даже если процедуры переговоров увязываются с твердым обязательством по встречной торговле, одних таких процедур недостаточно для обеспечения успешного завершения переговоров. Один из наиболее эффективных методов повышения вероятности успешного проведения переговоров, возможно, заключается в том, чтобы оговорить в соглашении о встречной торговле условия будущего контракта или же, если это невозможно, согласовать средства конкретизации обязательства по встречной торговле. Эти средства рассматриваются выше, в частности в **пунктах 44 - 56**.

59. Соглашение о встречной торговле как минимум, может предусматривать, что одна сторона будет обязана ответить на предложения по контракту другой стороны. С помощью более конкретных процедур можно уточнить, например, такие вопросы: какая из сторон должна представить оферту по контракту; вопросы, которые должны быть охвачены в оферте по контракту; сроки ее представления; формы, средства или периодичность связи; сроки для ответа; сроки согласования, по окончании которых переговоры будут считаться неудавшимися. Кроме того, стороны могут доказать, что при некоторых обстоятельствах одна из сторон будет освобождаться от обязанности вести переговоры (например, когда эта сторона направила отвечающую согласованным условиям оферту, которая не была принята, или, если оферту должна быть направить другая сторона, когда такой оферты не поступило).

60. Установление процедуры переговоров, подобных упомянутым в предыдущем пункте, может повысить вероятность того, что сторона, которая не вела переговоры добросовестным образом, может быть признана ответственной за то, что контракт не был заключен. Такие процедуры позволили бы понесшей убытки стороне доказать, что, например, другая сторона отказалась вести переговоры, выдвигала на переговорах условия, которые она не имела оснований выдвигать, прибегала к недобросовестным проволочкам, возобновляла обсуждение по уже согласованным вопросам, проводила переговоры с другими сторонами, когда она не могла этого делать, или преждевременно прерывала переговоры.

#### **Н. Контроль и регистрация исполнения обязательства по встречной торговле**

61. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об установлении процедур контроля и регистрации в связи с исполнением обязательства по встречной торговле. Такие договоренности могут оказаться особенно полезными при долгосрочных встречных торговых сделках, предусматривающих несколько поставок в одном или в обоих направлениях.

## 1. Обмен информацией

62. Стороны, возможно, пожелают установить процедуры обмена информацией о ходе исполнения обязательства по встречной торговле. Такие процедуры могут оказаться весьма полезными, в частности, при "косвенных компенсационных" сделках (см. главу I, пункт 17), поскольку в данном случае обязательство по встречной торговле принимается перед лицом, которое не выступает поставщиком товара для встречной торговли, и поэтому потенциальные поставщики не являются сторонами соглашения о встречной торговле. Система обмена информацией может также оказаться полезной, если стороны осуществляют взаимную торговлю в значительных объемах, особенно если лишь часть такой торговли ведется в соответствии с соглашением о встречной торговле.

63. Стороны могут включить в соглашение о встречной торговле руководящие принципы, касающиеся содержания, периодичности и сроков обмена информацией. Соответствующая информация может охватывать, например, контракты, которые заключены и считаются приемлемыми для зачитывания в объем исполнения обязательства (особенно если такие контракты заключены с третьим лицом), осуществленные поставки, платежи, произведенные в соответствии с согласованными процедурами, а также планируемые закупки на предстоящий промежуточный срок срока исполнения обязательства. Кроме того, стороны соглашения о встречной торговле могут в некоторых случаях счесть целесообразным проведение периодических совещаний для оценки хода исполнения. Такие совещания могут быть использованы для рассмотрения состояния заключенных контрактов и контрактов, по которым ведутся переговоры, а также для обсуждения возможных изменений в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле могут быть решены такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний и представительство обеих сторон.

64. При особенно сложным сделках, требующих постоянного контроля и координации, стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле создание совместного координационного комитета. Целесообразно, чтобы стороны согласовали такие вопросы, как периодичность и место проведения совещаний, представительство обеих сторон, процедуры отчетности о результатах таких совещаний и круг ведения комитета. Круг ведения подобного комитета обычно должен предусматривать оценку хода осуществления сделки, анализ возникающих проблем и рассмотрение возможных решений, создание рабочих групп по конкретным проблемам и обсуждение предложений о внесении изменений в соглашение о встречной торговле.

## **2. Подтверждение исполнения обязательства по встречной торговле**

65. Стороны могут договориться о том, что покупатель имеет право получать от стороны, перед которой он несет обязательство по встречной торговле, письменное подтверждение исполнения обязательства по встречной торговле. Такое подтверждение может даваться в форме заявления поставщика (в некоторых случаях именуемого "освобождающим письмом" (letter of release)). Стороны могут договориться о том, что освобождающее письмо является условием осуществления платежа в соответствии с контрактом на поставку, который был заключен в целях исполнения обязательства по встречной торговле (например, в условиях аккредитива можно предусмотреть, что освобождающее письмо должно являться одним из тех документов, которые представляются банку для получения платежа). Исполнение обязательства по встречной торговле может быть также подтверждено за счет включения в контракт на поставку положения о том, что данный контракт заключается в целях исполнения обязательства по встречной торговле.

66. Письменное подтверждение исполнения обязательства необходимо для предотвращения разногласий, которые могут возникнуть после

исполнения определенного контракта на поставку, в отношении того, следует ли засчитывать данный контракт в счет исполнения обязательства по встречной торговле. Письменное подтверждение может также оказаться весьма полезным для той стороны, которая желает предъявить (например, в ходе переговоров о заключении другого соглашения о встречной торговле) материалы об исполнении своих обязательств по встречной торговле.

67. Если письменное подтверждение предусматривается при многосторонней сделке (см. главу VII "Участие третьих сторон", **пункты 53 - 58**), то в соглашении о встречной торговле желательно указать, должно ли исполнение обязательства подтверждаться поставщиком товара или стороной, перед которой взято данное обязательство. При отсутствии такого указания между покупателем и стороной, перед которой взято обязательство, могут возникнуть разногласия по вопросу о значимости заявления той или иной третьей стороны, выступающей поставщиком, относительно того, что контракт на поставку представляет собой исполнение обязательства по встречной торговле, или же о значимости соответствующего положения в контракте на поставку с третьей стороной, выступающей поставщиком.

### **3. Свидетельские счета**

68. Стороны могут договориться о том, что контракты на поставку в двух направлениях должны регистрироваться в их собственных бухгалтерских книгах или в книгах банка или какого-либо контролирующего органа. В настоящем руководстве для такого рода бухгалтерских книг используется термин "свидетельский счет" (evidence account), который часто применяется на практике. На практике применяются и другие термины, такие как "регистрационный счет" (record account) и "торговый счет" (trade account). Свидетельский счет не является механизмом расчетов. Он используется лишь для регистрации информации о заключении, исполнении и стоимости контрактов на поставки, в то время как все финансовые и платежные операции осуществляются независимо. При использовании свидетельского счета стороны берут на себя обязательство по встречной торговле в

определенном стоимостном объеме, а затем заключают контракты на поставки в двух направлениях, устраняя при этом необходимость устанавливать обязательства по встречной торговле в отношении каждого отдельного контракта на поставку. Свидетельские счета можно вести по целому ряду сторон на одном конце или на обоих концах торговой сделки. Свидетельский счет может оказаться особенно полезным при долгосрочных встречных торговых сделках для контроля за совокупным стоимостным объемом закупок в обоих направлениях и тем самым оказания помощи сторонам в рассмотрении вопросов, связанных с возможным возникновением дисбалансов.

69. Использование свидетельского счета может регулироваться правительственными правилами. Такие правила могут определять методы функционирования свидетельского счета и предусматривать ведение такого счета определенным контролирующим органом, например центральным банком или банком для внешней торговли. Если свидетельский счет ведется контролирующим органом, то покупатель может получить доступ к более широкому кругу товаров для встречной торговли и торговых партнеров, чем в отсутствие свидетельского счета, который ведется контролирующим органом. Правительственные правила могут также предусматривать выдачу разрешений на открытие свидетельских счетов. Выдача таких разрешений может быть предусмотрена лишь в отношении встречных торговых сделок, объем которых превышает определенный минимальный показатель, и лишь для тех сторон, которые имеют коммерческие предприятия в данной стране. В некоторых случаях разрешение на открытие свидетельского счета содержит ограничительную оговорку о том, что закупки третьих сторон не будут засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле; такое ограничение может быть предусмотрено в том случае, если разрешение на открытие свидетельского счета мотивировано стремлением наладить долгосрочные торговые связи с какой-либо определенной стороной. Перечень товаров для встречной торговли может ограничиваться теми

товарами, которые были согласованы сторонами или которые представляют интерес для контролирующего органа.

70. Если стороны обладают свободой выбора в отношении открытия свидетельского счета, то они могут принять решение о ведении такого счета самостоятельно или же привлечь для этих целей какой-либо банк или банки. При этом могут быть использованы самые различные структуры в зависимости от того, ведется ли данный счет одной или обеими сторонами, или же одним или двумя банками по поручению этих сторон. Одной из сторон или одним из банков на каждом конце сделки могут быть, например, открыты параллельные счета, на которых поставки учитываются по кредиту, а закупки - по дебету. Каждый из этих параллельных счетов может, в свою очередь, состоять из двух бухгалтерских книг, в одной из которых учитываются заключенные контракты на поставки в каждом из направлений, а в другой - платежи. Если ведение свидетельских счетов поручается банку, то стороны, возможно, пожелают привлечь те банки, через которые осуществляются платежи по контрактам на поставку.

71. В соглашении о встречной торговле следует конкретно указать ту документацию, которая необходима для внесения записей на свидетельский счет (например, копии контрактов, свидетельство об открытии аккредитивов или грузовые документы). Такие документарные требования должны соответствовать положениям соглашения о встречной торговле, касающимся той стадии, на которой обязательство по встречной торговле считается исполненным (см. выше, пункты 7 - 9). В целях сведения к минимуму объема административной работы стороны, возможно, пожелают с максимальной точностью согласовать требования свидетельских счетов в отношении документации с требованиями соответствующих правительственных властей, контролирующих осуществление встречной торговой сделки.

72. Целесообразно, чтобы стороны рассмотрели в соглашении о встречной торговле вопрос об отклонениях от согласованного соотношения между

стоимостью поставок в обоих направлениях. Можно договориться о том, что, хотя согласованное соотношение должно быть достигнуто к истечению срока исполнения или оговоренных сроков в рамках срока исполнения, собственно в течение срока исполнения или в течение оговоренных сроков в рамках срока исполнения стоимостный объем поставок может отличаться от согласованного соотношения. Кроме того, стороны могут договориться о том, что такие отклонения в течение срока исполнения не должны превышать определенных пределов. Например, в течение срока исполнения стоимость поставок в одном направлении должна составлять не менее 60 и не более 120 процентов от стоимости поставок в обратном направлении. Можно также договориться о том, что, если какая-либо сторона не заключает контрактов на поставку, необходимых для достижения согласованного соотношения, другая сторона имеет право приостановить заключение контрактов или поставки товаров в другом направлении до достижения согласованного соотношения (см. также главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункт 47**). Для случаев недостижения согласованного соотношения можно также предусмотреть применение соответствующих санкций (см. **главу X** "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" и **главу XI** "Обеспечение исполнения"). В соглашении о встречной торговле желательно определить пределы незначительных отклонений от такого соотношения, которые будут считаться допустимыми.

73. Для сведения к минимуму ошибок и расхождений в свидетельском счете сторонам целесообразно договориться о проведении в определенные моменты времени проверки информации, занесенной на счет.

74. Если ведение свидетельского счета возложено на два банка, то технические подробности относительно ведения счета могут быть уточнены в межбанковском соглашении. Стороны встречной торговой сделки определенным образом заинтересованы в содержании такого межбанковского соглашения, хотя обычно они не являются его сторонами. Поэтому целесообразно, чтобы стороны проконсультировались с банками

для обеспечения приемлемости свидетельского счета, открываемого банками, для таких сторон.

### **Примечание**

1/ **Конвенция** Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая.

## **IV. Общие замечания по составлению контрактов**

### **Краткое содержание**

Стороны, возможно, сочтут целесообразным подготовить контрольный перечень шагов, которые следует предпринять при проведении переговоров и разработке договорных документов, закрепляющих сделку (соглашение о встречной торговле и контракты на поставку) **(пункты 1 и 2)**. В соответствии с применимым правом может потребоваться, чтобы договорные документы заключались в письменной форме; даже если такого требования не имеется, сторонам рекомендуется заключать договорные документы в письменной форме **(пункт 3)**.

При составлении контрактов, образующих встречную торговую сделку, следует принимать во внимание, в частности, следующие вопросы: взаимосвязь между договорными документами, с одной стороны, и устными обмениями мнениями, корреспонденцией и проектами документов, с другой стороны **(пункт 4)**; назначение одного лица, которое будет нести основную ответственность за контроль над подготовкой проектов **(пункт 5)**; положения применимого права, касающиеся толкования контрактов, и презумпции относительно значения некоторых терминов **(пункт 6)**; императивные нормы **(пункт 7)**; вступительная констатирующая часть **(пункт 8)**; использование стандартных форм, общих условий, стандартных оговорок и ранее заключенных контрактов **(пункт 9)**; использование одного или нескольких языков для подготовки договорных документов **(пункты 10 - 12)**; идентификация и описание сторон в основном документе, который в

логической последовательности идет первым среди других документов **(пункт 13)**; источник правового статуса сторон, являющихся юридическими лицами, и любые особые соображения в случаях, когда одна из сторон является правительственным учреждением (например, разрешение на заключение контракта или арбитражного соглашения) **(пункт 14)**; имя или наименование, адрес, статус и полномочия любых агентов **(пункт 15)**.

Сторонам целесообразно рассмотреть вопросы о форме, в которой должны делаться уведомления, связанные со встречной торговой сделкой, и о способах их передачи **(пункты 16 и 17)**, о моменте, когда такие уведомления считаются вступившими в силу **(пункт 18)**, об адресатах уведомления **(пункт 19)** и последствиях ненаправления уведомления или ненаправления ответа на уведомление **(пункт 20)**.

Целесообразно дать определение некоторых ключевых терминов или концепций, часто используемых в соглашении о встречной торговле или в контрактах на поставку **(пункты 21 - 24)**.

#### **А. Общие замечания**

1. Встречная торговая сделка, как правило, является результатом всесторонних переговоров и обширной переписки между сторонами. Каждая сторона, возможно, сочтет целесообразным подготовить контрольный перечень шагов, которые следует предпринять при проведении переговоров и разработке договорных документов, закрепляющих сделку (соглашения о встречной торговле и контрактов на поставку). Такой контрольный перечень позволит снизить вероятность упущений или ошибок при осуществлении действий, предшествующих заключению контрактов.

Стороны могут также рассмотреть возможность получения юридической или технической консультативной помощи при составлении контрактов. Хотя можно предположить, что встречные торговые сделки стали обычными для сторон, обладающих опытом в области встречной торговли, у новичков даже простые встречные торговые сделки могут вызвать затруднения, что

потребуется юридических или технических консультаций. В случае сложных сделок консультации могут потребоваться даже опытным участникам.

2. Процесс заключения встречной торговой сделки можно упростить, если еще до подготовки первого проекта соглашения о встречной торговле и любого контракта на поставку стороны согласятся провести переговоры по основным техническим и коммерческим вопросам. После этого какой-либо стороне может быть предложено представить первый проект, отражающий договоренность, достигнутую на переговорах. Затем первый проект может быть рассмотрен и доработан, в результате чего может быть составлен первый пакет договорных документов, которые, после рассмотрения и окончательной доработки, будут регулировать отношения между сторонами.

3. Применимые к соглашению о встречной торговле правовые нормы могут потребовать заключения соглашения о встречной торговле в письменной форме. Даже если письменной формы не требуется, сторонам рекомендуется в письменном виде зафиксировать свою договоренность, чтобы избежать в дальнейшем споров о том, какие условия были фактически согласованы. Если, по мнению сторон, изменение соглашения о встречной торговле должно осуществляться в письменной форме, целесообразно, чтобы это было указано в соглашении о встречной торговле. Тем не менее, даже если такое положение было включено в соглашение о встречной торговле, в некоторых ситуациях изменение может быть внесено не в письменной форме. В ряде правовых систем существуют нормы, подобные **статье 29 (2)** Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже, согласно которой поведение стороны может исключить для нее возможность ссылаться на положение договора о том, что любое изменение или прекращение договора должно осуществляться в письменной форме, в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

4. Желательно, чтобы стороны уточнили связи между договорными документами, с одной стороны, и устными обмениями мнениями, корреспонденцией и проектами документов, относящимися к периоду

переговоров, - с другой. По решению сторон может быть установлено, что такие сообщения и проекты документов не составляют часть контракта. Помимо этого, они могут установить, что такие сообщения и проекты документов не могут использоваться для толкования контракта или, в противном случае, что они могут использоваться для этой цели в пределах, допускаемых применимым правом. В соответствии с правом, применимым к контракту, устные обмены мнениями, заявления и поведение одной из сторон, а также корреспонденция могут использоваться для толкования контракта, даже если они имели место после заключения контракта.

5. Сторонам следует обеспечить, чтобы условия контракта, выраженные в письменной форме, были недвусмысленными и не приводили к спорам и чтобы взаимосвязь между различными документами, составляющими сделку, была четко установлена. Такая точность может быть особенно важной в таких встречных торговых сделках, которые осуществляются в течение длительного периода времени и руководство исполнением которых может осуществляться лицами, не участвовавшими в переговорах в начале заключения сделки (например, в сделках обратной закупки или компенсационных сделках). Каждая сторона может счесть целесообразным назначить одно лицо, которое будет нести основную ответственность за контроль над подготовкой договорных документов. Целесообразно, чтобы этот человек был специалистом по составлению документов, сведущим в вопросах международных встречных торговых сделок. Желательно, чтобы по мере возможности это лицо присутствовало на важных переговорах. Каждая сторона может счесть целесообразным, чтобы заключительные договорные документы были тщательно изучены группой экспертов в тех областях, которые затрагиваются в этих документах, с тем чтобы обеспечить точность и последовательность формы и содержания.

6. Применимые правовые нормы могут также содержать положения, касающиеся толкования контрактов, а также презумпций относительно значения некоторых терминов, таких как "разумная цена" (см. главу VI

"Установление цены товаров", пункт 24), "доверительный счет" и "фидуциарный счет" (см. главу VIII "Платеж", пункт 19) и "штрафная неустойка" (см. главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках", пункт 7). Сторонам предлагается составить текст контракта с учетом применимого права, с тем чтобы используемые формулировки отражали предполагаемое значение. В соответствии с одним подходом применимое право должно определяться на самом первом этапе отношений между сторонами (т.е. на этапе начала переговоров). Затем можно переходить к переговорам по встречной торговой сделке и подготовке соответствующих документов с учетом этого права. В соответствии с другим подходом стороны определяют применимое право только после проведения переговоров по основным техническим и коммерческим вопросам, завершившихся достижением определенных договоренностей между сторонами. Затем они могут рассмотреть первые проекты документов по сделке, отражающие такую договоренность, в свете применимого права для обеспечения того, чтобы условия проекта соответствовали требованиям этого права. Вопрос о целесообразности определения права, применимого к соглашению о встречной торговле и соответствующим контрактам на поставку, рассматривается в главе XIII.

7. Сторонам следует принимать во внимание императивные правовые нормы административного, налогового или иного публичного характера, действующие в стране каждой из сторон и имеющие отношение к встречной торговой сделке. Им также следует принимать во внимание подобные императивные правовые нормы других стран в тех случаях, когда они имеют отношение к данной сделке. Некоторые нормы могут затрагивать технические аспекты соглашения о встречной торговле (например, стандарты безопасности в отношении товаров для встречной торговли или нормы, касающиеся охраны окружающей среды), и условия соглашения о встречной торговле не должны противоречить этим нормам. Другие нормы могут касаться экспертных, импортных и валютных ограничений (например, может

быть установлено, что некоторые права и обязанности не могут возникать до предоставления лицензии на импорт или экспорт или разрешения на оплату или на использование конкретных механизмов платежей). Еще одним фактором могут оказаться правовые нормы, касающиеся налогообложения, и стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле положения об ответственности за уплату налогов. Императивные положения рассматриваются также в главе XIII "Выбор права", **пункты 30 - 33**.

8. Стороны могут пожелать рассмотреть вопрос о том, должно ли соглашение о встречной торговле содержать вступительную констатирующую часть. В констатирующей части могут излагаться доводы одной или обеих сторон, которые побудили стороны заключить соглашение. В ней также могут излагаться коммерческие цели, достижению которых служит данная сделка, или описываться контекст, в котором соглашение о встречной торговле было заключено. Возможность использования констатирующей части для толкования условий соответствующего соглашения может быть различной в разных правовых системах, и влияние этой части на толкование может быть неопределенным. Соответственно, если содержание констатирующей части считается важным для толкования или осуществления соглашения о встречной торговле, то, возможно, было бы предпочтительно включить содержание этой части в положения оперативной части соглашения о встречной торговле.

9. Стороны, возможно, сочтут полезным изучить стандартные формы соглашений о встречной торговле, общие условия, стандартные оговорки или ранее заключенные соглашения о встречной торговле, с тем чтобы облегчить подготовку договорных документов. Такое изучение может помочь сторонам уточнить вопросы, которые должны быть рассмотрены ими на переговорах. Тем не менее содержащиеся в этих документах положения целесообразно принимать лишь после критического анализа. Эти положения могут в целом отражать нежелательное соотношение интересов или могут неточно отражать условия, согласованные сторонами. Стороны могут счесть целесообразным

сопоставить подходы, отраженные в рассмотренных ими стандартных формах, условиях или соглашениях о встречной торговле, с подходами, рекомендуемыми в настоящем Правовом руководстве.

## **В. Язык**

10. Договорные документы, образующие встречную торговую сделку (т.е. соглашение о встречной торговле и отдельные контракты на поставку), могут быть составлены только на одном языке (которые не обязательно является языком одной из сторон) или могут быть составлены варианты на языке каждой из сторон, если эти языки различны. Кроме того, соглашение о встречной торговле может быть составлено на одном языке, а контракты на поставку - на другом. Если заключение соглашения о встречной торговле предшествует заключению контрактов на поставку в двух направлениях (см. главу II "Договорный подход", **пункт 20**) или заключению контракта на встречный экспорт (см. главу II, **пункт 13**), целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле был указан язык контрактов. Определение языка до начала переговоров о заключении контрактов на поставку может помочь сторонам в подготовке к переговорам и предотвратить разногласия.

11. Составление контракта только на одном языке уменьшит возможность разногласий в связи с толкованием его положений. Составление всех контрактов, образующих встречную торговую сделку, на одном языке уменьшит возможность коллизии двух связанных между собой контрактов. В то же время каждой стороне, возможно, легче понять свои права и обязанности, если один из текстов контракта составляется на ее языке. Кроме того, если непосредственно из контракта вытекают подробные или сложные рабочие инструкции для персонала одной или обеих сторон, то может быть особенно важно, чтобы контракт составлялся на том языке, на каком будут даваться инструкции. Стороны могут принять решение о том, что определенные приложения к соглашению о встречной торговле или какому-либо контракту на поставку (например, приложения, устанавливающие технические спецификации) будут составляться на конкретном языке или

переводиться на такой язык. Если предполагается сделать перевод, то целесообразно урегулировать вопрос о том, кто должен оплачивать перевод. Если будет использоваться только один язык, то, выбирая его, стороны могут принять во внимание следующие факторы: целесообразно, чтобы выбранный язык был понятен старшему персоналу каждой из сторон, который будет выполнять контракт; желательно, чтобы контракт составлялся на языке, обычно используемом в международной торговле; урегулирование споров, возможно, удастся облегчить, если выбранный язык является языком судебного разбирательства или языком или одним из языков страны применимого права.

12. Если стороны не составляют контрактов на одном языке, целесообразно оговорить в контрактах, какой текст будет иметь преимущественную силу в случае противоречий между текстами на двух языках. Например, если переговоры велись на одном из языков, стороны, возможно, захотят предусмотреть, что преимущественную силу будет иметь текст, составленный на языке переговоров. Положение, согласно которому текст на одном из языков будет иметь преимущественную силу, побудило бы обе стороны сделать текст, имеющий преимущественную силу, максимально ясным. Стороны могут решить, что текст на одном из языков будет иметь преимущественную силу в отношении некоторых элементов сделки или некоторых договорных документов (например, соглашения о встречной торговле или технических документов, связанных с соглашением о встречной торговле, или контракта на поставку), а текст, составленный на другом языке, - в отношении остальных контрактов или документов. Если стороны устанавливают, что тексты на обоих языках будут иметь одинаковую силу, сторонам следует попытаться установить общие принципы устранения противоречий между текстами на двух языках. Например, стороны могут предусмотреть, чтобы соглашение толковалось в соответствии с практикой, установленной самими сторонами, и обычаями, как правило, соблюдаемыми в международной торговле в отношении соответствующих соглашений.

Стороны также могли бы предусмотреть, что в том случае, если условия контракта на одном языке не ясны, для уточнения этих условий могут использоваться соответствующие положения текста на другом языке.

### **С. Стороны сделки**

13. Если договор, связанный с данной сделкой (соглашение о встречной торговле или контракт на поставку), состоит из нескольких документов, стороны могут пожелать указать и охарактеризовать себя в основном документе, который в логической последовательности идет первым среди документов, образующих этот договор. В этом документе следует зафиксировать в юридически правильной форме наименования сторон, указать их адреса, отметить факт заключения договора, кратко охарактеризовать предмет договора; этот документ должен быть подписан сторонами. В нем также следует указать дату и место подписания договора, а также момент его вступления в силу. Можно упростить дальнейшее упоминание сторон в договоре, если в основном документе будет установлено, что в последующем тексте и во вспомогательных документах стороны будут именоваться согласованными аббревиатурами или такими наименованиями, как экспортер, импортер, встречный экспортер, встречный импортер или торговая фирма. Сторона может иметь несколько адресов (например, адрес ее основной конторы и адрес отделения, через которое заключен договор), поэтому в документе, возможно, следует указать адрес, на который следует направлять уведомления, адресованные данной стороне.

14. Стороны встречной торговой сделки обычно являются юридическими лицами. В таких случаях в договоре можно указать источник их правового статуса (например, регистрацию в соответствии с законодательством какой-либо страны). Могут существовать ограничения правоспособности юридических лиц заключать договоры. Поэтому при отсутствии уверенности в правоспособности другой стороны заключать договор каждая сторона может потребовать от другой стороны подтверждение такой правоспособности. Если одна из сторон договора является юридическим

лицом, другая сторона может потребовать доказательства того, что должностное лицо такого юридического лица, подписывающее договор, имеет полномочия связывать это юридическое лицо обязательствами. Когда стороной встречной торговой сделки выступает правительственное учреждение, может потребоваться специальное разрешение на заключение соглашения о встречной торговле или контракта на поставку. Специальное разрешение может потребоваться также правительственному учреждению для заключения арбитражного соглашения и включения в это соглашение оговорки, в соответствии с которой данное учреждение соглашается выполнить решение, вынесенное арбитражным судом.

15. Если договор заключается агентом от имени принципала, можно указать наименование, адреса и статус агента и принципала и может быть приложено подтверждение полномочий, выданных принципалом и разрешающих агенту заключать договор от его имени.

#### **D. Уведомления**

16. Во встречных торговых сделках одна из сторон часто должна уведомлять другую сторону о некоторых фактах или обстоятельствах. Такие уведомления, например, могут требоваться в качестве необходимого условия осуществления права или в качестве средства осуществления права для начала переговоров о заключении контракта на поставку, для содействия сотрудничеству в исполнении контракта или для того, чтобы дать возможность стороне, которой направляется уведомление, принять соответствующие меры. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть и урегулировать в своем контракте определенные вопросы, возникающие в связи с такими уведомлениями.

17. Во избежание неопределенности было бы желательно потребовать, чтобы все уведомления, упоминаемые во встречной торговой сделке, делались в письменной форме, хотя в некоторых случаях, требующих незамедлительных действий, стороны могут пожелать предусмотреть возможность устной передачи, в ходе личной встречи или по телефону,

такого уведомления, которое должно быть подтверждено впоследствии письменно. Стороны, возможно, пожелают дать определение термину "письменная форма" (см. ниже, **пункт 23**) и уточнить, какие средства передачи письменных уведомлений (например, обычная почта, авиапочта, телекс, телеграф, телефакс или электронный обмен данными (ЭДИ)) являются приемлемыми. Тем не менее не следует ограничивать средства передачи уведомлений таким образом, чтобы при отсутствии возможности воспользоваться указанным средством нельзя было передать надлежащего уведомления. Стороны, возможно, пожелают также указать язык уведомлений (например, язык контракта).

18. Что касается момента, с которого уведомление вступает в силу, то можно рассмотреть два подхода. Во-первых, можно установить, что уведомление вступает в силу в момент отправки уведомления какой-либо стороной или по истечении установленного срока после отправки. Во-вторых, стороны могут предусмотреть, что уведомление вступает в силу только в момент его получения соответствующей стороной (см. ниже, **пункт 23**). В первом случае риск непередачи или ошибки передающего учреждения при передаче уведомления лежит на той стороне, которой направлено уведомление, а во втором случае - на стороне, отправившей уведомление. Стороны могут счесть целесообразным выбрать такие средства передачи уведомлений, которые позволят получить подтверждение факта отправки или получения, а также момента отправки или получения. Возможен еще один подход, когда сторона, которой направлено уведомление, должна подтвердить факт его получения. Возможно, в контракте целесообразно в общем виде оговорить, что если не указано иное, то в отношении уведомлений, упоминаемых в контракте, применяется один из двух подходов к определению момента вступления уведомлений в силу (момент отправки или момент получения). Для некоторых уведомлений, возможно, целесообразно сделать исключение из общего подхода.

19. Стороны, возможно, пожелают указать адреса отделений компании или представителей сторон, которым следует направлять уведомления. Для различных видов уведомлений могут быть указаны различные адреса.

20. Стороны, возможно, пожелают указать правовые последствия ненаправления уведомления. Стороны также могут пожелать указать последствия ненаправления ответа на уведомление, требующее ответа. Например, если стороны планируют ряд поставок в одном или в двух направлениях, они могут установить, что, если поставщик уведомляет покупателя о предложении поставить определенное количество товара в конкретную дату, считается, что покупатель согласен с этим предложением, если он не высказывает возражений.

#### **Е. Определения**

21. Целесообразно дать определение некоторых ключевых терминов или концепций, часто используемых в соглашении о встречной торговле или в контракте на поставку. Определения особенно полезны в контрактах между сторонами из разных стран, даже если используется один язык, поскольку некоторые термины и концепции могут иметь различное употребление в двух странах. Определения также полезны при заключении контрактов на двух языках, поскольку они, как правило, уменьшают вероятность ошибок при переводе. Благодаря определению соответствующий термин или концепция понимается одинаково во всех случаях употребления в соглашении или контракте, в силу чего нет необходимости каждый раз пояснять смысл термина или концепции. Определение целесообразно дать в том случае, если термин, который необходимо использовать, толкуется неоднозначно. Иногда в отношении таких определений делается оговорка, что определенные таким образом термины имеют указанное значение, "если контекст не требует иного". Такая оговорка призвана устранить возможность случайного использования определенного таким образом термина в том контексте, к которому он не имеет отношения по смыслу определения. В любом случае

сторонам следует тщательно изучить контракт, чтобы определяемые термины везде употреблялись в тех значениях, которые им даны.

22. Поскольку определения, как правило, должны применяться к тексту всего соглашения или контракта, перечень определений можно включить в отдельный раздел основного документа. Если, однако, термин, нуждающийся в определении, употреблен только в каком-либо отдельном положении или конкретном разделе соглашения или контракта, то его определение, возможно, более целесообразно в соответствующем положении или разделе.

23. К числу терминов, которым стороны, возможно, пожелают дать определения, относятся такие термины, как "соглашение о встречной торговле", "письменная форма", "отправление уведомления" и "вручение уведомления". Стороны, возможно, пожелают рассмотреть следующие примеры:

Соглашение о встречной торговле. "Соглашение о встречной торговле" состоит из следующих документов; а) настоящего документа; б) перечня возможных товаров для встречной торговли; с) ...; и имеет этот смысл во всех указанных документах.

Письменная форма. "Письменная форма" охватывает сообщения, переданные по телексу, телефаксу, телеграммой или с помощью других средств связи, которые обеспечивают запись содержания таких сообщений.

Отправление уведомления. "Отправление уведомления" какой-либо стороной имеет место в том случае, если уведомление должно образом адресовано и передано соответствующему учреждению для передачи разрешенным по контракту способом.

Вручение уведомления. "Вручение уведомления" какой-либо стороне имеет место в том случае, если оно вручено этой стороне или оставлено по адресу этой стороны, по которому согласно контракту может быть доставлено уведомление, независимо от того, было ли это уведомление доведено до сведения лица, ответственного за принятие

мер в связи с таким уведомлением.

24. При выработке своих собственных определений стороны могут счесть целесообразным рассмотреть содержащиеся в настоящем Руководстве описания различных концепций, обычно используемых во встречных торговых сделках. Эти описания можно найти с помощью предметного указателя к настоящему Руководству.

## **V. Вид, качество и количество товаров**

### **Краткое содержание**

Рассмотрение в Правовом руководстве вопросов о "товарах" в целом применимо также к сделкам, связанным с услугами, технологией и инвестициями (**пункт 1**).

В соглашении о встречной торговле стороны могут либо определить вид товаров, которые будут предметом будущего контракта на поставку, с возможным указанием только широких категорий товаров, либо не оговаривать вид товаров. Точность применительно к виду, качеству и количеству повышает вероятность заключения предполагаемого контракта на поставку. Иногда, даже если вид товаров для встречной торговли определяется в соглашении о встречной торговле, вопрос о точном качестве и количестве товаров оставляется для урегулирования на более позднем этапе, поскольку условия, которые, как того желали бы стороны, должны лечь в основу их решения о количестве и качестве, еще полностью не известны (**пункт 2**).

При выборе вида товаров, которые должны поставляться в рамках встречной торговой сделки, могут учитываться различные коммерческие соображения. На свободу договора сторон относительно вида товаров могут оказать влияние правительственные правила (**пункты 3 - 6**).

Если стороны заключают соглашение о встречной торговле без определения вида товаров, они, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле перечень товаров, закупка которых будет засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле. Когда

стороны используют такой перечень, они могут урегулировать такие вопросы, как предоставление товаров, включенных в перечень, обязанность покупателя представить спецификации и технические требования, "дополнительные закупки" и процедуры принятия решений о виде товаров **(пункты 7 - 14)**. Услуги, технология и инвестиции в качестве предметов встречной торговли рассматриваются в **пунктах 15 - 26**.

Вопрос о качестве товаров для встречной торговли затрагивает две основные проблемы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле: указание качественного уровня, которому должны соответствовать товары, предложенные к закупке **(пункты 27 - 31)**, и установление процедур для определения, до заключения контракта на поставку, соответствия предложенных товаров оговоренному уровню качества **(пункты 32 - 35)**.

Вопрос о количестве товаров, которые должны быть закуплены, может либо оговариваться в соглашении о встречной торговле, либо быть оставлен для решения в момент заключения контрактов на поставку. Количество может быть определено либо в денежном выражении, либо с помощью указания количества единиц товара, которое должно быть закуплено, или же вопрос о количестве может быть оставлен для решения на основании потребностей покупателя или объема выпуска поставщиком какой-либо определенной продукции **(пункты 36 - 42)**.

Можно предусмотреть, особенно в случае долгосрочных сделок, что стороны будут проводить обзор содержащихся в соглашении о встречной торговле положений о виде, качестве или количестве товаров либо через регулярные интервалы, либо в связи с оговоренными изменениями обстоятельств. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что при определенных условиях в счет исполнения могла бы засчитываться закупка товаров иных, чем тем, которые оговорены в соглашении о встречной торговле **(пункты 43 и 44)**.

#### **А. Общие замечания**

1. Как уже отмечалось в главе I, пункт 2, рассмотрение в Правовом руководстве вопросов о "товарах" в целом применимо к услугам и Руководство может использоваться в качестве общего пособия и в отношении сделок, связанных с технологией и инвестициями. В случае необходимости в настоящей главе даются ссылки на некоторые особые вопросы, касающиеся услуг, технологии и инвестиций.

2. В соглашении о встречной торговле стороны могут либо определить вид товаров, которые будут предметом будущего контракта на поставку, с возможным указанием только широких категорий товаров, либо не оговаривать вид товаров. Чем точнее в соглашении о встречной торговле определен вид товаров, тем выше вероятность того, что в соглашении о встречной торговле будут оговорены количество и качество товаров. Точность применительно к виду, качеству и количеству повышает вероятность заключения предполагаемого контракта на поставку. Иногда, даже если вид товаров для встречной торговли определяется в соглашении о встречной торговле, вопрос о точном качестве и количестве товаров оставляется для урегулирования на более позднем этапе, поскольку условия, которые, как того желали бы стороны, должны лечь в основу их решения о количестве и качестве, еще полностью неизвестны.

## **В. Вид товаров**

### **1. Общие замечания**

3. При выборе вида товаров могут учитываться различные соображения. Поставщик предпочтет, чтобы такими товарами были те, которые можно легко предоставить, или те, которые поставщик стремится внедрить на какой-либо новый рынок, а покупатель предпочел бы закупить товары, в которых он нуждается или которые он бы мог легко перепродать. На свободу договора сторон относительно вида товаров, которые должны быть поставлены в одном или обоих направлениях, могут оказать влияние правительственные правила, непосредственно регулирующие вопрос о видах товаров, которые могут являться предметом встречных торговых сделок.

Например, в некоторых странах, согласно правительственным правилам, запрещается предлагать некоторые виды товаров к продаже в рамках встречной торговой сделки, если цена этих товаров не уплачивается в иностранной валюте на счет экспортера. Правительственные правила могут также предусматривать, что импорт некоторых видов товаров разрешается только в том случае, если экспортер в обмен на это соглашается закупить другие товары.

4. Выбор сторонами конкретного вида товаров может также ограничиваться правительственными правилами, требующими, что товары для встречной торговли должны производиться в соответствующей стране или в каком-либо конкретном регионе этой страны, либо должны закупаться в каком-либо конкретном экономическом секторе или у группы поставщиков. Вероятность наличия таких ограничений на происхождение и источник поставки товаров особенно велика в том случае, когда стороной, требующей принятия обязательства по встречной торговле, является правительственное учреждение. Включаемые в соглашение о встречной торговле оговорки, касающиеся ограничений на происхождение и источник поставки товаров, рассматриваются в главе III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 28 - 31**. Помимо правил, непосредственно касающихся встречной торговли и упомянутых в настоящем и предыдущем пунктах, могут существовать правила, которые в целом применяются в отношении экспорта или импорта товаров и которые могут иметь последствия для свободы сторон выбирать виды товаров для торговли в рамках встречной торговой сделки.

5. Стороны, возможно, пожелают до заключения встречной торговой сделки убедиться в том, что, если установленные условия соблюдены, в принципе не существует никаких препятствий для получения требуемых экспортных и импортных лицензий. Получение подобных заверений, которые могут быть даны одной из сторон сделки или третьим лицом, может быть целесообразным, например, при встречных торговых сделках, в связи с которыми требуется задействование значительных объемов

производственных мощностей или раскрытие технологической информации. При подобных сделках отказ в лицензии может создать более значительные трудности, чем аналогичный отказ в простых сделках купли-продажи.

6. Если какое-либо правительственное ограничение на экспорт или импорт товаров вводится после того, как стороны согласовали вид товаров, то для исполнения сторонами обязательства по встречной торговле или контракта на поставку будут созданы препятствия. Такие препятствия рассматриваются в главе XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 13 - 36**, в частности в **пункте 34**.

## **2. Перечень возможных товаров**

7. Если стороны заключают соглашение о встречной торговле без определения вида товаров, они, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле перечень возможных товаров для встречной торговли, закупка которых будет засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле. Когда соглашение о встречной торговле заключается до заключения контрактов на поставку, касающихся поставок в обоих направлениях (см. главу II "Договорный подход", **пункты 20 и 21**), то могут существовать два перечня, каждый из которых будет касаться одного из направлений отгрузки товаров. Перечень товаров может быть приложен к соглашению о встречной торговле в момент подписания, или его можно согласовать на более позднем этапе.

8. Соглашение о встречной торговле должно быть четким с точки зрения характера и объема обязательств сторон в отношении перечня возможных товаров для встречной торговли. Поставщик может взять на себя обязательство предоставить все виды товаров, входящих в этот перечень. В подобном случае покупатель сможет свободно выбирать из этих различных видов товаров, включенных в этот перечень, если только в соглашении о встречной торговле выбор покупателя не будет ограничен. Например, может устанавливаться ограничение на число различных видов товаров, которые

могут быть закуплены, или могут устанавливаться минимальные или максимальные уровни для закупки некоторых видов товаров.

9. Обязательства поставщиков в отношении наличия товаров могут ограничиваться определенными конкретными видами товаров, включенных в перечень. В этом случае покупатель сможет свободно выбирать из тех товаров, которые определены в соглашении о встречной торговле в качестве имеющихся в наличии. Вопрос о возможности закупки каких-либо других видов товаров, наличие которых не гарантируется, может быть оставлен для урегулирования в ходе последующих переговоров.

10. Может быть согласовано, что обязательство покупателя будет сокращено в том объеме, в котором поставщик не предоставляет те виды товаров, которые определены в соглашении о встречной торговле в качестве имеющихся в наличии (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", пункт 7). Кроме того, обязательство поставщика предоставить товары, включенные в перечень, может подкрепляться оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках (см. главу X) или гарантий (см. главу XI).

11. Когда поставщик не берет на себя обязательства предоставить тот или иной конкретный вид товара, включенный в перечень, определение видов товаров, фактически имеющихся в наличии, будет проводиться в ходе последующих переговоров. Если поставщик не предоставляет любой из товаров, включенных в перечень, покупатель не будет нести ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", пункт 7).

12. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле, что покупатель обязан в течение оговоренного срока представить спецификации, необходимые для точного установления потребностей покупателя в отношении товаров, которые должны быть закуплены, и обеспечения поставщику возможности сделать соответствующую оферту. В соглашении о встречной торговле может указываться, что эти спецификации

будут представлены какой-либо третьей стороной (например, торговой фирмой, которой поручено закупить товары, или конечным пользователем).

13. Поскольку во многих случаях соглашения о встречной торговле заключаются в целях развития экспорта или освоения новых рынков для имеющихся экспортных товаров, выбор товаров для встречной торговли может быть обусловлен требованием о том, чтобы эти товары были нетрадиционными экспортными товарами для поставщика или, если они относятся к традиционным экспортным товарам, чтобы они перепродавались на каком-либо новом рынке. Если покупатель ранее уже производил закупки у соответствующего поставщика или принимал ранее обязательство закупить товары у этого поставщика, в соглашении о встречной торговле может быть указано, что соответствующая закупка должна касаться нового вида товаров и должна привести к новым, более высоким, чем существующие, объемам продаж, с тем чтобы такая закупка засчитывалась в счет исполнения (см. также главу III, **пункты 5 и 6**, касающиеся "дополнительных закупок" в качестве фактора установления объема обязательства по встречной торговле). Целесообразно, чтобы в соглашении о встречной торговле определялись требования в отношении новой продукции или рынков либо путем указания видов продукции и рынков, которые считаются новыми, либо путем указания такой продукции и рынков, которые новыми не считаются.

14. Установление в соглашении о встречной торговле процедуры принятия решений о виде товаров для встречной торговли может быть особенно целесообразным в отношении долгосрочной встречной торговой сделки или многосторонней сделки. Например, стороны, возможно, пожелают создать совместный комитет, который будет проводить регулярные совещания для определения товаров для встречной торговли и контроля за исполнением обязательства по встречной торговле. Процедуры, установленные для определения товаров для встречной торговли, должны координироваться с учетом предельных сроков в графике исполнения. (См. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 20 - 23**; общее

рассмотрение вопроса о переговорах, см. главу III, пункты 57 - 60). Такой совместный комитет мог бы также использоваться для установления цен на товары (см. главу VI "Установление цены товаров", пункты 21 - 24).

### **3. Услуги**

15. Когда предметом контракта на поставку должны стать услуги, целесообразно, по возможности, включить в соглашение о встречной торговле их максимально конкретное описание. Даже если некоторые аспекты предполагаемых услуг не могут быть согласованы в момент заключения соглашения о встречной торговле, стороны могут облегчить последующее ведение переговоров и повысить вероятность заключения предполагаемого контракта, если они опишут в соглашении о встречной торговле те аспекты услуг, относительно которых они могут прийти к согласию.

Описание будет зависеть от вида предполагаемых услуг. Например, если предметом будущего контракта являются перевозки, к числу вопросов, которые стороны, возможно, смогут рассмотреть в соглашении о встречной торговле, относятся следующие: маршруты; виды подлежащих использованию транспортных средств или судов; любое специальное оборудование, которое должен предоставлять перевозчик; виды перевозимых грузов; особые соображения, связанные с опасными грузами; любые разрешения, которые могут потребоваться для осуществления перевозки; и сторона, ответственная за получение таких разрешений. Если соответствующей услугой является техническое обслуживание промышленного оборудования, то в соглашении о встречной торговле могут, например, охарактеризовываться некоторые элементы программы технического обслуживания, включая поддержание производительности оборудования на соответствующем уровне. В число таких оговоренных элементов могут, например, входить периодические инспекции оборудования; справочник и процедуры по вопросам технического обслуживания; чистка оборудования; настройка и смазка; замена дефектных

или сношенных частей; срок, в течение которого обеспечивается техническое обслуживание; графики технического обслуживания; документация по проведенному техническому обслуживанию; обязательства сторон в связи с неожиданными поломками и ремонтом; способ расчета стоимости услуг.

#### **4. Технология**

16. Встречные торговые сделки могут быть связаны с передачей технологических процессов, необходимых для производства продукции, или с передачей опыта и знаний, необходимых для использования соответствующего промышленного оборудования. Передача таких процессов, опыта и знаний часто называется передачей технологии. Когда встречная торговая сделка связана с передачей технологии, такая передача обычно рассматривается в экспортном контракте, т.е. в контракте, который заключается в самом начале встречной торговой сделки вместе с соглашением о встречной торговле, оговаривающем заключение контракта на встречный экспорт. Например, передача технологии охватывается контрактами на экспорт при сделках обратной закупки и косвенных компенсационных сделках. Однако при некоторых встречных торговых сделках передача технологии предусматривается в соглашении о встречной торговле в связи с будущим контрактом на поставку.

17. Передача технологии может осуществляться различными способами. Она может осуществляться через предоставление лицензий на использование промышленной продукции или промышленных процессов, которые в тех или иных формах защищены правом промышленной собственности. В большинстве правовых систем предусматривается регистрация, при соблюдении некоторых условий, изобретений в области промышленной продукции или промышленных процессов, причем в силу регистрации такие изобретения получают юридическое признание и защиту в соответствии с правом промышленной собственности, действующим на территории страны, в которой происходит регистрация. Владелец промышленной собственности получает исключительное право на использование продукции или процессов,

являющихся объектом промышленной собственности. Широко распространенной формой защиты промышленной собственности являются патенты. После выдачи патента изобретение, являющееся предметом патента, может в течение ограниченного срока, установленного законом, использоваться в стране, выдавшей такой патент, только с согласия патентообладателя. Соответствующее лицо может подать заявку на выдачу патента в более чем одной стране. Существуют международные договоры, согласно которым регистрация изобретения в указанном международном бюро обеспечивает национальную патентную защиту в государствах - участниках договора; в число таких договоров входят, например Европейская патентная конвенция 1973 года и договор об учреждении Африканской организации интеллектуальной собственности в вариантах 1962 и 1977 годов. В большинстве правовых систем также признаются другие формы промышленной собственности. Например, отличительный знак, используемый для идентификации товаров и указания их происхождения (например, как произведенных конкретным производителем), может быть защищен через регистрацию в качестве товарного знака. Защищенный товарный знак не может быть использован без согласия зарегистрированного обладателя товарного знака. Передача технологии может осуществляться в сочетании с выдачей лицензии на использование товарного знака. Обладатель патента или товарного знака может выдавать лицензии на использование патента или товарного знака (т.е. разрешение использовать на условиях лицензии защищенное патентное изобретение или товарный знак в обмен на вознаграждение). В некоторых правовых системах признаются дополнительные формы промышленной собственности, такие, как полезные модели и промышленные образцы.

18. Когда покупателю требуется конкретная технология, целесообразно, чтобы в соглашение о встречной торговле включалось как можно более точное описание этой технологии. В ряде случаев, однако, покупатель может предпочесть, чтобы обязательства поставщика технологии были определены

в первую очередь с точки зрения конкретных производственных характеристик, которые должны быть достигнуты с помощью использования соответствующей технологии (например, производство товаров в том количестве и такого качества, которые оговорены в контракте). В подобных случаях для целей соглашения о встречной торговле может быть достаточно общего описания технологии, а представление поставщиком подробного описания может потребоваться лишь при заключении контракта на поставку.

19. Некоторые промышленные процессы могут быть известны только одному или нескольким предприятиям. Эти предприятия, возможно, не желают или не имеют возможности обеспечить защиту промышленных процессов через регистрацию в соответствии с правом, регулирующим вопросы промышленной собственности. Вместо этого они будут охранять конфиденциальный характер таких знаний. В подобных случаях передача технологии может происходить через передачу таких знаний (обычно называемых "ноу-хау"). Такая передача ноу-хау может быть обусловлена требованием сохранения конфиденциальности стороной, которой передается ноу-хау. Информация и навыки, необходимые для эксплуатации и обслуживания оборудования, могут быть переданы в ходе подготовки персонала или через передачу документации. Отдельные сделки могут быть связаны с передачей технологии с помощью одного или нескольких методов, описанных в настоящем и предыдущем пунктах.

20. Поставщик ноу-хау обычно требует сохранения конфиденциальности ноу-хау. Конфиденциальность может требоваться на двух этапах. Во-первых, поставщик может предоставить определенную информацию, относящуюся к ноу-хау, в ходе переговоров о заключении соглашения о встречной торговле с тем, чтобы дать покупателю возможность принять решение о том, желает ли он заключить соглашение о встречной торговле, и подготовить предложения об условиях соглашения о встречной торговле. Поставщик будет заинтересован в том, чтобы покупатель сохранял конфиденциальный характер этой информации о ноу-хау. Во-вторых, при заключении, согласно

соглашению о встречной торговле, контракта на поставку поставщик будет требовать сохранения конфиденциального характера дополнительной информации о ноу-хау, сообщенной впоследствии. Для достижения этого в некоторых правовых системах сторонам, возможно, потребуется до начала переговоров заключить соглашение, согласно которому покупатель принимает на себя обязательство сохранять конфиденциальность в отношении информации о ноу-хау, сообщенной в ходе переговоров, а впоследствии включить положение о конфиденциальности в соглашение о встречной торговле и в контракт на поставку. Согласно другим правовым системам, однако, обязательство поставщика сохранять конфиденциальный характер вытекает из обязательства сторон проявлять в ходе переговоров добрую волю. Поставщик, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, имеется ли необходимость в дополнении любого обязательства сохранять конфиденциальный характер, установленного в силу действующего права, соответствующей конкретной оговоркой.

21. Та степень, в которой договорные положения могут накладывать на покупателя обязательства в отношении конфиденциальности, может регулироваться императивными правовыми нормами. Вопросы, которые могут быть рассмотрены с помощью таких договорных положений, включают четкое определение ноу-хау, конфиденциальный характер которого должен сохраняться, срок сохранения конфиденциальности и объем допустимого разглашения информации (например, разглашение информации может быть разрешено в оговоренных обстоятельствах или оговоренным лицам). Стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что после того, как информация о ноу-хау, конфиденциальный характер которой должен сохраняться, становится общедоступной, обязательство сохранения конфиденциальности прекращается, равно как и обязательство уплатить роялти. Стороны, возможно, также пожелают предусмотреть, например, что лицо, нанятое поставщиком для предоставления ему консультаций в связи с контрактом на поставку, должно получить доступ к такой информации о ноу-

хау, которая необходима ему для выполнения консультационных функций. Кроме того, они, возможно, пожелают предусмотреть, что в случае прекращения соглашения о встречной торговле или контракта на поставку в результате неисполнения со стороны поставщика и при желании покупателя достичь цели контракта на поставку с помощью обращения к другому поставщику покупатель может разглашать такому другому поставщику ту часть информации о ноу-хау, которая необходима для достижения этой цели. Может быть, однако, установлено обязательство покупателя получить от своего консультанта или от другого поставщика до разглашения информации о ноу-хау обязательство этого консультанта или другого поставщика о неразглашении такой информации другим лицам.

22. В случае, например, когда покупатель должен получить исключительное право на применение технологии или когда поставщик технологии должен получить информацию о любых усовершенствованиях технологии, произведенных покупателем, может потребоваться установление обязательства поставщика технологии в отношении соблюдения конфиденциальности. Для разработки соответствующего договорного положения может оказаться полезным рассмотрение, проведенное в предшествующих двух пунктах.

23. В настоящем Правовом руководстве проблемы переговоров по контрактам, связанным с лицензированием промышленной собственности или предоставлением ноу-хау, всесторонне не рассматриваются, поскольку эта проблема не является характерной только для встречной торговли и поскольку она подробно рассматривается в других изданиях, опубликованных другими органами Организации Объединенных Наций 1/.

## **5. Инвестиции**

24. При заключении некоторых встречных торговых сделок, в частности некоторых косвенных компенсационных сделок, оговаривается, что экспортеру, т.е. стороне, обязующейся закупить товары, в счет исполнения обязательства может зачитываться инвестирование капитала. В некоторых

случаях стороны договариваются о том, что определенную часть обязательства по встречной торговле экспортер обязан исполнить путем осуществления инвестиций.

25. В соглашении о встречной торговле целесообразно определить вид инвестиций, который будет идти в зачет исполнения обязательства по встречной торговле. Для определения зачитываемых таким образом инвестиций могут использоваться такие критерии, как размер капитала и форма, в которой он инвестируется; страна, в которой должен быть зарегистрирован получатель инвестиций или в которой должно находиться его коммерческое предприятие; вид деловых операций, который должен стать результатом таких инвестиций; рынки сбыта товаров или услуг получателя инвестиций; вид технологии, подлежащей использованию получателем инвестиций; или собственность на технологию.

26. Стороны могут рассмотреть вопрос о том, должна ли ставка зачета исполнения при осуществлении оговоренных инвестиций равняться объему таких инвестиций или же она должна отличаться от такого объема (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 34 - 37**). Кроме того, может быть рассмотрен вопрос о том, следует ли при определении объема инвестиций, идущих в зачет исполнения обязательства по встречной торговле, вычитать из нее любые проценты или дивиденды, выплаченные кредитору или инвестору.

### **С. Качество товаров**

27. Вопрос качества товаров для встречной торговли затрагивает две основные проблемы, которые стороны, возможно, пожелают урегулировать в соглашении о встречной торговле. Первая проблема касается установления качественного уровня, которому должны соответствовать товары; вторая проблема связана с разработкой процедур для подтверждения перед заключением контракта на поставку соответствия предлагаемых товаров установленному уровню качества (инспекция перед заключением контракта). Соглашение по обоим аспектам проблемы качества может помочь сторонам

избежать разногласий в отношении таких вопросов, как должна ли сторона, взявшая на себя обязательство закупить товары в рамках встречной торговли, закупать конкретные товары, предлагаемые поставщиком, или соответствуют ли товары той цене, по которой они предлагаются.

## **1. Определение качества**

28. Если в соглашении о встречной торговле вид товаров не указывается или указывается только со ссылкой на широкие категории, то четких положений о качестве выработать невозможно. В подобных случаях у сторон может лишь иметься возможность указать качественные требования в таких общих терминах, как "экспортное", "высшее" или "соответствующее требованиям рынка" качество. Если вид товара определен, то качество товара рекомендуется определить как можно точнее. Если товары представляют собой сырьевые товары или полуфабрикаты, в отношении которых существуют стандартизированные уровни качества (например, проволока, листовая сталь или нефтехимическая продукция), то, возможно, будет достаточно использовать общее указание качества или условное обозначение конкретного сорта. В случае готовых изделий качество целесообразно определять более конкретно, например, с помощью ссылки на стандарт качества, цель, для которой должны быть пригодны товары, упаковку или требования с точки зрения безопасности и охраны окружающей среды 2/.

29. Следует отметить, что в отношении качества товаров могут быть установлены самые различные стандарты. Могут существовать императивные нормы, устанавливающие определенные поддающиеся количественной оценке стандарты, которым должны удовлетворять товары. Кроме того, уровень качества, которому, как ожидается, должны соответствовать товары, может предусматриваться торговыми обычаями на конкретном рынке или в промышленном секторе. Помимо этого стандарты качества могут устанавливаться в судебных решениях, например, в случае, если производитель какой-либо продукции признается ответственным за ущерб, нанесенный ее пользователю, поскольку, по мнению суда,

конструкторские характеристики этой продукции не отвечали нормам безопасности. Кроме того, могут существовать не носящие императивного характера стандарты качества или рекомендации, принимаемые такими органами, как отраслевые ассоциации, торговые палаты или ассоциации пользователей или потребителей. Не носящие императивного характера стандарты могут также устанавливаться правительственными учреждениями, которым поручены разработка и обновление стандартов на коммерческие товары и услуги. Стандарты качества, вытекающие из вышеперечисленных источников, могут отличаться в различных странах и на различных рынках. Существенные различия могут, в частности, существовать в том, что касается потребительских товаров или услуг. Для того, чтобы избежать разногласий, целесообразно конкретно оговорить в соглашении о встречной торговле те стандарты, которым должны удовлетворять товары для встречной торговли, и, если какой-либо конкретный стандарт качества может пониматься различными способами, целесообразно привязать его толкование к конкретной стране или рынку.

30. Когда предметом будущего контракта на поставку является какой-либо конкретный вид услуг, целесообразно конкретно оговорить в соглашении о встречной торговле стандарты качества, которые должны соблюдаться при предоставлении услуг. Если имеются нормы, установленные профессиональными ассоциациями, то качество услуг может быть описано с помощью ссылки на эти нормы. Когда таких норм не имеется, в соглашении о встречной торговле можно оговорить, что услуги должны предоставляться в соответствии со стандартными, которые соблюдались бы профессиональной организацией или лицом, предоставляющим такой вид услуг. Если профессиональные стандарты различаются, то сторонам целесообразно конкретно указать ту страну, в которой действуют профессиональные стандарты, подлежащие применению.

31. В соглашении о встречной торговле, т.е. до заключения контракта на поставку, стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о средствах

правовой защиты покупателя в случае, если товары, поставленные в соответствии с заключенными впоследствии контрактами на поставку, не удовлетворяют стандартам качества, оговоренным в соглашении о встречной торговле или в отдельных контрактах на поставку. Включив такие положения в соглашение о встречной торговле, стороны могли бы избежать проведения переговоров по вопросу о средствах правовой защиты покупателя при заключении каждого контракта на поставку.

## **2. Контроль качества перед заключением контракта**

32. В настоящем разделе рассматриваются вопросы контроля качества перед заключением контракта, т.е. контроля качества, проводимого до заключения контракта на поставку стороной, обязавшейся закупить товары, в целях установления соответствия предложенных товаров стандартам качества, оговоренным в соглашении о встречной торговле. Если поставку товаров предлагается осуществить несколькими партиями, то стороны могут договориться о том, что контроль качества перед заключением контракта будет осуществляться в отношении всех товаров, которые, как предполагается, будут являться предметом будущих контрактов на поставку, или только в отношении определенной доли таких товаров. Контроль качества перед заключением контракта может сократить вероятность того, что после заключения контракта на поставку обнаружится, что товары не отвечают согласованным стандартам качества. Можно отметить, что в самом контракте на поставку может предусматриваться проведение инспекции качества до отгрузки товаров поставщиком ("инспекция до отгрузки"). Такая инспекция до отгрузки, которая относится к кругу вопросов, связанных с исполнением заключенного контракта на поставку, не является характерной только для встречной торговли и, таким образом, в Правовом руководстве не рассматривается.

### **а) Назначение инспектора**

33. Контроль качества перед заключением контракта может проводиться каким-либо инспектором, назначенным либо стороной, обязавшейся закупить товары, либо обеими сторонами совместно. Если этот инспектор назначается совместно, то стороны, возможно, пожелают оговорить в соглашении о встречной торговле критерии для выбора инспектора. В тех случаях, когда вид товара определен, сторонам легче назначить инспектора, поскольку вопросы, по которым инспектор должен являться специалистом, известны сторонам.

#### **в) Процедуры инспекции**

34. Целесообразно, чтобы стороны согласовали такие различные аспекты процедуры инспекции, как место и время инспекции; сроки инспекции; способ уведомления сторон о результатах инспекции; полномочия инспектора, который назначается совместно; должен ли, в случае назначения инспектора покупателем, поставщик информироваться о полномочиях инспектора; обязанность инспектора соблюдать конфиденциальность; предельные сроки представления отчета инспектора; требование об указании причин установления несоответствия товара; достаточно ли процедуры отбора образцов и тестирования, обычно используемой в соответствующей области, или необходимо установить специальные процедуры; дополнительные инспекции или проверки в случае оспаривания результатов инспекции (например, может быть согласовано, что какая-либо сторона может просить проведения новой инспекции другим инспектором, что в интересах незамедлительного отыскания решения вторая инспекция должна быть проведена в течение коротких сроков, что для этих целей следует обратиться к услугам опытного и независимого арбитра по вопросам качества и что результаты второй инспекции будут окончательными); и распределение затрат на проведение инспекции.

#### **с) Последствия заключения инспектора**

35. Может быть согласовано, что заключение инспектора будет рассматриваться в качестве выражения мнения, на основе которого стороны

могут рассмотреть вопрос о необходимых мерах. В противном случае может быть согласовано, что заключение инспектора в отношении качества товаров будет непосредственно влиять на договорные взаимоотношения сторон. Например, может быть согласовано, что в случае, если инспектор обнаружит, что товары соответствуют стандарту качества, оговоренному в соглашении о встречной торговле, и если стороны согласовали важнейшие условия контракта на поставку, стороны будут считаться заключившими контракт на поставку. В случае отрицательного заключения оферта поставщика о заключении контракта на поставку не будет считаться акцептованной и отказ от соответствующих товаров не будет рассматриваться в качестве нарушения обязательства по встречной торговле. Стороны могут договориться о том, что отрицательное заключение и отказ от товаров не влияют на объем обязательства по встречной торговле. С другой стороны, может быть согласовано, что в случае отрицательного заключения или в случае, когда в результате отрицательного заключения отклоняются две последовательные оферты на один и тот же вид товаров, сторона, обязавшаяся осуществить закупку, будет освобождаться от обязательства по встречной торговле в объеме стоимости отклоненных товаров (см. также главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункт 7**). Если в соглашении о встречной торговле предусматриваются различные уровни качества, то может быть согласовано, что заключение инспектора в отношении качества будет использоваться для целей формулы установления цены на товары.

#### **D. Количество товаров**

36. Когда в соглашении о встречной торговле речь идет о товарах одного конкретно оговоренного вида, количество товаров, которые должны быть закуплены, может либо оговариваться в соглашении о встречной торговле, либо соответствующий вопрос может быть оставлен для решения в момент заключения контрактов на поставку. Когда стороны устанавливают обязательство по встречной торговле в денежном выражении, а не с учетом количества товаров, которые должны быть закуплены, они, возможно,

пожелают отложить вопрос об определении количества до заключения контракта на поставку. Такая отсрочка позволит учесть колебания цены за единицу товара. Повышение цены за единицу товара будет означать сокращение количества товаров, которые должны быть закуплены, а сокращение такой цены будет означать увеличение количества товаров, подлежащих закупке. Если обязательство по встречной торговле устанавливается с точки зрения количества единиц товара, подлежащего закупке, то стороны, возможно, пожелают оговорить минимальную денежную сумму, с тем чтобы в случае снижения цены за единицу товара были бы сделаны дополнительные закупки.

37. Если в соглашении о встречной торговле предусматриваются несколько возможных видов товаров, то вопрос о подлежащем закупке количестве товаров каждого вида может быть оставлен для решения в момент заключения контрактов на поставку. Общая стоимость закупок должна будет соответствовать объему обязательства, установленному в соглашении о встречной торговле. В соглашении о встречной торговле можно оговорить минимальную и максимальную процентную долю обязательства по встречной торговле, на которые это обязательство может быть исполнено путем закупок каждого вида товаров.

38. Если стороны не могут определить количество товаров в соглашении о встречной торговле, то, возможно, целесообразно установить в соглашении о встречной торговле предельный срок согласования вопросов количества. Стороны могут установить конкретную дату (например, 30 дней до истечения какого-либо промежуточного срока в рамках срока исполнения) или указать какое-либо событие в ходе исполнения контракта в другом направлении (например, при сделке обратной закупки может быть согласовано, что количество товаров будет определяться после начала эксплуатации оборудования, поставленного по контракту на экспорт).

39. Может быть также согласовано, что в определенные моменты в течение срока исполнения обязательства по встречной торговле какая-либо

сторона, обязавшаяся закупить товары, будет обязана представить оценку количества товаров, которые, как ожидается, будут закуплены в течение предстоящего периода. Аналогично сторона, обязавшаяся поставить товары, может согласиться периодически представлять оценку количества товаров, которые предполагается предоставить. Стороны, возможно, пожелают согласовать допустимое отклонение между оценочными количествами и количествами, которые фактически закуплены или предоставлены.

40. Если поступления от контракта на экспорт должны использоваться для оплаты по контракту на встречный экспорт, сторонам целесообразно обеспечить, чтобы количества, закупленные в соответствии с контрактом на экспорт, были таковы, чтобы поступления по контракту на экспорт покрыли платежи по контракту на встречный экспорт. Используемые в таких случаях платежные механизмы рассматриваются в **главе VIII**.

41. Если стороны предусматривают возможность закупки количеств сверх оговоренных в соглашении о встречной торговле, они, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, будет ли дополнительным заказам покупателя предоставлено какое-либо преимущество по сравнению с заказами других потенциальных покупателей. С этим связан вопрос о том, будут ли эти дополнительные количества поставляться на тех же условиях, что и первоначальные количества, предусмотренные в соглашении о встречной торговле.

42. Стороны могут предусмотреть, что количество товаров будет определяться на основе потребностей покупателя. В таких случаях стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, будет ли поставщик единственным источником товаров для покупателя и должны ли закупки осуществляться в тех пределах, которые оговорены в соглашении о встречной торговле. Количество товаров может также определяться на основе объема выпуска поставщиком какой-либо определенной продукции. Такой подход может использоваться, например, в сделках обратной закупки. В этом случае стороны также, возможно, пожелают оговорить, что закупки должны

осуществляться в тех пределах, которые установлены в соглашении о встречной торговле.

#### **Е. Изменение положений в отношении вида, качества и количества**

43. Необходимость пересмотра положений в отношении вида, качества или количества товаров может возникнуть в результате невозможности предоставить товары, оговоренные в соглашении о встречной торговле; желания внести в перечень дополнительную продукцию; изменения в коммерческих условиях, лежащих в основе сделки; перемены коммерческих целей сторон; или какого-либо правительственного правила, оказывающего влияние на выбор товаров для встречной торговли. Можно было бы согласовать, особенно при долгосрочных сделках, что стороны будут проводить обзор положений о виде, качестве и количестве товаров либо через регулярные интервалы, либо в связи с изменением обстоятельств, оговоренных в соглашении о встречной торговле (например, изменение в цене товаров, превышающее определенный пороговый уровень). Такой обзор мог быть осуществлен в рамках механизма для контроля и координации исполнения обязательства по встречной торговле (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 61 - 74**).

44. С тем чтобы избежать применения процедуры внесения изменений, стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что при определенных условиях в счет исполнения могла бы засчитываться закупка товаров иных, чем те, которые согласованы в соглашении о встречной торговле или включены в перечень возможных товаров для встречной торговли. Например, может быть установлено требование, чтобы такие закупки удовлетворяли критерию дополнительных закупок (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 5 и 6**), или может быть оговорено, что они будут засчитываться в счет исполнения по сокращенным ставкам (дальнейшее рассмотрение оговорок, которые разрешают засчитывать закупки, не отвечающие первоначально установленным

условиям, в счет исполнения обязательства по встречной торговле, см. главу III, пункт 33).

### **Примечания**

1/ Вопросы ведения переговоров и составления контрактов на лицензирование промышленной собственности и предоставление ноу-хау подробно рассматриваются в изданном Всемирной организацией интеллектуальной собственности документе "Licensing Guide for Developing Countries (WIPO publication no.620(e), 1977). Основные вопросы, которые следует рассмотреть в ходе переговоров и составления таких контрактов, излагаются в документе "Руководящие принципы оценки соглашений о передаче технологии", Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, Разработка и передача технологии, серия N 12, (ID/233) и в "Guide for Use in Drawing Up Contracts Relating to the International Transfer of Know-How in the Engineering Industry (United Nations publication, Sales No. E.70.II.E.15). В числе других изданий, имеющих отношение к рассматриваемым вопросам, можно назвать "Handbook on the Acquisition of Technology by Developing Countries (UNCTAD/TT/AS/5) и "Guide to Guarantee and Warranty Provisions in Transfer-of-Technology Transactions," (United Nations Publication Sales No. E.89.III.E.4). В настоящее время в Организации Объединенных Наций по промышленному развитию ведется подготовка справочника по передаче технологии.

2/ Иллюстративное положение к пункту 28 (вопрос об использовании иллюстративных положений, см. "Введение", пункт 13):

Если "компания У" обязуется закупить товары у "компании Х", то соответствующая оговорка в соглашении о встречной торговле может содержать следующие элементы:

"Когда компания Х направляет в соответствии с соглашением о встречной торговле оферту о заключении контракта на поставку, товары, предлагаемые к закупке, должны:

а) быть пригодными для тех целей, для которых товары того же описания обычно используются;

б) быть пригодными для любой конкретной цели, о которой компания X прямо или косвенно была поставлена в известность во время заключения соглашения о встречной торговле;

с) обладать качествами, соответствующими качествам образца или модели, представленных компанией X компании Y;

д) быть затарированными или упакованными обычным для таких товаров способом, а в случае, когда такого обычного способа не установлено, способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данных товаров".

Иллюстративное положение сформулировано на основе **статьи 35** Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая)).

## **VI. Установление цены товаров**

### **Краткое содержание**

В этой главе рассматриваются методы определения цены товаров, которые будут являться предметом контракта на поставку, подлежащего заключению в соответствии с обязательством по встречной торговле. В ней также рассматриваются некоторые вопросы установления цены, которые возникают в особом контексте поставки услуг и передачи технологии. Кроме того, в ней рассматриваются вопросы о выборе валюты, в которой должна выражаться цена, и о пересмотре цены.

Целесообразно, чтобы стороны указали в соглашении о встречной торговле цену товаров, которые станут предметом будущего контракта на поставку. В тех случаях, когда стороны не могут установить цену, целесообразно предусмотреть в соглашении о встречной торговле метод, в

соответствии с которым цена будет определена в момент заключения контракта на поставку **(пункты 1 - 6)**.

В связи с валютой, в которой должна быть уплачена цена, могут возникать определенные риски в результате колебаний обменных курсов между данной валютой и другими валютами. При указании соответствующей валюты сторонам следует учитывать валютные правила. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, чтобы указать цену в какой-либо стабильной валюте или в расчетной единице **(пункты 7 - 10)**.

В соглашении о встречной торговле может предусматриваться определение цены на основании использования определенного стандарта; этот метод обеспечивает установление цены в момент заключения контракта на поставку объективным образом и независимо от воли сторон. В число возможных стандартов цен входят рыночная котировка цен на товары или услуги стандартного качества; затраты на производство товаров; цена наиболее благоприятствуемого заказчика **(пункты 11 - 20)**.

Стороны могут оговорить в соглашении о встречной торговле, что цена, подлежащая уплате по будущему контракту на поставку, будет установлена в ходе переговоров после заключения соглашения о встречной торговле. Целесообразно, чтобы стороны согласовали, насколько это возможно, руководящие принципы определения цены в ходе переговоров **(пункты 21 - 24)**.

Иногда стороны предусматривают определение цены независимым третьим лицом (например, специалистом по реализации соответствующих товаров на рынке) **(пункты 25 и 26)**. Иногда стороны договариваются, что цена будет определяться одной из сторон соглашения о встречной торговле, и в отношении этого метода рекомендуется проявлять максимальную осмотрительность **(пункт 27)**.

Цены на услуги могут устанавливаться на основании удельных ставок за единицу измерения соответствующих проделанных работ или на основании

паушальной суммы, или же на основании возмещения затрат (пункты 28 - 31).

Двумя основными методами установления цены на передачу технологии являются платеж паушальной суммы или уплата роялти (пункты 32 - 38).

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. Пересмотр цены может происходить в установленные моменты времени или в ответ на оговоренные изменения в экономических условиях (пункты 39 - 43). Возможные методы пересмотра цены включают повторное использование метода, который применялся для определения первоначальной цены (пункт 44); использование индексной оговорки - метода, с помощью которого цена на товары для встречной торговли увязывается с уровнями цен на оговоренные товары или услуги (пункты 45 - 47); применение валютной оговорки или оговорки о расчетной единице - метода, с помощью которого цена увязывается с обменным курсом между валютой, в которой она должна быть уплачена, и оговоренной другой валютой (пункты 48 - 52).

#### **А. Общие замечания**

1. Целесообразно, чтобы стороны указали в соглашении о встречной торговле цену товаров, которые будут предметом будущего контракта на поставку. В тех случаях, когда стороны не могут установить цену в соглашении о встречной торговле, целесообразно предусмотреть метод, в соответствии с которым цена будет определена в момент заключения контракта на поставку. Если контракты будут заключаться в обоих направлениях, то можно согласовать методы определения цены для контрактов по каждому из двух направлений. В настоящей главе рассматриваются методы определения цены после заключения соглашения о встречной торговле. В ней также рассматриваются некоторые характерные вопросы, возникающие в контексте предоставления услуг или передачи

технологии. Кроме того, в главе обсуждаются вопросы о валюте, в которой выражена цена, и о пересмотре цены.

2. Может возникнуть необходимость того, чтобы стороны отложили установление цены, например, из-за того, что на момент заключения соглашения о встречной торговле не был определен конкретный вид товаров, или из-за того, что с момента заключения соглашения о встречной торговле и до заключения соответствующего контракта на поставку проходит 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 цена на последующие поставки на более поздний срок. Наличие метода определения цены может помочь сторонам избежать разногласий по поводу надлежащей цены, которые могут привести к задержке заключения контрактов на поставку или помешать их заключению. Такие разногласия могут обостряться в тех случаях, когда какая-либо сторона не ожидает получения прибыли от контракта на поставку в одном направлении и хотела бы компенсировать предполагаемые потери за счет установления цены по контракту в другом направлении.

3. При бартерных сделках может не возникать необходимости во включении положения о цене, поскольку товары, отгружаемые в одном направлении, представляют собой платеж за товары, отгружаемые в обратном направлении. Тем не менее при бартерных сделках могут возникать вопросы, касающиеся установления цены, если стороны решают определить 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 денежным платежом. Необходимо также устанавливать цену в тех случаях, когда в

соответствии с таможенными правилами требуется указывать стоимость товаров, ввозимых в страну, в денежном выражении.

4. При установлении цены товаров для встречной торговли желательно, чтобы стороны указывали, включены ли в цену, помимо стоимости самих товаров, такие дополнительные затраты, как транспортные расходы или расходы на страхование, проверка качества или таможенные пошлины и налоги. Некоторые элементы цены могут указываться с помощью каких-либо соответствующих торговых терминов, например терминов, определенных в **"ИНКОТЕРМС 1990"** Международной торговой палаты **1/**.

5. Стороны, возможно, пожелают оговорить момент расчета цены товаров, 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 непродолжительного периода времени и цену предстоит определить лишь один раз, может быть согласована конкретная дата. В некоторых случаях механизм установления цены может приводиться в действие таким событием, как пуск завода в рамках сделки обратной закупки 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 пересмотра первоначальной цены.

6. Сторонам следует учитывать возможность наличия императивных норм, влияющих на уровень, на котором может устанавливаться цена. Например, если цена устанавливается на низком уровне по отношению к рыночной цене, то с товаров могут взиматься антидемпинговые импортные пошлины.

## **В. Валюта цены**

7. В связи с валютой, в которой должна быть уплачена цена, могут возникать определенные риски в результате колебаний обменных курсов между данной валютой и другими валютами. Если цена должна быть

уплачена в валюте страны поставщика, то покупатель несет риск последствий изменения обменного курса между этой валютой и валютой страны покупателя. 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 покупателя, 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 покупателю заем для закупки товаров, покупатель может предпочесть уплатить цену в той валюте, в которой предоставлен заем.

8. При указании валюты, в которой должна быть уплачена цена, сторонам следует учитывать действующие в странах поставщика и покупателя валютные правила и международные договоры, 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 конвертируемой валюте.

9. В соглашении о встречной торговле можно указать 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. ниже, **пункты 48 - 50**), и на такие положения могут

также распространяться ограничения, налагаемые применимым правом на валютные оговорки. Если используется этот подход, то целесообразно согласовать в соглашении о встречной торговле, что будет применяться обменный курс, действующий в оговоренном месте на оговоренную дату.

10. В контракте нецелесообразно указывать всю цену в двух или более валютах и позволять одной из сторон решать вопрос о том, в какой валюте должна быть уплачена цена. При такой оговорке защитой от колебаний обменных курсов пользуется лишь та сторона, которая имеет выбор, и эта сторона может получить 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 "Обязательство по встречной торговле", **пункт 44**). Такой метод предусматривает установление цены в момент заключения контракта на поставку объективным образом и независимо 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 или услуги стандартного качества**

13. В тех случаях, когда товары, указанные в соглашении о встречной торговле, представляют собой сырье или полуфабрикаты (например, зерно, нефть, металлы или шерсть), цены на которые публикуются регулярно, стороны могут договориться указать цену на товары для встречной торговли с публикуемой ценой. Такая увязка со стандартной ценой может также применяться для определения цены на услуги, если соответствующая услуга

является стандартной и если цена на эту услугу публикуется. Такими стандартными услугами могут быть такие услуги, как перевозка; сбор урожая, очистка, сортировка и упаковка в отношении некоторых видов товаров; или окраска стандартных поверхностей, например, судов. В тех случаях, когда котировка цены на товары или услуги составляется на нескольких рынках, сторонам рекомендуется указывать конкретный рынок или биржу, которые будут использоваться в качестве справочных. В целях защиты от колебаний цен стандартом может предусматриваться средняя цена за несколько согласованных отчетных периодов (например, средняя по ценам, опубликованным в первые рабочий день месяца за шесть месяцев, предшествующих дате определения цены).

#### **в) Производственные затраты**

14. Стороны могут договориться о том, чтобы цена базировалась на затратах поставщика на изготовление товаров и сумме, необходимой для покрытия наглядных 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 покупателя, связанный с переплатой, целесообразно, чтобы стороны, по возможности, оговаривали в соглашении о встречной торговле объем затрачиваемых ресурсов (например, сырья, энергии и трудовых затрат), 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 покупателем, и чтобы покупатель имел доступ к такой документации. Такой подход может использоваться в случаях, когда будущий контракт связан с технологическим решением, которое еще полностью не разработано и точные затраты на разработку которого невозможно определить заранее.

#### **с) Цена конкурента**

15. Цена может быть определена на основе цены, взимаемой 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, географические критерии или критерии, связанные с объемом производства аналогичных товаров). Поскольку конкурент может реализовать продукцию по различным ценам в различных географических регионах и на различных рынках, рекомендуется, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался рынок, который будет использоваться в качестве справочного. В положении о цене может также указываться способ получения информации о цене и момент выявления цены конкурента. Кроме того, стороны могут договориться исключить особые сниженные цены, взимаемые с определенных заказчиков (преференциальные цены). Например, в соответствии со стандартом могут исключаться цены, взимаемые за товары, закупаемые организациями по оказанию помощи в случае стихийных бедствий или сотрудниками поставщика.

16. Применение цены конкурента без соответствующей корректировки может быть нецелесообразным, если такая цена основана на значительно больших или меньших количествах по сравнению с количеством, которое предполагается закупить в соответствии с соглашением о встречной торговле. Применение цены конкурента может быть также нецелесообразным, 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 включенных в цену конкурента транспортных расходов или затрат на страхование и государственные сборы отличается от затрат, которые будут включены в цену товаров для встречной торговли. В связи с этим целесообразно предусмотреть, чтобы в стандарте учитывались лишь цены на поставки, которые сопоставимы по количеству, качеству и

условиям доставки и платежа с будущим контрактом на поставку, или чтобы применялись надбавки к цене конкурента или скидки с нее 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 конкретных конкурентов или предусматривать, что каждая из сторон должна получить котировки от оговоренного числа конкурентов. Если конкуренты не указаны, рекомендуется, чтобы в таком положении оговаривались страны или регионы, откуда стороны должны получить котировки. Рекомендуется также, чтобы в соглашении о встречной торговле указывался также метод расчета цены (например, путем расчета средней или усредненной цены). Стороны, возможно, пожелают указать срок, в течение которого необходимо получить котировки. При установлении такого срока 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, обязавшаяся закупить товары, производит аналогичные товары, стороны могут договориться о том, чтобы цена определялась на основе цены, взимаемой покупателем, или на основе производственных затрат самого покупателя. Такой подход может использоваться, например, в рамках сделок обратной закупки, при которых производитель определенного вида товара продает оборудование для производства этого вида товара и соглашается в свою очередь закупить готовую продукцию.

#### **d) Оговорка о наиболее благоприятствуемом заказчике**

19. Может быть согласовано, чтобы цена на товары для встречной торговли базировалась на наиболее низкой цене, по которой аналогичные товары поставляются поставщиком другим заказчикам. В некоторых случаях стороны должны ограничить действие соответствующей оговорки определенной категорией заказчиков (например, заказчиками в конкретной стране). Стороны, возможно, пожелают указать способы, которые будут

использоваться для определения наиболее благоприятствуемого заказчика. Например, поставщику может быть предложено представить конкретную информацию о ценах, взимаемых поставщиком с других заказчиков. Целесообразно также обеспечить, чтобы цена для наиболее благоприятствуемого заказчика соответствовала поставкам, которые будут осуществляться в соответствии с соглашением о встречной торговле (см. выше, **пункт 16**). Стороны, возможно, пожелают также указать дату, по состоянию на которую будет определяться цена для наиболее благоприятствуемого заказчика. Стороны, возможно, пожелают указать любые особые сниженные цены (преференциальные цены), которые поставщик предлагает определенным заказчикам и которые не будут приниматься во внимание (см. выше, **пункт 15**). Сфера применения оговорки о наиболее благоприятствуемом заказчике может быть расширена на основе договоренности о том, что цена будет определяться на основе наиболее низкой цены, взимаемой поставщиком или другими оговоренными 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 усреднения цен, полученных при использовании избранных стандартов. Другая возможность заключается в том, чтобы цену, полученную на основе определенного стандарта, сопоставить с ценами, полученными на основе одного или нескольких других стандартов. Если разница между ценой, полученной на основе избранного стандарта, и ценами, полученными на основе сопоставительных стандартов, не достигает конкретного порогового уровня, будет применяться цена, полученная на основе избранного стандарта. Если разница превышает оговоренный торговый уровень, то конечная цена будет, например, представлять собой среднюю цену, полученную на основе всех стандартов. Такой метод может быть полезен для того, чтобы не допустить

такой ситуации, когда цена, полученная на основе использования единого стандарта, не будет, возможно, отражать рыночную стоимость соответствующей продукции на момент осуществления закупки.

## **2. Переговоры**

21. Стороны могут оговорить в соглашении о встречной торговле, что цена, подлежащая уплате по будущему контракту на поставку, будет установлена в ходе переговоров после заключения соглашения о встречной торговле. Целесообразно, чтобы стороны договорились, насколько это возможно, в отношении руководящих принципов определения цены. (Рассмотрение вопроса о процедурах переговоров и о руководящих принципах определения цены см. главу III, "Обязательство по встречной торговле", **пункты 44 - 46** и **57 - 60**).

22. В руководящих принципах определения цены могут устанавливаться минимальные и максимальные пределы для определения цены в ходе переговоров. При установлении таких пределов стороны могут использовать стандарты цен, аналогичные тем, о которых говорилось выше в **пунктах 11 - 20**. 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, взимаемой конкурентом.

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

24. Руководящие принципы переговоров о цене могут также принять форму заявления, что цена на товары должна быть "конкурентной", "разумной" или на уровне цен "мирового рынка". Такая оговорка может быть приемлемой в тех случаях, когда товары имеют стандартное качество. Подобные руководящие принципы можно уточнить, указав, например,

следующее: будет ли цена основываться лишь на ценах, выплачиваемых поставщику другими покупателями, или же она будет также основываться на ценах, взимаемых другими поставщиками; период времени, на который стороны будут ориентироваться при определении того, что считать "конкурентной", "разумной" ценой или ценой "мирового рынка"; и, если существуют расхождения в ценах на различных рынках, какие рынки, виды покупателей или географические территории будут рассматриваться в качестве справочных.

### **3. Определение цены третьим лицом**

25. Иногда стороны предусматривают определение цены независимым третьим лицом (например, специалистом по реализации соответствующих товаров на рынке). Рассмотрение вопроса об определении условий контракта третьими лицами см. главу III, "Обязательство по встречной торговле", **пункты 47 - 54**. Такой подход может использоваться в сочетании с положением об установлении цены в ходе переговоров, с тем чтобы в случае, если сторонам не удастся договориться о цене, решение вопроса об определении цены было поручено третьему лицу.

26. В соглашении о встречной торговле следует определить полномочия третьего лица на основе руководящих принципов, аналогичных тем, о которых шла речь в связи с переговорами (см. выше, **пункты 21 - 24**). Стороны, возможно, пожелают установить предельные сроки обращения за помощью по данному вопросу к третьему лицу, с тем чтобы иметь возможность 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 соглашения о встречной торговле. При согласовании этого подхода рекомендуется проявлять чрезвычайную осторожность, поскольку в этом случае определение цены оставляется на усмотрение лица, заинтересованного в результатах решения этого вопроса. Во многих

правовых системах исковая сила за договоренностью такого рода не признается. (Более подробное рассмотрение этого вопроса см. главу III, "Обязательство по встречной торговле", **пункты 55 и 56**).

#### **D. Установление цены на услуги**

28. Когда стороны в соглашении о встречной торговле определяют в качестве предмета будущего контракта на поставку какие-либо услуги (например, услуги по техническому обслуживанию, ремонту, перевозке или строительству), сторонам целесообразно, по возможности, урегулировать в соглашении о встречной торговле некоторые вопросы, связанные с ценой услуг. С помощью этого стороны могут облегчить ведение переговоров о заключении предусматриваемого контракта на поставку.

29. Для установления цены на услуги могут использоваться различные подходы. Один из них состоит в том, чтобы согласовать удельные ставки за единицу измерения соответствующих проделанных работ. Такими единицами могут быть, например, количественные единицы исполнения (например, квадратный метр при покраске, километр при перевозке грузов, кубический метр при выемке материалов или час трудовых затрат). Применение этого подхода может быть целесообразным в тех случаях, когда соответствующие услуги представляют собой услуги обычного характера или когда требуемый объем услуг не может быть с точностью предусмотрен в момент заключения соглашения о встречной торговле. Если не предусматривается положения о пересмотре удельной цены в случае изменения удельных затрат, то поставщик несет риск повышения стоимости материалов и рабочей силы на каждую единицу работы и получает прибыль от сокращения таких затрат.

30. Другой подход состоит в том, чтобы выразить цену в качестве паушальной суммы, уплачиваемой за оговоренную услугу. При таком методе покупателю заранее известна общая цена на услугу и поставщик несет риск увеличения стоимости услуги и получает прибыль, если затраты окажутся ниже, чем предполагалось. Поскольку паушальная цена может включать

определенную сумму для компенсации поставщику, несущему риск увеличения затрат, в ряде случаев эта цена может быть выше, чем та, которая была бы получена при использовании для установления цены на аналогичную услугу метода возмещения затрат (см. следующий пункт). Кроме того, метод установления паушальной суммы требует, чтобы в контракте точно оговаривался объем предоставляемых услуг. Покупателю, возможно, целесообразно рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос о способе контроля за исполнением со стороны поставщика для обеспечения того, чтобы поставщик не сокращал свои затраты путем использования методов работы или материалов нестандартного качества.

31. Еще один подход может заключаться в том, чтобы оговорить, что поставщику услуг должно быть выплачено вознаграждение, покрывающее его накладные расходы и включающее прибыль, и что расходы поставщика компенсируются на основе возмещения затрат. Целесообразно четко оговорить в соглашении о встречной торговле, какие затраты возмещаются, а какие должны покрываться поставщиком за счет его вознаграждения. В возмещаемые расходы могут, например, входить заработная плата персонала, непосредственно участвующего в исполнении контракта, обычные материалы и оборудование, используемые при оказании услуг, или затраты, понесенные при обращении к оговоренным субподрядчикам. Обычно метод, дающий каждой стороне более широкие возможности предусмотреть свои затраты, стоит в перечислении расходов, подлежащих возмещению, и в том, чтобы предусмотреть, что все другие расходы покрываются поставщиком; иногда, однако, стороны принимают решение перечислить затраты, которые не возмещаются, и предусмотреть, что все другие разумные затраты будут возмещаться.

#### **Е. Установление цены на передачу технологии**

32. Иногда в соглашении о встречной торговле предусматривается заключение в будущем такого контракта на поставку, который связан с передачей технологии (см. главу V "Вид, качество и количество товаров",

пункты 16 - 23). В подобных случаях сторонам целесообразно, по возможности, рассмотреть в соглашении о встречной торговле разнообразные вопросы, имеющие непосредственное отношение к установлению цены на технологию. Урегулирование таких вопросов в соглашении о встречной торговле может облегчить окончательную подготовку контракта на поставку, связанного с передачей технологии. Рассмотренные в последующих пунктах вопросы более подробно обсуждаются в публикациях, касающихся проблемы передачи технологии в целом 2/.

33. Двумя основными формами установления цены на передачу технологии являются платеж паушальной суммы или уплата роялти. При методе установления паушальной суммы общая цена определяется в самом начале сделки. К числу ключевых вопросов, связанных с применением этого метода, относятся вопросы о моменте платежа и о том, должен ли платеж быть осуществлен в одноразовом порядке или же по частям. Согласно праву ряда стран применение метода установления паушальной суммы может связано с некоторыми условиями. Такие условия могут, например, ограничивать виды передачи (например, закупку патентных прав или оговоренных видов технических услуг и помощи) или секторы, в которых может применяться метод установления паушальной суммы; они могут также предписывать основу для расчета паушальной суммы и устанавливать требование о получении специального разрешения правительства.

34. Если применяется метод уплаты роялти, то цена, подлежащая уплате (т.е. роялти), устанавливается с помощью ссылки на определенные экономические результаты применения передаваемой технологии. В праве ряда стран обязательное применение метода, связанного с уплатой роялти, предусматривается для некоторых видов лицензий на промышленную собственность или соглашений о передаче технологии. Роялти обычно увязываются с производством, продажами или прибылью, обусловленными использованием технологии. В случаях, когда в качестве справочного

фактора используется объем производства, роялти могут, например, устанавливаться в качестве фиксированной суммы, уплачиваемой на произведенную единицу или количество (например, на тонну или литр). В праве ряда стран свобода сторон договариваться о роялти на основе объема производства ограничивается. Например, может предусматриваться требование о том, чтобы в связи с некоторыми видами лицензий или передачи технологии роялти увязывались с объемом продаж.

35. Привязка роялти к продажам имеет то преимущество, что она не накладывает на лицо, которому передана технология, ответственности за уплату роялти на товары, которые произведены, но не проданы. Стороны, желающие применить этот метод, должны принять решение о том, следует ли основывать расчет роялти на валовой или же чистой продажной цене. Последний метод предусматривает возможность исключения из расчета роялти ряда позиций, которые включаются в цену продажи, но которые не связаны с технологией или уже явились источником прибыли для лица, ее передающего. В число таких позиций могут, например, входить расходы на упаковку, налоги, расходы на перевозку и страхование, стоимость сырья и процент цены, покрывающий роялти. В праве ряда стран определяется допустимый набор элементов, которые могут включаться в чистую продажную цену. Кроме того, стороны, возможно, пожелают оговорить, что расчет роялти должен основываться на справедливой рыночной цене продукции. Такой подход может использоваться в качестве гарантии против сокращения уровня рентабельности, достигнутого лицом, передающим технологию, которое произошло бы в том случае, если лицо, которому передана технология, будет продавать соответствующую продукцию по низкой цене стороне, с которой у него имеются особые отношения. В свою очередь, существуют различные методы определения справедливой рыночной цены. В число других вопросов, связанных с привязкой роялти к продажам, входит вопрос о моменте времени, когда продукция считается проданной, и о моменте, когда должна быть осуществлена выплата роялти.

36. Еще один подход к расчету роялти заключается в увязке роялти и доходов, полученных лицом, которому передана технология, от эксплуатации переданной технологии. К числу других методов расчета роялти относятся договоренности о минимальных роялти, при которых минимальный платеж подлежит уплате независимо от достижения определенного уровня производства, продаж или доходов; договоренности о сокращающихся роялти, при которых сумма роялти сокращается по мере роста объема производства или продаж; и ограничения на максимальную сумму роялти, подлежащую уплате. В ряде стран применение некоторых таких механизмов в определенных случаях предусматривается в обязательном порядке, а в других случаях - ограничивается. Например, в ряде стран, договоренности о минимальных роялти не допускаются в тех случаях, когда роялти увязываются с производством, продажами или доходами; для этих случаев может предусматриваться обязательное использование сокращающихся роялти, а для ряда видов передачи технологии в обязательном порядке могут устанавливаться ограничения на максимальные роялти. Сторонам следует также обратить внимание на вопрос о том, какая сторона несет ответственность за уплату налогов на роялти. Следует отметить, что в праве ряда стран этот вопрос регулируется (например, может требоваться, чтобы стороны оговорили в контракте на передачу технологии, кто из них уплачивает налоги).

37. При рассмотрении вопроса о том, какой метод использовать: паушальную сумму или роялти, - сторонам следует, помимо положений применимого права, учитывать, что каждый метод расчета цены может обладать некоторыми преимуществами и недостатками, обусловленными соответствующим видом сделки и экономическими обстоятельствами. Если, например, уплата роялти осуществляется в течение длительного времени, экономические обстоятельства могут измениться в течение этого срока, что повлияет на объем продаж и, соответственно, на сумму подлежащих уплате роялти; при совместном предприятии, одним из партнеров по которому

является лицо, передающее технологию, может быть сочтено, что уплата роялти, увязанных с продажами, является предпочтительной по сравнению с договоренностью о выплате паушальной суммы, поскольку в этом случае лицо, передавшее технологию, получает дополнительный стимул к развитию продаж. В ряде случаев, возможно, целесообразно сочетать эти два метода (например, первоначальная выплата паушальной суммы с последующей уплатой роялти). Конкретное оформление договоренности об уплате роялти также должно отражать соответствующие экономические обстоятельства и договорные обязательства. Например, если лицензиар или лицо, передающее технологию, должны оказывать помощь в сбыте продукции, произведенной в результате передачи технологии, при применении договоренности о сокращающихся роялти, возможно, целесообразно проявлять осторожность, поскольку такая договоренность может вызвать непреднамеренные последствия, сводящиеся к тому, что лицо, передающее технологию, не будет заинтересовано прилагать все возможные усилия для расширения продаж. В случае, когда должны уплачиваться роялти, сторонам обычно потребуется согласовать метод сообщения разнообразных данных (например, об объеме производства, продаж или доходах), которые будут служить основой для расчета роялти. Обычно предусматривается, что лицо, которому передается технология, должно вести определенные записи, а лицу, которое передает технологию, представляется возможность доступа к этим записям.

38. При ведении переговоров относительно оговорки об установлении цены на технологию может возникнуть вопрос о том, следует ли уплачивать отдельное вознаграждение за конкретные технические услуги и помощь, которые должны быть предоставлены лицом, передающим технологию. Такие услуги и помощь могут включать, например, программы подготовки кадров для персонала лицензиата патента или товарного знака; услуги технических экспертов, выделенных лицензиаром или лицом, передающим технологию; различные технические услуги, связанные с закупкой товаров производственного назначения; а также услуги в области управления,

планирования, исследований и разработок. В некоторых странах действуют положения, касающиеся этого вопроса.

## **Г. Пересмотр цены**

39. В тех случаях, когда речь идет о многократных 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 происходил в установленные моменты времени. Эти периоды времени следует координировать с графиком исполнения обязательства по встречной торговле (например, пересмотр цены должен проводиться за четыре недели до начала промежуточного периода).

40. Согласно другому подходу стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр происходил в результате конкретных изменений основополагающих экономических условий (например, колебания обменного курса, выходящего за рамки определенного процентного уровня по сравнению со справочным курсом, действовавшим на дату заключения соглашения о встречной торговле, или изменений, входящих за рамки согласованного порогового уровня оговоренных компонентов производственных затрат, таких, как сырье или трудовые ресурсы). В соответствии с некоторыми правовыми системами предусматривается императивное регулирование договорных положений, касающихся пересмотра цены в связи с изменением стоимости валюты, в которой будет выплачиваться цена. Потому сторонам следует определить, допустимо ли в соответствии с правом страны каждой стороны положение, которое они намереваются включить в соглашение о встречной торговле.

41. Еще один подход заключается в том, чтобы предусмотреть регулярный пересмотр цены через равные промежутки времени (например, каждые шесть месяцев), а также незапланированный пересмотр в результате оговоренных изменений основополагающих экономических условий. С тем, чтобы ограничить частотность пересмотра цены, стороны могут

договориться о том, что незапланированный пересмотр не может быть проведен в течение оговоренного периода времени после уже осуществленного пересмотра или в течение оговоренного периода времени перед запланированным пересмотром цены. Еще один подход заключается в том, чтобы увязать начало процедур пересмотра цены с завершением поставки оговоренной части от общего количества товаров, подлежащих закупке.

42. 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 повышение цены на определенный процент.

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

## **1. Повторное применение положения о цене**

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

## **2. Индексная оговорка**

45. Цель индексных оговорок заключается в пересмотре цены на товары для встречной торговли путем увязки цены с уровнями цен на определенные товары или услуги, сложившимися на определенную дату. Обычно производится увязка с ценами на сырье и услуги, которые используются в производстве товаров для встречной торговли. Изменение согласованных индексов автоматически приводит к изменению цены. При формулировании

индексной оговорки целесообразно использовать алгебраическую формулу для определения того, каким образом изменения оговоренных индексов должны отражаться на цене. В этой формуле могут применяться в сочетании несколько индексов, причем каждый индекс снабжается различными факторами взвешивания, с тем чтобы учесть долю различных элементов расходов (например, материалов или услуг) в общей стоимости товаров. 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 использоваться различные индексы.

46. При решении вопроса об индексах, которые должны использоваться, может потребоваться учет нескольких факторов. Эти индексы должны быть легко доступны (например, они должны регулярно публиковаться). Они должны быть надежными. Могут выбираться индексы, публикуемые признанными органами (например, 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.

47. В некоторых странах, особенно развивающихся, выбор индексов, которые могут использоваться в индексной оговорке, может быть ограничен. 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 будет, вероятно, изменяться приблизительно в той же степени и в то же время, что и цена на тот элемент, который требовалось бы фактически использовать. Так, например, в тех случаях, когда желательно установить индекс расходов на рабочую силу и когда не имеется индекса

заработной платы, иногда используется индекс потребительских цен или индекс стоимости жизни.

### **3. Изменение обменного курса валюты, в которой выплачивается цена**

#### **а) Валютная оговорка**

48. В соответствии с валютной оговоркой подлежащая уплате цена увязывается с определяемым при заключении соглашения о встречной торговле обменным курсом между валютой, в которой будет выплачиваться цена, и какой-либо другой валютой (называемой "справочной валютой"). 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 применимого обменного курса, возможно, будет целесообразным использовать 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 покупатель задержит платеж. Еще одна возможность заключается в том, чтобы предоставить поставщику право выбора между обменным курсом, существующим на момент наступления срока платежа, или курсом на момент фактического совершения платежа. Целесообразно указать обменный курс, действующий в том или ином конкретном месте 3/.

49. Обычно цель валютной оговорки состоит в том, чтобы стабилизировать международную покупательную способность денежной суммы, подлежащей выплате по контракту. В силу этого в случае, если обменный курс между валютой, в которой должна быть уплачена цена, и справочной валютой устанавливается на основании административных решений независимо от конъюнктуры валютного рынка, намеченные цели валютной оговорки могут и не быть достигнуты.

50. Справочная валюта должна быть стабильной. Неопределенность, возникающая в связи с потенциальной нестабильностью единой 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.

#### **в) Оговорка о расчетной единице**

51. 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. выше, пункт 50), 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 (СДР), европейская валютная единица (ЭКЮ) или расчетная единица Зоны преференциальной торговли для восточно- и южно-африканских государств (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 соответствующий момент, т.е. в момент заключения контракта на поставку и в момент фактического совершения платежа.

52. Стоимость расчетной единицы, в состав которой входит корзина валют, достаточно стабильна, поскольку слабость одной валюты, входящей в состав расчетной единицы, как правило, уравновешивается 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.

## **Примечания**

1/ International Chamber of Commerce, INCOTERMS 1990, ICC Publication No. 460 (Paris, 1990).

2/ Различные методы определения цены, подлежащей уплате за технологию, подробно рассматриваются в издании ВОИС "Licenseng Guide for Developing Countries" и в документе "Руководящие принципы оценки соглашений о передаче технологии" (ЮНИДО); см. сноску 1/ в главе V "Вид, качество и количество товаров".

3/ Иллюстративное положение к **пункту 48** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если например, валютой платежа является австрийский шиллинг, а справочной валютой - швейцарский франк, то соответствующая оговорка может гласить следующее:

"Если в дату фактического платежа обменный курс австрийского шиллинга к швейцарскому франку изменился по сравнению с обменным курсом ... [здесь следует указать преобладающий валютный курс в том или ином конкретном месте], существовавшем в дату заключения соглашения о встречной торговле, более чем на ... [например, пять процентов или на какой-либо другой показатель, указанный сторонами], цена в австрийских шиллингах увеличивается или уменьшается, с тем чтобы цена, выраженная в швейцарских франках, оставалась неизменной по сравнению с ценой, выраженной в швейцарских франках на дату заключения соглашения о встречной торговле". (Следует отметить, что вышеприведенная оговорка может привести к непреднамеренным и нежелательным результатам, если применимый обменный курс будет устанавливаться на основании административного решения, независимо от конъюнктуры валютного рынка (см. **пункт 49**)).

## **VII. Участие третьих сторон**

### **Краткое содержание**

В этой главе рассматриваются случаи, когда сторона, обязавшаяся закупить или поставить товары, самостоятельно не производит закупку или поставку товаров, а привлекает для этого третью сторону (**разделы В и С**). В **разделе D** рассматриваются "многосторонние" сделки, отличающиеся от сделок, рассматриваемых в разделах В и С.

Сторона, обязавшаяся в соответствии с соглашением о встречной торговле закупить товары (сторона, "первоначально" обязавшаяся закупить товары), часто привлекает какую-либо третью сторону ("третья сторона - покупатель") к осуществлению этих закупок (**пункты 4 - 7**). Когда предполагается привлечь третью сторону - покупателя, то целесообразно оговорить в соглашении о встречной торговле вопрос о выборе третьей стороны - покупателя и вопрос о том, кто будет нести ответственность перед поставщиком в случае, если эта третья сторона не осуществит закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле (**пункты 9 - 20**). Кроме того, стороне, первоначально обязавшейся закупить товары, и третьей стороне - покупателю следует заключить контракт, регулирующий такие вопросы, как характер обязательства третьей стороны ("твердое" обязательство или обязательство "приложить максимальные усилия", **пункт 22**); вознаграждение, выплачиваемое третьей стороне (**пункты 30 - 36**); оговорка "считать не нанесшим убытков" (**пункт 37**); и вопрос о том, следует ли рассматривать права третьей стороны на закупку и перепродажу товаров в качестве исключительных или же не исключительных (**пункты 38 - 40**).

Иногда стороны соглашения о встречной торговле договариваются о том, что стороне, осуществляющей закупку сверх того количества, которое требуется для исполнения ее непогашенного обязательства по встречной торговле, будет разрешено производить зачет исполнения в избыточной сумме, зачитываемой в счет исполнения тех обязательств по встречной торговле, которые покупатель или третья сторона могут взять на себя в будущем (**пункт 8**).

Иногда сторона, которая обязалась поставить товары (сторона, "первоначально" обязавшаяся осуществить поставку), назначает какую-либо третью сторону ("третья сторона - поставщик") для поставки таких товаров **(пункты 41 - 44)**. Когда предусматривается привлечение третьей стороны поставщика, в соглашении о встречной торговле целесообразно оговорить вопрос о выборе третьей стороны и о последствиях непредоставления третьей стороной согласованных товаров. В некоторых случаях выбор третьей стороны - поставщика оставляется на усмотрение стороны, обязавшейся закупить товары **(пункты 45 и 46)**. В других случаях выбор оставляется на усмотрение стороны, первоначально обязавшейся поставить товары **(пункты 47 - 52)**.

Что касается "многосторонних" встречных торговых сделок, которые отличаются от описанных выше, то в главе рассматриваются три вида таких сделок: а) трехсторонняя сделка с участием экспортера (который ни на одном из этапов сделки не берет на себя обязательства осуществить встречный импорт), импортера и третьей стороны - встречного импортера; б) трехсторонняя сделка с участием экспортера, импортера (который ни на одном из этапов осуществления сделки не берет на себя обязательства осуществить встречный экспорт) и третьей стороны - встречного экспортера, и в) четырехсторонняя сделка, при которой контракт на поставку в одном направлении заключается одной парой сторон, а контракт на поставку в обратном направлении заключается двумя другими сторонами **(пункты 53 - 58)**.

#### **А. Общие замечания**

1. В настоящей главе рассматриваются случаи, когда сторона самостоятельно не производит закупку или поставку товаров в каком-либо направлении, а привлекает для этого третью сторону. В **разделе В** (пункты 4 - 40) рассматривается случай, когда сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, привлекает для осуществления таких закупок третью

сторону. В **разделе С** (пункты 41 - 52) рассматривается случай, когда для поставки товаров назначается третья сторона.

2. В настоящей главе также описываются "многосторонние" встречные торговые сделки, когда сторона контракта на поставку товаров в одном направлении не берет на себя обязательства стать стороной поставки товаров в обратном направлении ("трехсторонняя" и "четырёхсторонняя" встречная торговля) (**раздел D**, пункты 53 - 58).

3. Случаи, когда сторона, обязавшаяся закупить товары, осуществляет такую закупку самостоятельно, а затем перепродает товары, не являются предметом обсуждения в настоящей главе, поскольку такие случаи характерны не только для встречной торговли. Различные ограничения, которые могут быть предусмотрены в отношении перепродажи товаров при встречной торговле, обсуждаются в **главе X**.

#### **В. Закупка товаров по встречной торговле**

4. Сторона, обязавшаяся закупить товары, часто не может использовать закупаемый товар или не имеет необходимых возможностей или опыта в области маркетинга для его перепродажи. В этих случаях сторона, обязавшаяся осуществить закупку, возможно, пожелает привлечь одну или несколько третьих сторон для осуществления закупок, необходимых для исполнения обязательства. Например, третьей стороной может быть конечный пользователь товаров или торговая фирма, специализирующаяся на закупке и перепродаже определенных видов товаров.

5. В настоящем разделе рассматриваются лишь те случаи, когда третья сторона намеревается заключить контракт на закупку с поставщиком. Не рассматриваются случаи, при которых сторона, обязавшаяся осуществить закупку, привлекает третью сторону для оказания услуг по определению лиц, которым товары могут быть перепроданы, или услуг, связанных с представлением интересов обязавшейся стороны в ходе перепродажи товаров. Такие услуги третьего лица, которые характерны не только для встречной торговли, не затрагивают прав и обязательств сторон по

соглашению о встречной торговле и поэтому не являются вопросом, подлежащим рассмотрению в таком соглашении.

6. Третья сторона - покупатель, выражающая согласие участвовать во встречной торговой сделке, берет обязательство перед первоначально обязавшейся стороной (т.е. лишь перед стороной, которая привлекает третью сторону) закупить товары у поставщика в согласованные сроки. В некоторых случаях третья сторона берет также перед поставщиком обязательство заключить будущие контракты. Поскольку обязательство третьей стороны связано с заключением будущих контрактов, в таком обязательстве оговариваются такие вопросы, как вид, качество, количество и цена товаров, являющихся предметом будущих контрактов, сроки исполнения обязательства, ограничения на перепродажу товаров, обеспечение исполнения, заранее оцененные убытки или штрафная неустойка, применимое право и урегулирование споров. Хотя в соглашении третьей стороны с поставщиком о заключении будущего контракта могут рассматриваться те же вопросы, что и в соглашении о встречной торговле между поставщиком и первоначально обязавшейся стороной, такие вопросы отнюдь не обязательно будут решаться в этих двух видах соглашений одинаково. Различные решения могут быть, например, приняты по вопросам обеспечения исполнения, заранее оцененных убытков и штрафной неустойки, применимого права и урегулирования споров. (Последствия обязательства третьей стороны рассматриваются ниже в **пунктах 17 и 18**; условия обязательства третьей стороны рассматриваются в **пунктах 22 и 23**.)

7. Когда предполагается привлечь третью сторону - покупателя, платежные обязательства по контрактам на поставку в каждом направлении часто оговариваются отдельно. В таких случаях связанных с платежом вопросов, характерных исключительно для встречной торговли, не возникает. Вместе с тем может быть достигнута договоренность об увязке платежей в двух направлениях, с тем чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для оплаты по контракту в

обратном направлении. Такие механизмы увязки платежей рассматриваются в главе VIII "Платеж", **пункты 68 и 76.**

8. Иногда стороны соглашения о встречной торговле договариваются о том, что стороне, осуществляющей закупки сверх того количества, которое требуется для исполнения ее непогашенного обязательства по встречной торговле, будет разрешено производить зачет исполнения в избыточной сумме, засчитываемой в исполнение тех обязательств по встречной торговле, которые покупатель может взять на себя в будущем. В противном случае покупателю, накопившему такой избыточный зачет исполнения, может быть разрешено переводить избыточный зачет исполнения третьей стороне (вопрос о зачете исполнения рассматривается в главе III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 34 - 37.** Перевод зачета исполнения третьей стороне дает этой третьей стороне право продать товар той стороне, которая первоначально осуществила зачет исполнения, и уменьшить любое обязательство по встречной торговле на сумму переведенного зачета исполнения. Такой перевод может предусматривать выплату третьей стороной определенного вознаграждения стороне, осуществившей перевод зачета исполнения. В некоторых странах существуют специальные правила, касающиеся права перевода зачета исполнения обязательств по встречной торговле (например, правила, ограничивающие категории экспорта, по которым разрешается переводить зачет исполнения, категории сторон, в пользу которых разрешается переводить зачет исполнения обязательства по встречной торговле, категории импорта, для осуществления которого переведенные суммы зачета исполнения могут быть использованы, или же правила, требующие получения специального разрешения).

### **1. Соглашение о встречной торговле**

9. Когда существует возможность того, что сторона, обязавшаяся осуществить закупку, пожелает привлечь третью сторону - покупателя, такую возможность целесообразно оговорить в соглашении о встречной торговле. Положения, касающиеся третьей стороны - покупателя, особенно

желательны в тех случаях, когда стороны, как отмечается в следующем пункте, могут иметь различные мнения по вопросу о праве покупателя привлекать третью сторону - покупателя.

10. Если в соглашении о встречной торговле не рассматривается вопрос об участии третьей стороны - покупателя в исполнении обязательства по встречной торговле, то стороны могут столкнуться с проблемой определения того, имеет ли сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, право привлекать для таких закупок третью сторону. Согласно праву многих государств этот вопрос можно решить на основе общих принципов договорного права, в соответствии с которыми сторона контракта имеет право привлечь третью сторону для исполнения договорного обязательства без получения согласия от стороны, заинтересованной в таком исполнении. Тем не менее в соответствии с упомянутыми общими принципами такое согласие требуется, если с учетом обстоятельств конкретного случая сторона, заинтересованная в исполнении, имеет законное основание требовать, чтобы данное обязательство было исполнено первоначально обязавшейся стороной. Такое законное основание может существовать в тех случаях, когда вследствие особых характеристик или возможностей обязавшейся стороны исполнение обязательства третьей стороной может тем или иным образом снизить ценность исполнения. Поставщик товара по встречной торговле может, например, считать, что благодаря репутации и существующей сети сбыта стороны, обязавшейся осуществить закупку, перепродажа товара именно этой стороной имеет принципиальное значение для обеспечения долгосрочного сбыта такого товара на соответствующем рынке или для поддержания рыночного престижа товара.

11. Участие третьих сторон в исполнении обязательств по встречной торговле может регулироваться императивными нормами. Такие нормы могут требовать согласия поставщика на участие третьей стороны, содержать руководящие принципы, касающиеся решения вопроса о приемлемости третьих сторон, или же требовать разрешения правительственных органов на

участие третьей стороны. Такие ограничения обычно обусловлены стремлением обеспечить надлежащее осуществление встречной торговой сделки или не допустить сбыта товаров на традиционных экспортных рынках соответствующего государства.

#### **а) Выбор третьей стороны**

12. Оговорки в соглашении о встречной торговле, позволяющие привлекать третьи стороны, могут быть сформулированы таким образом, чтобы сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, имела право выбирать третью сторону 1/. В таких оговорках целесообразно предусмотреть, чтобы уведомление о привлечении третьей стороны направлялось поставщику до осуществления третьей стороной закупок.

13. Иногда соглашение о встречной торговле ограничивает свободу стороны, первоначально обязавшейся закупить товары, выбирать третью сторону. Могут применяться различные виды ограничений. Например, в соглашении о встречной торговле можно указать привлекаемую третью сторону, перечислить приемлемые третьи стороны или предусмотреть критерии выбора третьей стороны. В тех случаях, когда в соглашении о встречной торговле указывается третья сторона или содержится краткий перечень потенциальных третьих сторон, в соглашении о встречной торговле можно предусмотреть выбор другой стороны, если идентифицированные третьи стороны не в состоянии закупить товары.

14. Другой способ ограничения свободы выбора третьей стороны заключается в том, что предусмотреть, что сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, не может привлечь третью сторону без согласия поставщика. Для ускорения процедуры назначения третьей стороны можно договориться о том, что если в установленные сроки не представлено возражение, то считается, что поставщик согласен с таким назначением. В соглашении о встречной торговле можно указать характер информации о предлагаемой третьей стороне, которую сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, обязана сообщить поставщику (например, финансовое

положение предлагаемой третьей стороны, а также вид и количество товара, который будет закуплен третьей стороной). С тем чтобы ограничить дискреционные полномочия поставщика, в соглашении о встречной торговле можно указать варианты возражений, которые будут считаться приемлемыми. Например, к приемлемым возражениям могут относиться возражения в связи с тем, что предлагаемая третья сторона уже является торговым партнером поставщика, что третья сторона реализует товар, изготовленный конкурентами поставщика, или что третья сторона ранее не выполнила обязательства перед поставщиком или являлась участником спора с поставщиком.

15. Поставщик может иметь различные основания для ограничения свободы стороны, первоначально обязавшейся осуществить закупку, в выборе третьей стороны. Одна категория оснований обусловлена стремлением не допустить выбор определенных третьих сторон. Например, цель ограничений может состоять в том, чтобы не допустить зачет продаж имеющимся клиентам в качестве исполнения обязательства по встречной торговле, не допустить привлечения лиц, осуществляющих операции на конкретном рынке (например, с учетом действующих соглашений о праве на оптовую торговлю на каком-либо рынке или в соответствии с правилами, применимыми к торговле с данной страной), или не допустить закупки товаров, требующих специальных мер предосторожности при их использовании, сторонами, не имеющими опыта в использовании таких товаров. Другая категория оснований обусловлена стремлением обеспечить отбор определенных третьих сторон. Например, может быть установлено ограничение для отбора третьей стороны, осуществляющей операции в конкретной стране или на определенном рынке, или третьей стороны, имеющей опыт работы с конкретной продукцией или на конкретных рынках (например, если поставщик желает впервые реализовать товары на каком-либо рынке).

16. Сторонам следует учитывать то, что ограничение свободы покупателя выбирать третью сторону может иметь отрицательные последствия. Например, сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, возможно, будет вынуждена учесть в стоимости сделки риск того, что вознаграждение, взимаемое третьей стороной в связи с закупкой товара по встречной торговле (см. ниже **пункты 30 - 36**), может быть выше вознаграждения, взимаемого другими третьими сторонами, или же риск того, что третья сторона не сможет осуществить закупку. Стороны могут договориться о том, что некоторые из этих рисков будет нести поставщик, который настаивает на выборе конкретной третьей стороны. Например, может быть согласовано, что ответственность первоначально обязавшейся стороны с учетом оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке будет ограничена суммой, которую данная сторона может взыскать с третьей стороны.

**б) Ответственность за исполнение обязательства по встречной торговле**

17. Желательно, чтобы стороны соглашения о встречной торговле рассмотрели в соглашении о встречной торговле вопрос о том, кто будет нести ответственность перед поставщиком в случае, если третья сторона не осуществит закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле. Ответ на данный вопрос зависит от того, обязалась ли третья сторона осуществить закупку товара лишь перед стороной, привлекающей третью сторону, или же третья сторона взяла на себя обязательство перед стороной, которая должна поставить товар (см. выше **пункт 6**).

18. В тех случаях, когда третья сторона не взяла на себя обязательство лишь перед первоначально обязавшейся стороной, первоначально обязавшаяся сторона продолжает нести ответственность перед поставщиком за исполнение своего обязательства по встречной торговле, даже если привлекается третья сторона. Однако в тех случаях, когда третья сторона взяла на себя обязательство как перед первоначально обязавшейся стороной,

так и перед поставщиком, могут рассматриваться два подхода в отношении обязательства первоначально обязавшейся стороны. Один подход заключается в том, чтобы предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что обязательство стороны, первоначально обязавшейся осуществить закупку, будет сохранено; в этом случае как первоначально обязавшаяся сторона, так и третья сторона будут нести ответственность перед поставщиком за исполнение обязательства, и в конечном счете первоначально обязавшаяся сторона и третья сторона будут решать вопрос об ответственности между собой в соответствии с их контрактом 2/. Такой подход может быть уместным в тех случаях, когда обязательство третьей стороны перед поставщиком заключать будущие контракты на закупку не подкрепляется такими же гарантиями, как и обязательство по встречной торговле первоначально обязавшейся стороны, или в тех случаях, когда поставщик не имел опыта или он имел негативный опыт в отношениях с третьей стороной. В соответствии с другим подходом предусматривается, что после того, как третья сторона взяла на себя обязательство, первоначально обязавшаяся сторона будет освобождена от обязательства по встречной торговле и ответственность перед поставщиком за заключение будущих контрактов несет лишь третья сторона. С тем чтобы обеспечить такую замену стороны, несущей ответственность перед поставщиком, стороны могут согласовать вопрос о передаче обязательства по встречной торговле первоначально обязавшейся стороной третьей стороне 3/. Общее договорное право большинства стран содержит нормы о передаче договорных обязательств, которые могут иметь отношение к передаче обязательства по встречной торговле. Альтернативный метод замены стороны, несущей ответственность перед поставщиком, заключается в том, чтобы первоначально обязавшаяся сторона и поставщик договорились о прекращении их обязательства по встречной торговле в тот момент, когда третья сторона обязуется заключить будущие контракты с поставщиком 4/. Для обеспечения того, чтобы первоначальное обязательство по встречной

торговле не прекратило своего действия до вступления в силу обязательства третьей стороны, в соглашении о встречной торговле целесообразно предусмотреть, что такое прекращение не будет действительным до тех пор, пока не вступит в силу обязательство третьей стороны.

19. Как отмечается в пункте 22 ниже, третьи стороны иногда ограничивают свое обязательство обещанием предпринимать "максимальные усилия" (best efforts) для осуществления закупок. Если достигается договоренность о том, что обязательство по встречной торговле первоначально обязавшейся стороны должно прекращаться, когда третья сторона принимает на себя обязательство заключить какой-либо будущий контракт с поставщиком, поставщик будет заинтересован в том, чтобы согласиться с такой заменой стороны, обязавшейся осуществить закупку, лишь в том случае, если такое обязательство третьей стороны является обязательством о фактической закупке товаров, а не разновидностью обязательства предпринять "максимальные усилия". Если третья сторона примет на себя лишь обязательство о "максимальных усилиях", у поставщика будут ограниченные гарантии того, что контракт на поставку будет заключен.

20. Гарантии, выдаваемые в обеспечение исполнения обязательств по встречной торговле, обычно формулируются таким образом, чтобы охватывать лишь обязательство первоначально обязавшейся стороны. Поэтому, если поставщик желает, чтобы обязательство третьей стороны было обеспечено, в соглашение о встречной торговле целесообразно включить требование, чтобы гарантия была изменена или чтобы была получена новая гарантия. Целесообразно также, чтобы в случае невозможности изменения гарантии или получения надлежащей новой гарантии указывались соответствующие последствия.

## **2. Договорные отношения между первоначально обязавшейся стороной и третьей стороной**

### **а) Обязательство третьей стороны закупить товары**

21. В тех случаях, когда сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, намеревается привлечь третью сторону для осуществления закупок, эти две стороны должны достичь взаимопонимания в отношении характера обязательства третьей стороны.

22. На практике используются два вида обязательств третьих сторон перед первоначально обязавшимися сторонами. Один вид представляет собой обещание того, с учетом условий привлечения третьей стороны товары по встречной торговле будут фактически закуплены. Другой вид обязательства представляет собой обещание третьей стороны о том, что будут предприняты усилия для закупки товаров без гарантии того, что такие усилия будут успешными. Третья сторона может не пожелать взять на себя обязательство в полном объеме ввиду неопределенности того, удастся ли найти конечного пользователя товаров и будет ли покупная цена товаров конкурентоспособной. Такое обещание лишь предпринять усилия может быть сформулировано с использованием таких терминов, как "серьезное намерение", "наилучшие намерения", "максимальные усилия" или "добросовестные усилия", или оговорки о том, что третья сторона произведет закупку товаров, если будет найден конечный пользователь товаров. Если третья сторона не производит закупку товаров, она может освободить себя от последствий неисполнения уже в том случае, если она докажет, что для выполнения ее функций были приложены добросовестные усилия. Сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может признать участие третьей стороны на основе "максимальных усилий" приемлемым, если есть основания полагать, что третья сторона выполнит соответствующие функции (например, ввиду репутации третьей стороны или в связи с тем, что предполагаемая покупная цена и цена перепродажи, по всей вероятности, делают закупку коммерчески привлекательной).

23. Иногда условия контракта с участием третьей стороны требуют, чтобы третья сторона взяла обязательство о заключении будущих контрактов непосредственно перед поставщиком (см. выше пункты 6 и 17) 5/.

24. Условия привлечения третьей стороны следует согласовывать с условиями соглашения о встречной торговле. Необходимо обеспечить согласование, в частности, в отношении вида, качества, количества и цены товаров для встречной торговли. Например, может возникнуть проблема, если третья сторона обязуется закупить товары стандартного качества по цене мирового рынка, а в соглашении о встречной торговле указывается другой уровень качества или цены. В таком случае поставщик может предоставить товары, которые соответствуют соглашению о встречной торговле, но закупать которые третья сторона имеет все основания отказать, ввиду того, что товары не соответствуют условиям контракта, заключенного между первоначально обязавшейся стороной и третьей стороной. В этом случае сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, будет нести ответственность перед поставщиком за неисполнение обязательства по встречной торговле, не имея возможности получить компенсацию от третьей стороны.

25. Кроме того, определенная проблема может возникнуть в том случае, когда соглашение о встречной торговле не содержит гарантий относительно предоставления товаров, однако третья сторона, полагаясь на свой контракт с первоначально обязавшейся стороной, ожидает, что товары будут предоставлены. Когда возникает такое несоответствие, сторона, привлекающая третью сторону, может нести ответственность перед этой третьей стороной за непредоставление товаров поставщиком.

26. Когда и соглашение о встречной торговле, и условия привлечения третьей стороны предусматривают гарантии предоставления товаров, первоначально обязавшаяся сторона может нести ответственность перед третьей стороной за непредоставление товаров поставщиком. В этом случае первоначально обязавшаяся сторона будет заинтересована в обеспечении гарантий предоставления товаров, которые подкрепляются оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке или обеспечиваются гарантией.

27. Целесообразно, чтобы в контракте, на основании которого привлекается третья сторона, были отражены любые ограничения на перепродажу товаров, установленные в соглашении о встречной торговле. В противном случае сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может нести ответственность за перепродажу товаров третьей стороной в нарушение ограничения, установленного в соглашении о встречной торговле, и не иметь права на получение возмещения от третьей стороны.

28. В некоторых случаях сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, возможно, пожелает сохранить за собой возможность принять альтернативные меры для исполнения обязательства по встречной торговле в случае, когда третья сторона не производит необходимых закупок. Это может быть достигнуто с помощью установления предельного срока для осуществления закупок третьей стороной, который будет истекать раньше обязательного для первоначально обязавшейся стороны предельного срока, установленного для исполнения обязательства по встречной торговле. Если первоначально обязавшаяся сторона пожелает иметь такую возможность, то будет целесообразно при проведении переговоров по соглашению о встречной торговле обеспечить, чтобы срок исполнения был достаточно продолжительным, с тем чтобы предоставить третьей стороне достаточно времени для осуществления закупок, а также с тем, чтобы предоставить время для принятия альтернативных мер, если третья сторона не осуществит этих закупок.

29. Целесообразно четко установить в контракте, касающемся привлечения третьей стороны, должна ли третья сторона нести ответственность за все аспекты ведения переговоров с поставщиком относительно заключения будущего контракта или же сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, должна каким-либо образом участвовать в заключении или исполнении этого контракта. Например, может быть предусмотрено, что сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, должна одобрить какой-либо конкретный аспект закупки

товаров или по крайней мере быть проинформирована о нем (например, о цене товара или о его предназначении).

#### **b) Вознаграждение третьей стороны**

30. За обязательство третьей стороны закупить первоначально обязавшаяся сторона, возможно, должна будет уплатить ей вознаграждение. Вознаграждение, которое должно быть согласовано в контракте между первоначально обязавшейся стороной и третьей стороной, обычно требуется, когда цена товаров, которые должны быть закуплены третьей стороной, не является конкурентоспособной и поэтому перепродажа товара без выплаты вознаграждения не принесет третьей стороне прибыли. Такое вознаграждение на практике обозначается такими понятиями, как "комиссия", "дизажио", "субсидия", "скидка", "премия" или "компенсация". Сумма вознаграждения будет зависеть, в частности, от спроса на товары соответствующего вида и от ожидаемой разницы между закупочной ценой товаров и ценой перепродажи. На сумму вознаграждения также может влиять стоимость любой гарантии, которую будет вынуждена предоставить третья сторона для покрытия своей ответственности за неосуществление необходимых закупок либо перед первоначально обязавшейся стороной, либо перед поставщиком, либо перед ними обоими.

31. В некоторых правовых системах, когда третья сторона привлекается для закупки товаров правительственным учреждением или когда для закупки товаров привлекается правительственное учреждение, применяются обязательные ограничения в отношении выплаты вознаграждения правительственным учреждением или правительственному учреждению.

32. Вознаграждение может быть рассчитано в качестве процента от цены закупок, которые должна осуществить третья сторона, или в качестве фиксированной суммы за единицу или партию товара. Иногда используется сочетание этих двух методов. Если вознаграждение рассчитывается в качестве процента от цены товаров, то сторонам целесообразно четко установить ту сумму, на основании которой будет рассчитываться

вознаграждение (например, входят ли в цену транспортные или страховые расходы).

33. В момент привлечения третьей стороны для заключения будущих контрактов на поставку может быть трудным из-за колебания уровня цен предсказать цену перепродажи. Поэтому стороны могут предусмотреть переменный уровень вознаграждения, устанавливаемый на основе фактической разницы между ценой, уплаченной за товары для встречной торговли, и ценой перепродажи, при увеличении на согласованный процент или сумму для покрытия расходов третьей стороны. В зависимости от основополагающих коммерческих обстоятельств стороны могут пожелать рассмотреть возможность повышения цены перепродажи до уровня, при котором перепродажа товаров является выгодной для третьей стороны. Если эта возможность учитывается, то третья сторона должна будет уплатить стороне, первоначально обязавшейся закупить товары, сумму, соответствующую увеличению фактической цены перепродажи по сравнению с предполагаемой ценой перепродажи. Такая сумма, подлежащая выплате третьей стороной, иногда называется "отрицательным дизажио".

34. Целесообразно оговорить момент времени, когда наступает срок выплаты вознаграждения. Возможны, например, следующие моменты: когда привлекается третья сторона; когда между поставщиком и третьей стороной заключается контракт на поставку; когда происходит открытие аккредитива на поставщика по распоряжению третьей стороны или когда наступает момент платежа третьей стороны поставщику. Иногда согласовывается порядок, при котором оговоренный процент вознаграждения уплачивается в различные сроки. Например, может быть согласовано, что определенный процент вознаграждения уплачивается при привлечении третьей стороны, определенный процент - при заключении контракта между третьей стороной и поставщиком, а оставшаяся часть - при уплате третьей стороной за товары. Когда вознаграждение должно выплачиваться после заключения контракта между первоначально обязавшейся стороной и третьей стороной, третья

сторона может запросить банковскую гарантию для обеспечения обязательства выплатить вознаграждение.

35. Целесообразно оговорить в контракте, касающемся привлечения третьей стороны, влияет ли на договорные отношения между третьей стороной и первоначально обязавшейся стороной, включая обязательство выплатить вознаграждение, прекращение или сокращение обязательства по встречной торговле первоначально обязавшейся стороны. Прекращение или сокращение обязательства по встречной торговле может произойти, например, в результате прекращения экспортного контракта (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункт 49**). Третья сторона может быть заинтересована в завершении закупок и получении вознаграждения, независимо от судьбы обязательства по встречной торговле первоначально обязавшейся стороны, особенно в случае, если были понесены расходы в связи с определением конечного пользователя, если конечному пользователю были обещаны товары или если товары были фактически закуплены или перепроданы. Напротив, сторона, привлекающая третью сторону, может быть заинтересована в том, чтобы иметь возможность прекратить участие третьей стороны в случае прекращения обязательства по встречной торговле.

36. В некоторых случаях стороны договариваются о том, что вознаграждение выплачивается и стороной, обязавшейся осуществить закупку, и поставщиком. В таких случаях конкретные аспекты распределения затрат, включая любую предельную сумму расходов, которую обязан выплатить поставщик, следует урегулировать в соглашении о встречной торговле.

**с) Оговорка "считать не нанесшим убытков" ("hold-harmless" clause)**

37. Сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может нести ответственность перед стороной, в пользу которой было взято обязательство, если третья сторона не осуществит предполагавшихся закупок (см. выше,

**пункты 17 и 18).** Первоначально обязавшаяся закупить товары сторона, привлекающая третью сторону, может, таким образом, пожелать включить в свой контракт с третьей стороной оговорку "считать не нанесшим убытков". Согласно этой оговорке третья сторона должна будет выплатить возмещение стороне, первоначально обязавшейся закупить товары, в связи с любой ответственностью перед поставщиком в результате неисполнения обязательства по встречной торговле в силу причин, за которые несет ответственность эта третья сторона. Стороны могут также установить, что оговорка "считать не нанесшим убытков" будет защищать сторону, первоначально обязавшуюся закупить товары, в случае нарушения третьей стороной ограничения на перепродажу товаров, установленного в соглашении о встречной торговле и отраженного в контракте, касающемся привлечения третьей стороны. Может быть согласовано, что сторона, первоначально обязавшаяся закупить товар, должна направлять третьей стороне уведомление в случае заявления требований, которые могут привести к ответственности третьей стороны на основании оговорки "считать не нанесшим убытков".

#### **d) Исключительный характер права третьей стороны**

38. Целесообразно, чтобы первоначально обязавшаяся сторона и третья сторона указали в своем контракте, является ли третья сторона единственной привлеченной стороной или же первоначально обязавшаяся сторона оставляет за собой право привлечь еще одну третью сторону в целях исполнения этого же обязательства по встречной торговле. Третьей стороне может быть предоставлено исключительное право в отношении всех закупок, которые должны быть осуществлены во исполнение обязательства по встречной торговле, или же исключительные права могут быть предоставлены только в отношении конкретного вида товаров, конкретного поставщика или конкретной территории, на которой товар должен закупаться или перепродаваться.

39. В случае, если третьей стороне предоставляются исключительные права, первоначально обязавшаяся сторона, возможно, пожелает сохранить за собой право объявить эти права не имеющими исключительного характера, если к оговоренному сроку до истечения срока исполнения третья сторона не закупила товар в согласованных количествах.

40. Когда количество товара, который следует закупить, особенно велико, может быть оговорено, что в течение указанного срока третьей стороне не разрешается закупать товары аналогичного вида из других источников. В основе такого ограничения может лежать желание избежать создания временного избыточного предложения на рынке, на котором третья сторона планирует перепродать товары, или желание вынудить третью сторону сконцентрировать свои усилия на исполнении соответствующего обязательства.

### **С. Поставка товаров по встречной торговле**

41. Иногда сторона, которая закупает товары в одном направлении, не поставляет товары в обратном направлении. Вместо этого оговаривается, что поставка товаров будет осуществлена одной или несколькими третьими сторонами. Имеется два вида сделок, в которых может применяться подобный подход. К одному из них относятся сделки, в которых сторона, закупающая товары в одном направлении, принимает на себя обязательство поставить товары в обратном направлении, однако из-за трудностей в связи с предоставлением согласованных товаров указывает третью сторону, которая осуществит их поставку. К другому виду относятся косвенные компенсационные сделки, как они описаны в главе I "Сфера применения и терминология Правового руководства", **пункт 17**. При косвенных компенсационных сделках в момент заключения экспортного контракта и соглашения о встречной торговле предусматривается, что импортер (который часто является правительственным учреждением) не будет осуществлять встречный экспорт товаров и что сторона, обязавшаяся осуществить встречный импорт, должна будет определить третьи стороны, с которыми

будут заключены контракты на поставку. Обычно третьи стороны в таких сделках не связаны какими-либо обязательствами заключить контракт на поставку со встречным импортером.

42. В сделках с участием третьей стороны - поставщика, урегулирование обязательств по платежам согласно контрактам на поставку в двух направлениях часто осуществляется независимо. В связи с подобными платежами не возникает проблем, характерных исключительно для встречной торговли. Однако вопросы, характерные для встречной торговли, возникают в том случае, когда стороны принимают решение увязать платежи в двух направлениях, с тем чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для платежа по контракту на поставку в обратном направлении. Рассмотрение подобных механизмов увязки платежей см. главу VIII "Платеж", **пункты 68, 75 и 76.**

43. Когда существует возможность привлечения третьей стороны к осуществлению поставки товаров, целесообразно рассмотреть в соглашении о встречной торговле средства, с помощью которых должна выбираться третья сторона - поставщик, а также последствия неспособности третьей стороны предоставить оговоренные товары.

44. Для выбора третьей стороны - поставщика могут применяться различные подходы. Один из них состоит в том, чтобы указать в соглашении о встречной торговле третью сторону. Другой подход заключается в том, что в соглашении о встречной торговле оговаривается, что на более позднем этапе должна быть согласована третья сторона - поставщик. Еще один подход заключается в том, чтобы оставить выбор третьей стороны на усмотрение одной из сторон соглашения о встречной торговле.

### **1. Выбор третьей стороны стороной, обязавшейся осуществить закупку**

45. При компенсационных сделках выбор третьей стороны - поставщика часто оставляется на усмотрение стороны, обязавшейся осуществить закупку. Свобода такого выбора может быть ограничена руководящими принципами,

содержащимися в соглашении о встречной торговле и требующими, чтобы выбор поставщиков производился из конкретного географического региона или секторов промышленности или же из числа поставщиков конкретных видов продукции или услуг. Такие руководящие принципы упоминаются в главе III "Обязательство во встречной торговле", **пункты 28 - 31.**

46. Когда сторона, обязавшаяся осуществить закупку, должна выбрать третью сторону - поставщика, то целесообразно четко установить в соглашении о встречной торговле последствия незаключения третьей стороной - потенциальным поставщиком контракта на поставку. Когда выбор должен быть произведен из большого числа потенциальных поставщиков, то может быть оговорено, что отказ третьей стороны - потенциального поставщика не приведет к освобождению от обязательства осуществить закупку. Когда третья сторона - поставщик должна избираться из перечня оговоренных поставщиков, то может быть согласовано, что отказ всех поставщиков, включенных в перечень, заключить контракт на поставку в соответствии с условиями соглашения о встречной торговле освободит сторону, обязавшуюся осуществить закупку, от ее обязательства. (Более подробно рассмотрение вопроса об освобождении от обязательства по встречной торговле см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 6 - 10).**

## **2. Выбор третьей стороны стороной, обязавшейся осуществить поставку**

47. В некоторых случаях выбор третьих сторон - поставщиков оставляется на усмотрение стороны, которая согласно соглашению о встречной торговле обязалась поставить товары ("сторона, первоначально обязавшаяся осуществить поставку"). Это делается в том случае, если сторона, закупающая товар в одном направлении, не участвует в продаже товара, который должен быть поставлен в обратном направлении (например, когда правительственное учреждение закупает товары в рамках компенсационной сделки), не имеет товара, интересующего сторону, обязавшуюся осуществить

закупку, или не уверена в том, что она будет располагать необходимым товаром в момент заключения контракта на поставку и, таким образом, желает сохранить возможность назначить третью сторону - поставщика.

48. Иногда в соглашении о встречной торговле никаких конкретных ограничений на выбор третьей стороны - поставщика не устанавливается. Это может иметь место, например, в том случае, если предметом встречной торговли являются товары стандартного качества, которые могут быть предоставлены незамедлительно. В противном случае в соглашение о встречной торговле можно включить руководящие принципы, на основании которых сторона, первоначально обязавшаяся осуществить поставку товаров, может назначить третью сторону - поставщика, или же в соглашении о встречной торговле можно перечислить потенциальные третьи стороны поставщиков. Сторона, обязавшаяся осуществить закупку, возможно, пожелает включить в соглашение о встречной торговле оговорку о том, что закупка у третьей стороны не должна быть сопряжена с дополнительными расходами для стороны, обязавшейся осуществить закупку.

49. Когда выбор третьей стороны - поставщика оставляется на усмотрение стороны, первоначально обязавшейся поставить товары, соглашение о встречной торговле может предусматривать, что третья сторона должна быть в состоянии предоставить товары, отвечающие условиям соглашения о встречной торговле. Целесообразно четко предусмотреть в соглашении о встречной торговле последствия непредоставления третьей стороной оговоренных товаров. Может быть согласовано, что такое непредоставление освободит сторону, обязавшуюся осуществить закупку, от обязательства по встречной торговле в той степени, в какой третья сторона не предоставляет товары (см. главу XII, **пункты 6 - 10**), или же может быть согласовано, что будет выбран новый поставщик. Когда обязательство стороны, первоначально обязавшейся осуществить поставку, обеспечивается оговоркой о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке или же гарантией, может быть прямо указано, что непредоставление третьей

стороной товаров дает стороне, обязавшейся осуществить закупку, право на получение платежа согласно оговорке о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке или в соответствии с гарантией.

50. В целом целесообразно, чтобы обязательства, которые принимает на себя третья сторона, были согласованы с обязательствами стороны, первоначально обязавшейся осуществить поставку, в соответствии с оглашением о встречной торговле. Это имеет особое значение применительно к обязательствам в отношении вида, качества или цены поставляемых товаров, гарантии предоставления товаров или в отношении заранее оцененных убытков и штрафной неустойки за непредоставление товаров. Цель такого согласования состоит в том, чтобы обеспечить соответствие товаров, предлагаемых третьей стороной стороне, обязавшейся осуществить закупку, условиям соглашения о встречной торговле. Если, например, третья сторона не предоставляет товары, удовлетворяющие уровню качества, установленному в соглашении о встречной торговле, и поэтому контракт на поставку не заключается, сторона, первоначально обязавшаяся осуществить поставку, будет нести ответственность в соответствии с соглашением о встречной торговле, а сторона, обязавшаяся осуществить закупку, может быть освобождена от обязательства по встречной торговле.

51. Контракт между стороной, первоначально обязавшейся осуществить поставку, и третьей стороной может содержать оговорку "считать не нанесшим убытков", в соответствии с которой третья сторона соглашается компенсировать стороне, первоначально обязавшейся осуществить поставку, заранее оцененные убытки или штрафную неустойку, которые, возможно, необходимо будет уплатить в соответствии с соглашением о встречной торговле в результате непредоставления третьей стороной согласованных товаров.

52. В некоторых сделках сторона, первоначально обязавшаяся осуществить поставку, и третья сторона - поставщик договариваются о том,

что третья сторона - поставщик будет выплачивать первоначально обязавшейся стороне определенную комиссию за возможность продать товары.

#### **D. Многосторонняя встречная торговля**

53. Существуют три вида встречных торговых сделок, в которых участвуют более двух сторон, но которые отличаются от сделок, рассмотренных в разделах В и С настоящей главы.

54. К одному виду относятся трехсторонние сделки, в которых сторона, поставляющая товары в одном направлении, ни на одном из этапов сделки не берет на себя обязательства закупить товары в обратном направлении; вместо этого с самого начала такое обязательство закупить товары принимает на себя третья сторона. В разделе В (см. выше, **пункты 4 - 40**), напротив, рассматриваются случаи, при которых сторона, после принятия на себя обязательства закупить товары, привлекает третью сторону к осуществлению таких закупок. Трехсторонняя структура первого вида сделок может использоваться, например, в сделках обратной закупки, в которых экспортер производственного оборудования не желает принимать участия в закупке произведенной продукции, и поэтому в целях обеспечения финансирования с самого начала необходимо наличие третьей стороны, обязующейся закупить такую продукцию. Трехсторонняя сделка этого вида может оформляться с помощью заключения тремя сторонами соглашения, оговаривающего их обязательства заключить в будущем контракты на поставку, а затем заключить контракты на поставку в двух направлениях. Другой подход заключается в том, что экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров в одном направлении, а одновременно третья сторона - покупатель (встречный импортер) и встречный экспортер принимают на себя обязательство заключить в будущем контракт на поставку товаров в обратном направлении.

55. Ко второму виду трехсторонних сделок относятся трехсторонние договоренности, при которых сторона, закупающая товары в одном

направлении, ни в один из моментов сделки не принимает на себя обязательства поставить товары в обратном направлении; вместо этого с самого начала обязательство поставить товары принимает на себя третья сторона - поставщик. Этот вид трехсторонней сделки отличается от двух видов сделок, рассмотренных в разделе С (см. выше, **пункты 41 - 52**); сделок, в которых сторона после принятия на себя обязательства поставить товары, определяет третью сторону, которая поставит эти товары; и косвенных компенсационных сделок, в которых встречный импортер принимает перед импортером обязательство заключить контракты на поставку с потенциальными поставщиками, не имеющими обязательств по заключению контрактов на поставку со встречным импортером. Один из подходов к договорному оформлению этого вида трехсторонних сделок заключается в том, что три стороны заключают соглашение, оговаривающее их обязательство заключить в будущем контракты на поставку, а затем заключить контракты на поставку в двух направлениях. Другой подход состоит в том, что экспортер и импортер заключают контракт на поставку в одном направлении, а одновременно третья сторона - поставщик (встречный экспортер) и встречный импортер принимают на себя обязательство заключить в будущем контракт на поставку товаров в обратном направлении.

56. Во многих случаях характерной чертой трехсторонних сделок, описанных в двух предыдущих пунктах, является увязка платежей по контрактам на поставки в двух направлениях. Использование таких механизмов увязки платежей рассматривается в главе VIII "Платеж", **пункты 68, 75 и 76**.

57. Что касается третьего вида многосторонних сделок, то контракт на поставку в одном направлении заключается одной парой сторон, а контракт на поставку в обратном направлении заключается двумя другими сторонами. Подобная четырехсторонняя встречная торговая сделка может заключаться, когда стороны контракта на поставку товаров в одном направлении сами не имеют возможности заключить контракт на поставку в обратном

направлении, однако заинтересованы в заключении такого контракта на поставку. Заинтересованность в заключении подобного соглашения может иметь место, поскольку заключение второго контракта на поставку позволит сторонам увязать платежи по контрактам на поставку в двух направлениях, с тем чтобы избежать международных переводов валютных средств или сократить их объем (увязка платежей в рамках четырехсторонних сделок рассматривается в главе VIII "Платеж", пункты 69, 75 и 77). Другая причина заинтересованности в подобной договоренности может состоять в том, что поставка товаров в одном направлении может ставиться в зависимость от обязательного требования закупки товаров в обратном направлении.

58. Целесообразно, чтобы с самого начала сделки стороны рассмотрели вопрос о том, будет ли незаключение или неисполнение одного из контрактов на поставку иметь какие-либо последствия для обязательства по заключению или исполнению другого контракта на поставку. Этот вопрос рассматривается в главе XII "Незавершение встречной торговой сделки", раздел D. Вопрос о взаимосвязи контрактов на поставку в том случае, если стороны договорились о применении механизма увязки платежей, рассматривается в главе VIII, пункты 72 и 73.

### **Примечания**

1/ Иллюстративное положение к пункту 12 (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", пункт 13):

Если "компания Y" является стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, то соответствующая оговорка может гласить следующее: "Компании "Y" разрешается привлекать третью сторону - покупателя в целях осуществления закупок, необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле."

К этой оговорке сторону могут добавить рассмотренную в пункте 18 формулировку, указывающую на то, сохраняется ли после привлечения третьей стороны ответственность первоначально обязавшейся стороны за исполнение обязательства по встречной торговле.

2/ Иллюстративно положение к **пункту 18** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка в соглашении о встречной торговле может гласить следующее:

"Тот факт, что компания Y привлекает третью сторону к осуществлению закупок, необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле, и что третья сторона берет на себя обязательство перед компанией X об осуществлении таких закупок, не освобождает компанию Y от ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле".

3/ Иллюстративное положение к **пункту 18** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка в соглашении о встречной торговле может гласить следующее:

"Компания Y освобождается от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле, когда после привлечения третьей стороны - покупателя компанией Y обязательство компании Y закупить товары у компании X передается третьей стороне - покупателю. [Такая передача охватывает обязательство уплатить заранее оцененные убытки в случае неосуществления закупок]. Для того, чтобы такая передача имела силу, компания Y, компании X и третья сторона - покупатель должны согласиться с ней".

4/ Иллюстративное положение к **пункту 18** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка в соглашении о встречной торговле может гласить следующее:

"Компания Y обязуется освободить компанию X от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле, если после привлечения

третьей стороны - покупателя компанией Y компания X и третья сторона покупатель заключает соглашение, на основании которого третья сторона принимает на себя обязательства осуществить закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле компании Y".

Если вышеприведенное положение включается в соглашение о встречной торговле, фактическое освобождение компании X от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле может быть оговорено в следующей формулировке:

"Компания X, договорившись с компанией Z (третья сторона покупатель), о том, что компания Z принимает на себя обязательство осуществить закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле компании Y, соглашается с освобождением компании Y от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле. Освобождение компании Y вступает в силу при вступлении в силу соглашения между компанией X и компанией Z".

5/ Иллюстративное положение к **пункту 23** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Z" является третьей стороной - покупателем, "компания Y" - стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка в контракте между компанией Y и компанией Z может гласить следующее:

"Компания Z должна заключить с компанией X соглашение, в котором компания Z согласится осуществить закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле, установленного в соглашении о встречной торговле между компанией Y и компанией X, копия которого прилагается к настоящему контракту. Компания Z соглашается нести ответственность по всем условиям этого соглашения о встречной торговле и, в частности, компания Z соглашается уплатить заранее оцененные убытки, оговоренные в соглашении о встречной торговле, в том случае, если

компания Z не осуществит закупок, необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле".

## **VIII. Платеж**

### **Краткое содержание**

Стороны встречной торговой сделки могут увязать платежи по контрактам на поставку в двух направлениях таким образом, чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для уплаты по контракту на поставку в другом направлении. Это может позволить избежать перевода средств между сторонами или ограничить его **(пункты 1 - 8).**

В некоторых случаях, оговаривается, что поставка в каком-либо определенном направлении должна предшествовать поставке в другом направлении, с тем, чтобы получить средства для оплаты встречного экспорта. При таких сделках, которые иногда именуется "авансовыми закупками", может быть согласовано, что поступления по экспортному контракту будут оставаться в распоряжении импортера до наступления срока платежа по последующему контракту на встречный экспорт **(пункты 9 - 13).**

В тех случаях, когда при авансовых закупках поступления по экспортному контракту не должны оставаться в распоряжении импортера, стороны, возможно, договорятся об исполнении "блокированного счета" или "перекрестных аккредитивов" **(пункты 14 - 18).** В соответствии с методом блокированных счетов поступления по экспортному контракту размещаются на определенном счете в согласованном банке и высвобождение этих средств в целях платежа за товары по встречному экспорту будет осуществляться лишь при соблюдении согласованных условий **(пункты 19 - 30).** Когда используются перекрестные аккредитивы, средства, подлежащие выплате по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера ("экспортный аккредитив"), блокируются для покрытия аккредитива, открытого встречным импортером в пользу встречного экспортера ("встречный экспортный аккредитив") **(пункты 31 - 37).**

Стороны могут договориться о том, что их платежные требования по поставкам, осуществленным в двух направлениях, должны зачитываться. Если при зачете стоимости поставок возникает непогашенное сальдо, оно может быть урегулировано поставками дополнительных товаров или денежным платежом. С тем чтобы облегчить зачет требований, в частности в случае многоразовых поставок, стороны, возможно, пожелают использовать механизм ведения записей, который в Руководстве именуется "зачетным счетом". Зачетный счет могут вести сами стороны или же определенный банк или банки (**пункты 38 - 57**).

Ряд общих вопросов механизмов увязки платежей (валюта, указание банков, межбанковские соглашения, неиспользованные или излишние средства, дополнительные платежи или поставки и банковские сборы) рассматриваются в **пунктах 58 - 65**.

В случае "многосторонней" встречной торговой сделки (т.е. "трехсторонней" или "четырёхсторонней" встречной торговли, описанной в **главе VII**) может быть согласовано, что поступления по контракту на поставку между одной парой сторон будут использованы для оплаты по контракту на поставку между другой парой сторон. В трехсторонней сделке с участием третьей стороны - встречного импортера импортер вместо денежного перевода экспортеру по экспортному контракту осуществляет поставку товаров (встречный экспорт) встречному импортеру и считается исполнившим платежное обязательство по импорту в пределах стоимости товаров, поставленных в рамках встречной торговли встречному импортеру; встречный импортер, в свою очередь, выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных от встречного экспортера. Аналогичным образом в трехсторонней сделке с участием третьей стороны встречного экспортера импортер переводит средства встречному экспортеру для оплаты поставки встречному импортеру, а встречный импортер (экспортер) соглашается сократить объем платежного требования по экспортному контракту на сумму стоимости товаров, поставленных

встречному импортеру. В четырехсторонней встречной торговой сделке экспортер поставляет товары импортеру, а импортер вместо уплаты экспортеру производит платеж встречному экспортеру в сумме, эквивалентной стоимости товаров, полученных от экспортера. Платеж импортера встречному экспортеру покрывает стоимость поставки встречного экспортера встречному импортеру. Встречный импортер выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных от встречного экспортера **(пункты 66 - 73)**.

Как и в случае двусторонней встречной торговли, в рамках многосторонней встречной торговли могут использоваться блокированные счета и перекрестные аккредитивы **(пункты 74 - 77)**.

#### **А. Общие замечания**

1. Стороны могут договориться о том, что платежное обязательство по контракту на поставку в одном направлении должно погашаться независимо от платежного обязательства по контракту на поставку в другом направлении. Если платежи не зависят друг от друга, то расчеты по каждому отдельному контракту осуществляются методами, которые обычно используются в торговле, например, в форме платежа по открытому счету, платежа против документов или по аккредитиву. В противном случае стороны могут договориться об увязке платежей, с тем чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении могли быть использованы для платежа по контракту на поставку в другом направлении, позволяя тем самым избежать или сократить перевод средств между сторонами. В настоящей главе рассматриваются лишь механизмы увязки платежей. В ней не рассматриваются механизмы независимых платежей, поскольку в данном случае не возникает каких-либо вопросов, характерных исключительно для встречной торговли.

2. Одна из причин, по которой стороны могут отдать предпочтение увязке платежей, состоит в том, что для одной из сторон осуществление платежа в согласованной валюте может быть сопряжено с определенными трудностями.

Другая причина может состоять в необходимости обеспечить использование поступлений от поставки в одном направлении для оплаты поставки в другом направлении. К платежным механизмам, предназначенным для удовлетворения таких потребностей, относятся удержание средств импортером (см. ниже, **пункты 9 - 13**), блокирование средств, выплаченных по экспортному контракту, через применение заблокированных счетов или перекрестных аккредитивов в целях обеспечения возможности использования этих средств для оплаты поставки по встречному экспортному контракту (см. ниже, **пункты 14 - 37**) и зачет встречных платежных требований (ниже, **пункты 38 - 57**).

3. Одним из аспектов механизма увязки платежей, который следует рассмотреть, являются финансовые затраты, возникающие в результате замораживания в рамках механизма увязки платежей поступлений от поставок, осуществленных сторонами. Чем продолжительней промежуток времени между моментом получения поступлений по контракту на поставку в одном направлении и моментом использования этих поступлений для оплаты контракта на поставку в другом направлении, тем выше, по-видимому, будут такие финансовые затраты.

4. Характерная особенность механизмов увязки платежей заключается в тех гарантиях, которые они обеспечивают стороне, первой получившей товары, поскольку средства, предназначенные для оплаты этих товаров, не передаются в распоряжение стороны, поставившей их, а резервируются для оплаты товаров, которые впоследствии будут поставлены в другом направлении. Подобный порядок может облегчить такой стороне процесс получения кредита для финансирования своих поставок. Источником финансирования часто является банк, который держит средства, предназначенные для оплаты последующих поставок, или банк, который осуществляет зачет встречных платежных требований.

5. В то же время сторона, которая первой поставила товары или которая поставила товары в большем количестве, чем получила, сталкивается с

риском, который возникает в связи с необходимостью ожидать неопределенный срок, пока товары согласованного качества не будут, в свою очередь, предоставлены для закупки, или, если такие товары не предоставляются, с риском, что средства, причитающиеся этой стороне, не будут высвобождены. С учетом такого риска банк может неохотно пойти на финансирование поставки товаров или отказать в нем, если оплата таких товаров должна откладываться до того момента, пока в ответ не будут закуплены другие товары. Поэтому вероятность использования механизма увязки платежей в случае крупномасштабных и долгосрочных проектов, таких, как сделки обратной закупки или косвенные компенсационные сделки, является более низкой.

6. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть возможность возникновения затруднений при осуществлении увязки платежей. Например, кредитор одной из сторон встречной торговой сделки может получить приказ суда о наложении ареста на поступления по контракту на поставку, банк, в распоряжении которого находятся средства, может стать неплатежеспособным или же платежу могут воспрепятствовать новые банковские или валютные правила. Это может привести к замораживанию платежного механизма, соответственно, до тех пор, пока в отношении стороны встречной торговли не будет вынесено соответствующее судебное решение, пока не будет восстановлена платежеспособность банка или пока не будут отменены такие правила. Одним из факторов, который необходимо учитывать при оценке данного риска, является степень защиты от таких внешних обстоятельств, гарантируемая правом, применимым к такому платежному механизму. Кроме того, чем дольше средства держатся в платежном механизме или же платежные требования ожидают погашения, тем больше риск возможного возникновения таких затруднений.

7. Следует отметить, что некоторые платежные механизмы, если они предусматривают определенную задержку в репатриации поступлений от контракта на поставку или вообще не предусматривают такой репатриации, а

также связаны с хранением средств за рубежом или открытием в соответствующей стране счета в иностранной валюте, могут применяться лишь с разрешения правительственных органов.

8. Сторонам целесообразно согласовать конкретные элементы механизма увязки платежей в соглашении о встречной торговле. В зависимости от выбранного вида платежного механизма отдельные контракты на поставку, возможно, должны будут содержать оговорки о применении способа платежа, установленного в соглашении о встречной торговле.

### **В. Удержание средств импортером**

9. В некоторых случаях оговаривается, что поставка в каком-либо определенном направлении должна предшествовать поставке в другом направлении и что поступления по первой поставке (экспортному контракту) должны использоваться для оплаты последующей поставки (контракта на встречный экспорт). Подобные сделки в некоторых случаях именуются "авансовыми закупками" с учетом того, что импортер обязан закупить товар заранее в целях мобилизации финансовых ресурсов для контракта на встречный экспорт. В таких случаях стороны могут договориться о том, что поступления по экспортному контракту будут оставаться в распоряжении импортера до наступления срока платежа по контракту на встречный экспорт.

10. Одним из факторов, определяющих приемлемость такого механизма, может быть уверенность экспортера в том, что импортер будет держать такие средства в соответствии с соглашением о встречной торговле. Подобная уверенность, как правило, существует в тех случаях, когда стороны уже давно поддерживают отношения. Другой фактор связан с риском, состоящим в том, что импортер окажется неплатежеспособным или что средства, находящиеся в распоряжении импортера, станут предметом требования какой-либо третьей стороны. В обычных обстоятельствах требование экспортера не будет иметь никакого приоритета по сравнению с требованиями других кредиторов данного импортера. Некоторые правовые

системы обеспечивают определенную степень защиты таких средств от требований третьих сторон, если соглашение, касающееся удержания средств, предоставляет импортеру статус доверенного лица в отношении таких средств. Например, в системах общего права это осуществляется за счет создания "доверительного фонда (trust), в отношении которого импортер выступает "доверенным лицом". Аналогичную защиту могут обеспечить фидуциарные механизмы, существующие в ряде других правовых систем.

11. Кроме того, определенные разногласия в отношении вида, качества или цены встречного экспортного товара могут возникнуть в том случае, если в соглашении о встречной торговле эти условия четко не определяются или если согласованы нестандартные товары. Возможность подобных разногласий повышает риск, состоящий в том, что удержанные средства не будут ни использованы по назначению, ни переданы экспортеру в течение приемлемого срока. В тех случаях, когда стороны в состоянии указать вид товара, фактором, определяющим приемлемость удержания средств импортером, может явиться продолжительность срока, необходимого для осуществления встречного экспорта товара. Удержание средств импортером может оказаться более приемлемым в том случае, если товар, подлежащий закупке за счет удерживаемых средств, уже имеется на складе и может быть быстро поставлен, и менее приемлемым, если такой товар должен быть специально изготовлен.

12. Следует установить соответствующий баланс между двумя противоположными целями. Одна цель состоит в том, чтобы обеспечить доступ экспортера к средствам в том случае, если встречный экспорт не осуществляется. Другая цель состоит в том, чтобы гарантировать импортеру, что средства не будут переведены экспортеру, по меньшей мере в полном объеме, если экспортер нарушает обязательства по встречному импорту в соответствии с соглашением о встречной торговле. Первая из этих целей может быть достигнута за счет установления определенной даты, на которую средства должны быть переведены экспортеру в случае, если встречный

экспорт не осуществляется. Вторая цель может быть достигнута за счет предоставления импортеру права вычитать любые заранее оцененные убытки или штрафные неустойки, возможно причитающиеся импортеру из-за нарушения экспортером обязательства по встречной торговле, прежде чем эти средства будут переведены экспортеру.

13. В зависимости от продолжительности срока, в течение которого средства будут находиться в распоряжении импортера, стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле выплату экспортеру определенного процента. В этом случае стороны могут указать методы размещения средств, с тем чтобы обеспечить получение процентов по наиболее выгодным ставкам.

## **С. Блокирование средств**

### **1. Общие замечания**

14. В тех случаях, когда экспортер не желает оставлять средства, полученные по экспортному контракту, в распоряжении импортера, стороны, возможно, пожелают использовать другой платежный механизм, позволяющий обеспечить использование поступлений по первой поставке для надлежащих целей. В Правовом руководстве рассматриваются два вида таких механизмов: блокированные счета и перекрестные аккредитивы.

15. Если стороны отдают предпочтение блокированному счету, то они договариваются о том, что средства, выплаченные импортером, должны размещаться на определенном счете в том или ином финансовом учреждении, согласованном сторонами, и что использование и высвобождение этих денежных средств будут осуществляться лишь при соблюдении определенных условий. После поступления таких средств на счет импортер осуществляет встречный экспорт и получает платеж из этих средств по представлению учреждению, осуществляющему управление данным счетом, согласованной документации, свидетельствующей об исполнении контракта на встречный экспорт. Такого рода счета именуются "условными", "доверительными", "специальными", "фидуциарными" или

"блокированными" счетами. Формулировка "блокированный счет" используется в данном случае для того, чтобы избежать непреднамеренных ссылок на конкретные разновидности таких счетов, которые могут встречаться в различных правовых системах.

16. Если стороны отдают предпочтение перекрестным аккредитивам, импортер открывает аккредитив для осуществления платежа по контракту на экспорт ("экспортный аккредитив"). В этом случае экспортный аккредитив является основанием для открытия аккредитива, предназначенного для осуществления расчетов по контракту на встречный экспорт ("встречный экспортный аккредитив"). В соответствии с инструкциями сторон поступления по экспортному аккредитиву блокируются для покрытия встречного экспортного аккредитива. Экспортный аккредитив закрывается тогда, когда экспортер представляет необходимые документы, включая безотзывную инструкцию о том, что поступления должны быть использованы для расчетов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива. Платеж по встречному экспортному аккредитиву, который финансируется за счет экспортного аккредитива, осуществляется по представлении встречным экспортером необходимых документов.

17. Блокированный счет или перекрестные аккредитивы могут быть использованы в тех случаях, когда импортер не желает отгружать встречный экспортный товар до того, как будет обеспечено наличие средств, необходимых для оплаты этого товара. При такого рода "авансовых закупках" блокированные счета и перекрестные аккредитивы являются гарантией того, что средства, полученные в результате поставки в одном направлении, которая, как конкретно оговаривалось, подлежала осуществлению в первую очередь, будут использованы для оплаты последующей поставки в другом направлении.

18. Финансовые недостатки блокирования средств можно в определенной степени компенсировать, если по блокированным средствам будет начисляться определенный процент. Банк, в котором размещены средства,

зарезервированные для платежей по аккредитивам, может быть в меньшей степени заинтересован выплачивать проценты, чем банк, в котором такие средства размещены на заблокированном счете. Поэтому заблокированный счет может выполнять функции процентного вклада для хранения средств в ожидании будущих заказов. Такие счета могут оказаться весьма удобными в тех случаях, когда стороны на первых этапах не уверены в том, потребуются ли все поступления от экспорта для оплаты встречного экспорта.

## **2. Блокированные счета**

19. В некоторых правовых системах предусматривается специальный правовой режим для заблокированных счетов, если они открываются в определенной юридической форме (например, в форме "доверительных" или "фидуциарных" счетов). Если же заблокированный счет не открывается в такой определенной форме, то в соответствии с этими правовыми системами он будет подпадать под действие норм общего договорного права. В случае применения специального правового режима держатель средств несет особые доверительные обязательства в отношении распоряжения средствами, и такие средства могут быть в определенной степени защищены от наложения ареста в пользу третьих сторон - кредиторов.

20. Договорные положения, отражающие договоренность сторон в отношении заблокированного счета, могут быть изложены в соглашении о встречной торговле. Кроме того, необходимо будет заключить соглашение между банком и одной или более сторонами встречной торговой сделки ("соглашение о заблокированном счете", см. ниже, **пункты 26 - 30**). В положениях контрактов на поставку, касающихся заблокированного счета, обычно будет лишь указываться счет, подлежащий использованию для осуществления платежа.

### **а) Соглашение о встречной торговле**

#### **і) Местонахождение счета**

21. Сторонам следует рассмотреть вопрос об указании в соглашении о встречной торговле местонахождения счета за счет определения банка,

указания страны, в которой должны быть открыт счет, или установления некоторых других критериев выбора банка. Выбор возможного местонахождения счета может быть ограничен, если в праве государства стороны, осуществившей поставку, в связи с которой были получены средства, ограничивается право держать валюту за рубежом. В таком случае выбор может ограничиваться открытием счета в одном из банков, расположенных в стране данной стороны.

22. Когда стороны обладают свободой выбора в отношении местонахождения банка, им следует учитывать, что на основе местонахождения счета может определяться то право, которое будет применяться в отношении данного счета. Приемлемость применимого права в данном месте можно оценить, исходя из того, какие гарантии предоставляются сторонам в отношении надлежащего исполнения доверительных обязательств соответствующим банком. Кроме того, желательно, чтобы применимый правовой режим предусматривал определенную защиту от вмешательства третьих сторон, являющихся кредиторами одной из сторон сделки. Как отмечалось в **пункте 19** выше, в соответствии с некоторыми правовыми системами может обеспечиваться определенная защита от требований третьих лиц.

ii) Операции с заблокированным счетом

23. Желательно, чтобы соглашение о встречной торговле содержало определенные исходные положения, подлежащие включению в соглашение с банком о заблокированном счете. Такие положения позволяют каждой стороне после достижения договоренности об использовании заблокированного счета устанавливать такие параметры данного счета, которые, по ее мнению, имеют существенное значение. Подобные положения касаются, в частности, процедур перевода средств на счет, требований в отношении документации для перевода средств со счета (например, платежных поручений по установленной форме, коносаментов или других грузовых документов, сертификатов качества), а также начисления процентов. Определяя

содержание соглашения о заблокированном счете в соглашении о встречной торговле, стороны должны помнить о том, что банки, как правило, ведут заблокированные счета на основе типовых договорных документов или стандартных условий.

24. Соглашение о встречной торговле может предусматривать, что платеж на такой счет должен осуществляться по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера. Можно также договориться о том, что выплата средств, находящихся на таком счете, будет осуществляться по аккредитиву, открытому встречным импортером в пользу встречного экспортера. В таких случаях в соглашении о встречной торговле желательно указать, какие инструкции должны быть даны банкам-эмитентам и какие документы должны быть представлены в соответствии с условиями аккредитива. Бенефициара можно было бы, например, обязать представлять наряду с документами, удостоверяющими отгрузку, безотзывную инструкцию в отношении размещения поступления на заблокированном счете.

iii) Прочие вопросы

25. В соглашении о встречной торговле желательно рассмотреть такие вопросы, как сумма подлежащих блокированию средств, начисление на заблокированные средства процентов, перевод неиспользованных или избыточных средств, а также любые дополнительные платежи (различные вопросы, которые возникают в связи с использованием механизма увязки платежей и которые могли бы быть рассмотрены в соглашении о встречной торговле, см. ниже, пункты 58 - 65).

**b) Соглашение о заблокированном счете**

26. Цель заключения соглашения о заблокированном счете может состоять в том, чтобы дать банку соответствующие инструкции, определять те действия, которые должны предприниматься торговыми партнерами и банком, а также установить другие положения, касающиеся операций с заблокированным счетом. В соглашении о заблокированном счете можно было бы также рассмотреть вопросы, связанные с начислением процентов и

банковской комиссией и методами проверки торговыми партнерами точности расчета процентов и других действий, предпринятых банком при ведении счета. При этом важно обеспечить соответствие между соглашением о блокированном счете и положениями соглашения о встречной торговле, которые касаются блокированного счета.

i) Стороны

27. Соглашение о блокированном счете заключается между банком, в котором открывается счет, и одной или более сторонами встречной торговой сделки. В некоторых случаях соглашение о блокированном счете может быть подписано также другим банком. Это происходит в том случае, если в соответствии с соглашением или императивными нормами средства, выплачиваемые на данный счет, должны переводиться через какой-либо определенный банк. В праве некоторых государств предусматривается, что блокированный счет может быть открыт за рубежом только на имя центрального банка данной страны и что этот банк должен являться стороной соглашения о блокированном счете. В многосторонних торговых сделках, когда встречным экспортером или встречным импортером выступают какие-либо другие стороны, помимо экспортера и импортера, сторонами соглашения о блокированном счете могут выступать также такие дополнительные участники торговли.

ii) Перевод средств на счет и со счета

28. В соглашении о блокированном счете могут быть отражены процедуры, обычно используемые банками при ведении блокированных счетов. Желательно, чтобы стороны обеспечили отражение своей договоренности в отношении перевода средств на счет и выплат со счета встречному экспортеру (см. выше, **пункты 23 и 24**) в соглашении о блокированном счете. Целесообразно также указать, предусматривается ли возможность частичного изъятия средств, какими методами определяется подлежащая выплате сумма (например, на основе номинальной стоимости по счету-фактуре) и будет ли направляться стороне, которая размещает средства

на данном счете, уведомление о выставлении платежных требований. В соглашении о блокированном счете можно было бы также указать те условия, при которых излишние или неиспользованные средства будут переводиться экспортеру или же использоваться в соответствии с его инструкциями (см. ниже, **пункты 62 и 63**). В последнем случае в соглашении о блокированном счете можно указать условия, на которых средства будут держаться на счете до получения инструкции от экспортера.

29. Следует отметить, что банк, в котором размещаются блокированные средства, может потребовать, чтобы его обязательства состояли лишь в установлении соответствия документов, приложенных к платежному требованию встречного экспортера, согласованным ранее условиям, а не в установлении факта исполнения основного контракта. Банк может также потребовать, чтобы встречный экспортер, в пользу которого будет осуществляться платеж со счета, гарантировал банк от любых затрат, требований, расходов (помимо административных и операционных расходов) и ответственности, которые могут возникнуть в связи с этим блокированным счетом.

iii) Срок действия и закрытие счета

30. Для того, чтобы обеспечить возможность использования блокированного счета в течение необходимого периода времени, в соглашении о блокированном счете следует оговорить срок, в течение которого этот счет будет действовать (например, до определенной даты или в течение определенного срока после вступления в силу соглашения о встречной торговле). Стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что блокированный счет будет продолжать действовать в течение определенного срока (например, 60 дней) после окончания срока исполнения обязательства по встречной торговле. Такой срок позволит завершить сделку, как это планировалось, в том случае, если поставка по контракту на встречный экспорт осуществляется лишь накануне истечения срока исполнения обязательства или задерживается по оправданным причинам. В соглашении о

блокированном счете можно указать, помимо истечения согласованного срока, другие обстоятельства, при которых счет закрывается. Таким обстоятельством может быть прекращение контракта на экспорт или соглашения о встречной торговле.

### **3. Перекрестные аккредитивы**

31. Если стороны желают заблокировать средства, используя перекрестные аккредитивы, то в соглашение о встречной торговле желательно включить положение, касающееся указания участвующих банков (см. ниже, **пункт 59**), инструкций участвующим банкам в отношении открытия экспортного аккредитива и встречного экспортного аккредитива и осуществления по ним платежей, а также документов, которые должны быть представлены для получения платежа. Кроме того, сторонам, по-видимому, необходимо будет указать, что поставка и представление документов в одном направлении должны предшествовать поставке и представлению документов в другом направлении.

#### **а) Последовательность открытия**

32. Стороны могут договориться о том, что встречный экспортный аккредитив должен открываться до открытия экспортного аккредитива. Такая последовательность открытия аккредитива может иметь важное значение для встречного экспортера, желание которого заключить импортный контракт обусловлено ожиданием того, что он будет иметь возможность осуществить встречный экспорт. Неоткрытие встречного экспортного аккредитива и неспособность в результате этого осуществить встречный экспорт могут привести к тому, что импортер понесет определенные расходы по импорту, которые данный импортер первоначально предполагал покрыть за счет поступлений от встречного экспорта (например, комиссия третьему лицу за перепродажу товаров, закупленных в соответствии с экспортным контрактом). Для защиты интересов экспортера, который соглашается открыть встречный экспортный аккредитив до открытия экспортного аккредитива, стороны могут договориться о том, что для получения платежа

по встречному экспортному аккредитиву необходимо будет представить документальное подтверждение открытия экспортного аккредитива.

33. В некоторых случаях стороны могут договориться об открытии встречного экспортного аккредитива лишь тогда, когда поступления по экспортному аккредитиву могут быть использованы для покрытия встречного экспортного аккредитива. Для того, чтобы исключить риск, связанный с открытием экспортного аккредитива без последующего открытия встречного экспортного аккредитива, стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле соответствующее положение о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках.

#### **в) Инструкции в отношении использования поступлений**

34. В инструкциях импортера относительно открытия экспортного аккредитива следует предусмотреть, что документы, которые необходимо представить для получения платежа, должны включать безотзывное распоряжение экспортера в отношении использования поступлений по экспортному аккредитиву для покрытия встречного экспортного аккредитива. В инструкциях об открытии встречного экспортного аккредитива должно быть указано, что платеж должен осуществляться за счет поступлений по экспортному аккредитиву.

35. В результате увязки поступлений по экспортному аккредитиву и встречному экспортному аккредитиву выбор метода платежа по экспортному аккредитиву ограничивается платежом по предъявлению или платежом с отсрочкой. Платеж с помощью переводного векселя, который представляет собой еще один метод, используемый на практике для отсрочки платежа по аккредитиву, не соответствует целям увязки платежей по перекрестным аккредитивам. Когда для платежа бенефициару по аккредитиву используется переводной вексель, банк, обязанный осуществить платеж, акцептует переводной вексель, выставленный импортером в пользу бенефициара по аккредитиву. Такой вексель дает бенефициару возможность передать его посредством индоссаменты в пользу третьего лица. Если переводной вексель

индоссирован в пользу третьего лица, то банк, открывший экспортный аккредитив и акцептовавший переводной вексель, будет обязан уплатить предъявителю переводного векселя (а импортер будет обязан выплатить возмещение банку, который открыл экспортный аккредитив) независимо от системы расчетов по перекрестным аккредитивам. Если экспортный аккредитив подлежит оплате по предъявлении, то банку, открывшему экспортный аккредитив, дается безотзывная инструкция держать средства до определенной даты для осуществления платежа по встречному экспортному аккредитиву. Если экспортный аккредитив предусматривает отсрочку платежа, то банку, открывшему экспортный аккредитив, будет поручено использовать средства при наступлении даты платежа для платежа по встречному экспортному аккредитиву.

36. Целесообразно, чтобы в инструкциях об открытии экспортного аккредитива указывалось, что в случае неосуществления встречного экспорта поступления по экспортному аккредитиву должны быть выплачены экспортеру. В соответствии с условиями экспортного аккредитива, оплачиваемого по предъявлении, поступления выплачиваются экспортеру в том случае, если встречный экспортный товар не поставлен к согласованной дате. Если экспортный аккредитив предусматривает отсрочку платежа, можно предусмотреть возможность выплаты поступлений экспортеру в том случае, если встречный экспортер не представил необходимые документы до даты платежа. Платеж экспортеру осуществляется также и в том случае, если поступления по экспортному аккредитиву превышают потребности в средствах для покрытия встречного экспортного аккредитива. Если предусматривается возможность возникновения подобной ситуации, желательно, чтобы импортер поручил эмитенту экспортного аккредитива перевести экспортеру любые поступления по данному аккредитиву, которые превышают оговоренную сумму, необходимую для расчетов по встречному экспортному аккредитиву.

### **с) Сроки действия**

37. Желательно, чтобы срок действия встречного экспортного аккредитива истекал через определенный разумный период времени после истечения срока действия экспортного аккредитива. Когда оба аккредитива имеют аналогичные или практически аналогичные сроки действия, для поставки товара и представления документов в соответствии с контрактом на встречный экспорт может оказаться недостаточно времени, если поставка и представление документов по контракту на экспорт осуществляются в последнюю минуту.

## **D. Зачет встречных платежных требований**

### **1. Общие замечания**

38. Стороны могут договориться о том, что их взаимные платежные требования по поставкам в обоих направлениях будут зачитываться. В соответствии с такой договоренностью денежных выплат фактически не производится; вместо этого сумма требований по поставкам в одном направлении засчитывается против суммы требований по поставкам в другом направлении. Если при зачете стоимости поставок в двух направлениях возникает непогашенное сальдо, оно может быть урегулировано поставками дополнительных товаров или денежным платежом. В некоторых государствах для применения механизмов взаимного зачета требований необходимо получить разрешение правительственных органов.

39. Метод зачета может быть использован, когда в каждом из направлений планируется осуществить одну поставку или же когда планируется осуществить несколько поставок в обоих направлениях в течение продолжительного периода времени. В настоящем разделе основное внимание уделяется методу ведения записей, который стороны, возможно, пожелают использовать для взаимного зачета платежных требований по нескольким поставкам. Такой метод ведения записей, именуемый в Правовом руководстве "зачетным счетом", в практической деятельности известен под различными названиями, включая "компенсационный счет", "расчетный счет" или "торговый счет".

40. Зачетный счет могут вести сами стороны сделки или же определенный банк. Привлечение банка может быть предусмотрено императивными правовыми нормами. Использование банков может быть также обусловлено желанием сторон обеспечить, чтобы дебетовые и кредитовые записи по зачетному счету производились на основе проверки грузовых документов в соответствии с процедурами, которые обычно используются банками. Кроме того, банки, привлекаемые к ведению зачетных счетов, могут согласиться также гарантировать обязательства сторон встречной торговой сделки урегулировать непогашенное сальдо торговых потоков (см. главу XI, **пункты 40 - 42**).

41. В соответствии с одним из методов организации системы зачетного счета для отражения дебетовых и кредитовых записей открывается два счета: один - в банке государства одной стороны, а другой - в банке государства второй стороны. Другой подход предусматривает использование единого счета, открываемого в одном банке; другие банки могут привлекаться для целей препровождения документов, а также открытия или авизования аккредитивов.

42. Если для управления механизмом зачета требований привлекаются два банка, эти банки, вполне вероятно, заключат межбанковское соглашение. Такое межбанковское соглашение может охватывать целый ряд вопросов, которые уже рассматриваются в соглашении о встречной торговле, а также регламентировать отдельные технические вопросы, касающиеся зачетного счета. В соглашении о встречной торговле может содержаться ссылка на межбанковское соглашение, указывающая, что технические детали, касающиеся ведения счетов, будут регламентироваться межбанковским соглашением между участвующими банками. Хотя стороны встречной торговой сделки обычно не являются участниками межбанковского соглашения, сторонам встречной торговой сделки рекомендуется участвовать в подготовке такого межбанковского соглашения, с тем чтобы обеспечить

соответствие межбанковского соглашения соглашению о встречной торговле (межбанковские соглашения рассматриваются ниже, в **пунктах 60 и 61**).

43. Соглашение о зачете требований, возникающих из торговых отношений, в праве ряда государств рассматриваются в качестве отдельного вида договора, участниками которого являются две стороны торговых отношений и какое-либо третье лицо, ведущее регистрацию взаимных требований. В число терминов, используемых в связи с такими договорами, входят "compte courant", "cuenta corriente" или "Kontokorrent", хотя некоторые из этих терминов также используются и для обозначения счетов, на которых банк держит средства клиента. В праве этих государств рассматриваются такие проблемы, как обязательства третьего лица, производящего зачет; последствия внесения суммы требования на зачетный счет; меры, необходимые для придания силы зачету встречных требований; возможность оспорить отдельные требования или сальдо встречных требований; а также последствия неплатежеспособности или банкротства одной из сторон для отдельных записей на зачетном счете.

44. В Правовом руководстве не рассматриваются межгосударственные общие соглашения о взаимной торговле на основе клиринговых расчетов между государственными банковскими учреждениями. В соответствии с такими соглашениями стоимость поставок в двух направлениях учитывается в определенной валюте или расчетной единице и в конечном счете погашается на взаимной основе государственными банковскими органами. Отдельные участники торговых сделок в каждой стране заключают контракты непосредственно друг с другом, однако направляют свои платежные требования в соответствующие центральные или внешнеторговые банки и получают платеж в местной валюте. Аналогичным образом покупатели оплачивают свой импорт в местной валюте через соответствующий центральный или внешнеторговый банк. Такие механизмы клиринговых расчетов, которые могут являться элементом целого комплекса экономических мер, направленных на стимулирование торговли, выходят за

рамки предмета Правового руководства, поскольку отдельные контракты на поставку в одном направлении, заключенные в рамках общих соглашений о взаимной торговле, не связаны в договорном плане с контрактами на поставки в другом направлении.

## **2. Соглашение встречной торговле**

### **а) Внесение кредитовых и дебетовых записей**

45. Стороны обычно договариваются о том, что записи на счете будут вноситься на основании документов. Поэтому в соглашении о встречной торговле следует указать те документы, которые поставщик должен представить для того, чтобы счет был кредитован в его пользу. При этом могут быть указаны различные виды документов, в зависимости от того, в какой момент времени в процессе осуществления контракта на поставку стороны пожелают кредитовать счет поставщика. К таким документам могут относиться, например, счета-фактуры, упаковочные листы, сертификаты качества или количества, коносаменты или другие транспортные документы, свидетельство о таможенной очистке товара в стране назначения или о его приемке покупателем, а также любые другие документы, предусмотренные в соответствии с конкретными контрактами на поставку. Стороны, возможно, договорятся также о содержании любого заявления, которое поставщик должен будет сделать относительно заносимой на кредит сделки (например, номер заказа на поставку, дата отгрузки, описание вида, количества и стоимости товара, количество и вес упаковок, конкретные данные о перевозке или указание зачетного счета).

46. Если достигнута договоренность о том, что записи на счет вносятся на оснований событий, происшедших в стране назначения (например, таможенной очистки или приемки покупателем), стороны, возможно, пожелают вести параллельный учет поставок, уже находящихся в пути, но еще не прошедших очистку таможенными властями или не принятых покупателем. Такой параллельный механизм позволит иметь информацию о предстоящих платежных требованиях, которые будут отражаться на счете

после того, как находящийся в пути товар пройдет таможенную очистку или будет принят покупателем. Такая информация позволит сторонам применять определенные элементы механизма зачета требований (например, пределы непогашенного сальдо, см. ниже, **пункт 53**, и урегулирование такого сальдо, см. ниже, **пункты 54 - 56**) с гораздо большей гибкостью, чем это было бы возможно в противном случае. Стороны, например, могут договориться о том, что применение положения о предельном сальдо для стороны, имеющей задолженность, может быть приостановлено, если принимается во внимание стоимость находящегося в пути товара. Это позволит стороне, которая в противном случае не смогла бы получить дополнительные поставки товаров, по-прежнему получать товары.

47. Если зачет требований производится по единому счету, стороны могут договориться о том, что основанием для соответствующих кредитовых и дебетовых записей является представление согласованных документов соответствующему банку. Зачет требований на основе двух счетов может производиться следующим образом: покупатель через свой банк представляет банку поставщика копию заказа на поставку и любые другие документы, указанные в соглашении о встречной торговле или упомянутые в заказе на поставку. По получении грузовых документов от поставщика банк поставщика дебетует счет покупателя. После дебетования счета банк поставщика препровождает грузовые документы банку покупателя вместе с заявлением относительно фактической даты дебетования счета. Фактической датой дебетовой записи в соответствии с условиями, согласованными в межбанковском соглашении, может быть, например, дата отправления грузовых документов банком поставщика банку покупателя. По получении грузовых документов банк покупателя производит соответствующую запись по кредиту счета поставщика.

48. Поскольку зачетный счет используется для учета стоимости поставок, а не осуществления платежей, отнюдь не обязательно при этом использовать аккредитивы. Если же используются аккредитивы, то это делается для того,

чтобы применить обычные процедуры проверки грузовых документов, а не для перевода денежных средств. В таких случаях включаемые в соглашение о встречной торговле положения относительно инструкций, которые должны даваться банкам-эмитентам, следует согласовать с действующим пересмотренным вариантом **Унифицированных правил** и обычаев для документарных аккредитивов (см. приложение), ссылка на которые обычно включается банками в их бланки для аккредитивов.

#### **в) Калькуляция проводок**

49. В соглашении о встречной торговле необходимо указать валюту или расчетную единицу, в которой будет выражаться стоимость поставок (см. ниже, **пункт 58**). Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о том, будет ли учитываться по зачетному счету процент, начисляемый на сумму непогашенного сальдо. Кроме того, стороны, возможно, пожелают указать, можно ли будет производить дебетовые и кредитовые записи лишь на основании необходимых документов, свидетельствующих об отгрузке товара, или же также на основании любых требований, возникающих вследствие дефектности товара или задержки поставки. Если дебетовые и кредитовые записи производятся лишь на основании грузовых документов, требования, связанные с недобросовестным исполнением контрактов на поставку, будут регулироваться без задействования механизма зачета. Тем не менее, если стороны договариваются о том, что требования, связанные с недобросовестным исполнением контрактов на поставку, будут влиять на сальдо зачетного счета, целесообразно указать те виды документов, которые необходимо представлять в целях изменения сальдо зачетного счета. В соглашении о встречной торговле можно, например, предусмотреть представление арбитражного решения или заявления стороны, нарушившей обязательства, с указанием соответствующей суммы.

50. Для того чтобы защитить механизм требований от неопределенности, которая может возникнуть в связи с налогообложением, стороны сделки и банки могут договориться о том, что налоги не будут указываться на

зачетном счете. Такое положение предназначено для того, чтобы облегчить уравнивание торговых потоков в рамках механизма клиринга, поскольку кредитование счета будет допускаться только на чистую стоимость соответствующей поставки.

#### **с) Отчеты о состоянии счета**

51. Целесообразно рассмотреть вопрос о процедуре представления участвующим банком или банками отчетов о состоянии зачетного счета сторонам торговой сделки или любому другому участвующему банку. Договоренность по данному вопросу имеет особое значение в том случае, если по поручению обеих сторон такой счет ведется одним банком. Если же задействованы два банка, вопрос об отчетности может быть решен в межбанковском соглашении. К числу вопросов, подлежащих согласованию, относятся вопросы о периодичности, сроках и содержании отчетов, процедурах представления возражений и сроках, в течение которых такие возражения должны быть представлены, прежде чем отчет будет считаться принятым.

#### **д) Периодические проверки**

52. Для сведения к минимуму возможных ошибок или расхождений в зачетном счете, стороны могут договориться о том, чтобы в установленные сроки проверять точность учета стоимостных объемов поставок в двух направлениях. Определение непогашенного сальдо может, например, осуществляться на основании предыдущего принятого отчета о состоянии счета и последующих дебетовых и кредитовых записей, уведомление о которых было сделано согласованным образом. Стороны, возможно, пожелают конкретно указать тот срок, в течение которого процедуры проверки должны быть завершены (например, в течение семи дней после установленной даты).

#### **е) Пределы непогашенного сальдо**

53. Стороны могут договориться о том, что в любой момент времени в течение срока действия механизма зачета требований кредитовое или

дебетовое сальдо зачетного счета для каждой из сторон не должно превышать согласованных пределов. В соответствии с такими пределами сальдо (которые иногда называются "пределами взаимного кредитования" (swing)) дебетовые и кредитовые записи не будут вноситься на счет в превышение установленных пределов сальдо. Можно также предусмотреть возможность приостановления поставок товара одной стороне, дебетовое сальдо которой достигло согласованных пределов в результате приемки товара без ответных поставок в соответствующем объеме, или возможность покрытия непогашенного сальдо, превышающего установленные пределы, за счет перевода денежных средств. Поставки товара этой стороне и соответствующие дебетовые записи могут быть возобновлены после того, как дебетовое сальдо вновь окажется в допустимых пределах.

**f) Урегулирование непогашенного сальдо**

54. Сторонам рекомендуется договориться в соглашении о встречной торговле относительно способа урегулирования вопроса о несбалансированности стоимостного объема поставок в двух направлениях, которая сохраняется по истечении промежуточных сроков в рамках срока исполнения или по истечении срока исполнения.

55. В отношении непогашенного сальдо, оставшегося по истечении промежуточного срока, можно договориться о том, что сальдо будет перенесено на следующий промежуточный срок. Может быть также согласовано, что только сальдо, не превышающее оговоренные пределы, будет переноситься на следующий промежуточный срок и что сальдо, превышающее такие пределы, должно быть урегулировано платежом наличными или поставками товаров в течение оговоренного менее продолжительного периода времени. Цель ограничения суммы непогашенного сальдо, переносимого на следующий срок, состоит в том, чтобы предотвратить накопление крупного непогашенного сальдо, которое будет трудно погасить в конце срока исполнения.

56. Что касается непогашенного сальдо, остающегося по истечении срока исполнения, можно договориться о том, что сальдо должно быть погашено за счет денежного перевода в течение согласованного периода времени. Другая возможность заключается в том, что стороны могут договориться, что сальдо должно быть урегулировано после истечения срока исполнения поставками товаров в течение установленного дополнительного срока. Может быть оговорено, что если непогашенное сальдо все еще сохраняется после истечения такого дополнительного срока, то оно должно быть урегулировано денежным переводом в течение согласованного периода времени.

#### **г) Гарантии оплаты непогашенного сальдо**

57. При создании зачетного механизма с участием двух банков каждый банк может гарантировать обязательства в отношении покрытия любого непогашенного дебетового сальдо. Если по поручению обеих сторон ведется единый счет одним банком, гарантия покрытия непогашенного сальдо может быть предоставлена банком в пользу любой из сторон, имеющей непогашенное кредитовое сальдо. Стороны могут договориться о том, что расходы по предоставлению такой гарантии будут оплачиваться ими на паритетной основе. Сумма гарантии оплаты непогашенного сальдо обычно не превышает допустимых пределов сальдо в соответствии с зачетным механизмом. (Более подробное рассмотрение вопроса о таких гарантиях см. главу XI "Обеспечение исполнения", **пункты 40 - 48**). В то же время сторонам следует помнить о том, что в некоторых случаях выплата сумм по требованиям на основании таких гарантий может быть осуществлена лишь после проверки и с разрешения соответствующих валютных органов. В некоторых случаях разрешение валютных органов на перевод платежа в соответствии с гарантией можно получить заблаговременно.

### **Е. Общие вопросы механизмов увязки платежей**

#### **1. Валюта или расчетная единица**

58. Сторонам следует определить валюту или расчетную единицу, на основе которой будет функционировать платежный механизм. Особенно

важным фактором в связи с этим является стабильность обменного курса выбранной валюты. С учетом этого соображения стороны, возможно, пожелают рассмотреть возможность использования определенной расчетной единицы, например СДР (специальные права заимствования), ЭКЮ (европейская валютная единица) или РЕЗПТ (расчетная единица Зоны преференциальной торговли для восточно- и южно-африканских государств)). Другое соображение, которое необходимо учитывать при выборе валюты, состоит в том, что она должна являться валютой, в которой обычно оценивается торговля соответствующим товаром. В системе зачетных счетов валюта, в которой выражаются операции по данному счету, становится своего рода расчетной единицей, поскольку в системе зачетных счетов платежи осуществляются лишь для урегулирования непогашенного дебетового сальдо в торговле. Поэтому стороны могут вести зачетный счет в той валюте, которую они могли бы и не использовать, если бы по каждой поставке необходимо было осуществлять платеж.

## **2. Указание банков**

59. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле банк или банки, которые они намереваются привлечь к управлению платежным механизмом и открытию любых соответствующих аккредитивов. Если же стороны не указывают такой банк в соглашении о встречной торговле, то они, возможно, пожелают договориться, например, о том, что банк должен иметь контору в той или иной конкретной стране, что банк должен быть приемлемым для обеих сторон или что выбираемый банк должен согласиться на платежный механизм с использованием процентных счетов.

## **3. Межбанковское соглашение**

60. Если на каждом конце встречной торговой сделки участвует какой-либо банк, то участвующие банки могут заключить межбанковское соглашение относительно технических и процедурных аспектов платежного механизма. Такое межбанковское соглашение могло бы охватывать

следующие аспекты платежного механизма: отчеты о состоянии счета; процедуры уведомления о причитающихся процентах; периодичность начисления процентов; межбанковские уведомления в отношении дебетовых и кредитовых записей и передачи документов; процедуры проверки записей по счетам; банковские сборы; а также изменение и переуступка прав по межбанковскому соглашению. Хотя стороны встречной торговой сделки, как правило, не являются сторонами межбанковского соглашения, они заинтересованы в содержании межбанковского соглашения, поскольку оно играет важную роль в организации платежного механизма. Поэтому сторонам встречной торговой сделки целесообразно провести консультации со своими банками для обеспечения соответствия условий межбанковского соглашения условиям соглашения о встречной торговле в отношении платежей.

61. Вступление в силу и срок действия межбанковского соглашения могут быть увязаны с моментом вступления в силу и сроком действия соглашения о встречной торговле для того, чтобы обеспечить наличие платежного механизма в период осуществления встречной торговой сделки. При этом желательно предусмотреть возможность продолжения действия межбанковского соглашения после истечения срока действия соглашения о встречной торговле для целей урегулирования любого непогашенного сальдо. Для того, чтобы стороны торговой сделки имели возможность одобрить межбанковское соглашение, стороны встречной торговой сделки и участвующие баки могут договориться о том, что межбанковское соглашение будет вступать в силу после утверждения сторонами встречной торговой сделки. В некоторых странах межбанковское соглашение должно быть одобрено валютными органами или другими правительственными учреждениями.

#### **4. Перевод неиспользованных или излишних средств**

62. Желательно, чтобы стороны предусмотрели возможность выплаты экспортеру поступлений по экспортному контракту или надлежащего использования таких поступлений в соответствии с инструкциями экспортера в том случае, если встречная экспортная поставка не осуществляется к согласованной дате. Для того, чтобы защитить импортера от произвольного неисполнения обязательства по встречной торговле, можно договориться о том, что сумма, которая может причитаться с экспортера для компенсации убытков или выплат заранее оцененных убытков или штрафной неустойки за нарушение обязательства по встречной торговле, будет удерживаться или переводиться третьей стороне до урегулирования спора относительно ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле.

63. Аналогично, можно предусмотреть положение о переводе экспортеру средств, полученных по экспорту и превышающих ту сумму, которая необходима для покрытия цены товаров встречного экспорта. Вопрос о переводе неиспользованных средств возникает также, если стороны договариваются о том, что удержанию подлежит лишь определенная часть поступлений по экспортному контракту (например, в качестве депозита в счет платежа по встречному экспорту) и что непогашенное сальдо, причитающееся по встречному экспорту, будет выплачено в момент наступления срока погашения сальдо.

## **5. Дополнительные платежи или поставки**

64. Стороны могут заранее предположить, что из поставки не будут равноценны по стоимости или не будут осуществлены в запланированном объеме, в результате чего поступления по поставке в одном направлении окажутся недостаточными для покрытия платежа за поставку в другом направлении. В таких случаях желательно договориться о том, будет ли соответствующая разница покрываться за счет дополнительных поставок или же за счет наличного платежа.

## **6. Банковские комиссии и сборы**

65. Сторонам рекомендуется рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос об оплате банковских сборов за управление платежным механизмом. В целях упрощения функционирования платежного механизма можно договориться о том, что банковские комиссии и сборы будут регистрироваться отдельно от записей по поставкам товаров. В случае использования одного банка, действующего по поручению обеих сторон, можно договориться о том, что банковские сборы будут оплачиваться на паритетной основе. Если с каждой стороны сделки выступает отдельный банк, то можно договориться о том, что оплата услуг каждого из банков будет осуществляться соответствующим клиентом. Например, может быть согласовано, что расходы по открытию аккредитива будет нести покупатель, а любые сборы, взимаемые банком на другом конце сделки, будет нести поставщик. Стороны могут договориться о том, что расходы, связанные с продлением срока действия или изменением других условий аккредитивов, будет нести та сторона, по инициативе которой производятся такие изменения или продление срока действия.

## **Ф. Платежные аспекты многосторонних встречных торговых сделок**

### **1. Общие замечания**

66. Во встречной торговой сделке могут принимать участие более двух сторон. В некоторых случаях помимо экспортера и импортера участие в сделке принимает третья сторона - встречный импортер или третья сторона - встречный экспортер ("трехсторонняя встречная торговля"); бывают также случаи, когда наряду с экспортером и импортером в сделке принимают участие третья сторона - встречный импортер и третья сторона - встречный экспортер ("четырёхсторонняя встречная торговля") (см. главу VII "Участие третьих сторон", пункты 53 - 58). Привлечение третьей стороны в качестве встречного импортера может иметь место в том случае, если импортеру необходимо продать товар в целях мобилизации средств для оплаты стоимости импорта, а экспортер не заинтересован в закупке или же не в

состоянии закупить товар, предлагаемый импортером. В качестве встречного экспортера третья сторона может привлекаться в том случае, если сам импортер не имеет товара, представляющего интерес для экспортера.

67. Если стороны договариваются о том, что платежные обязательства по контракту на экспорт и по контракту на встречный экспорт подлежат урегулированию независимо, в связи со встречной торговой сделкой с участием третьих сторон не возникает каких-либо платежных вопросов, характерных исключительно для встречной торговли. Вопросы, характерные исключительно для встречной торговли, возникают в том случае, если поступления по контракту между одной парой сторон (например, импортером и экспортером) будут использованы для оплаты по контракту между другой парой сторон (например, импортером и третьей стороной - встречным импортером). В таких случаях, как отмечается в последующих двух пунктах, сторона, получающая товары, не осуществляет платежа или поставки той стороне, которая поставила эти товары, а вместо этого осуществляет платеж или поставку той или иной третьей стороне.

68. В трехсторонней встречной торговой сделке с участием третьей стороны - встречного импортера импортер вместо денежного перевода экспортеру по экспортному контракту осуществляет поставку товара встречному импортеру и считается исполнившим платежное обязательство по импорту в пределах стоимости товара, поставленных в рамках встречной торговли встречному импортеру. Встречный импортер, в свою очередь, выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных от встречного экспортера. Аналогичным образом в трехсторонней сделке с участием третьей стороны - встречного экспортера импортер переводит средства встречному экспортеру для оплаты поставки встречному импортеру, а встречный импортер (экспортер) соглашается сократить объем платежного требования по экспортному контракту на стоимость товаров, поставленных ему в рамках встречного экспорта.

69. В четырехсторонней встречной торговой сделке, когда встречный экспортер является независимой стороной по отношению к импортеру, а встречный импортер - независимой стороной по отношению к экспортеру, экспортер поставляет товары импортеру, а импортер вместо осуществления платежа экспортеру выплачивает встречному экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных от экспортера. Платеж импортера встречному экспортеру покрывает стоимость поставки встречного экспортера встречному импортеру. Встречный импортер выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных от встречного экспортера.

70. Расчеты по многосторонней встречной торговой сделке могут быть организованы таким образом, что это не потребует каких-либо трансграничных платежей. В отношениях между импортером и экспортером это можно достичь в том случае, если импортер и третья сторона - встречный экспортер расположены в одной и той же стране или если в одной и той же стране расположены экспортер и третья сторона - встречный импортер. Когда и встречный экспортер и встречный импортер являются третьими сторонами, трансграничных платежей можно избежать, если и экспортер, и встречный импортер расположены в одной стране, а импортер и встречный экспортер расположены в какой-либо другой стране. В том случае, если трансграничных валютных переводов не производится, то платежи между партнерами с обеих сторон сделки могут осуществляться в местной валюте.

71. При многосторонних встречных торговых сделках помимо согласования положений, касающихся платежей, в соглашении о встречной торговле и в контрактах на экспорт и встречный экспорт экспортер и встречный импортер или же импортер и встречный экспортер будут заключать также соглашения, касающиеся платежей в местной валюте, в объеме, эквивалентном стоимости товаров, полученных данной стороной, а также оплаты комиссии. Кроме того, может быть заключено соглашение между участвующими банками относительно платежного механизма.

72. Если один из контрактов на поставку при многосторонней встречной торговой сделке не заключается или не исполняется, как это было предусмотрено, то функционирование механизма увязки платежей может быть нарушено. С тем чтобы свести к минимуму такую вероятность, важно, чтобы обязательства, возлагаемые на каждую из сторон, устанавливались как можно более четко, в частности, обязательства, касающиеся качества товаров, последовательности поставок, способа и последовательности платежей и инструкций, которые должны даваться участвующим банкам. В целях укрепления уверенности сторон они, возможно, договорятся провести до завершения сделки осмотр товаров, подлежащих поставке, четко определить товары, подлежащие поставке, или передать такие товары третьей стороне на хранение до поставки. С тем чтобы облегчить координацию исполнения обязательств сторон, целесообразно рассмотреть эти обязательства в едином соглашении о встречной торговле, заключаемом между всеми участвующими сторонами. Когда не все стороны многосторонней сделки являются сторонами соглашения о встречной торговле, целесообразно включать в отдельные контракты на поставку условия, касающиеся механизмов увязки платежей.

73. С тем чтобы более эффективно координировать исполнение обязательств сторон многосторонней встречной торговой сделки, стороны, возможно, пожелают оговорить с самого начала сделки, что некоторые условия соглашения о встречной торговле или контрактов на поставку могут быть изменены лишь в том случае, если все стороны сделки соглашаются с таким изменением. В число изменений, которые должны вноситься лишь с согласия участвующих сторон, входят, в частности, те, которые касаются сроков поставок, метода платежа, количества и качества товаров и цены. Кроме того, стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об обеспечении обязательств по сделке, включив в соглашение о встречной торговле оговорку о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках или о независимых банковских гарантиях.

## **2. Блокирование средств при многосторонней торговой сделке**

74. Как и во встречной торговле с участием двух сторон, при многосторонних встречных торговых сделках могут быть использованы блокированные счета и перекрестные аккредитивы. Вопросы, связанные с использованием блокированных счетов и перекрестных аккредитивов, рассматриваются в **пунктах 14 - 37** выше.

75. При использовании блокированного счета в четырехсторонней сделке или в трехсторонней сделке с участием третьей стороны - встречного экспортера, поступления по экспортному контракту хранятся на блокированном счете до представления документов, свидетельствующих об исполнении контракта на встречный экспорт, после чего средства переводятся встречному экспортеру. В случае, если по истечении срока представления документов, свидетельствующих об исполнении контракта на встречный экспорт, такие документы не представляются, средства могут быть переведены экспортеру. Для организации расчетов через блокированный счет экспортер и импортер заключают соглашение о блокированном счете с банком, который выбирается для ведения такого счета.

76. Если в трехсторонней сделке с участием третьей стороны встречного экспортера используются перекрестные аккредитивы, встречный импортер (экспорте) открывает аккредитив в пользу встречного экспортера (встречный экспортный аккредитив). Покрытие встречного экспортного аккредитива обеспечивается за счет поступлений по аккредитиву, открытому импортером в пользу экспортера (экспортному аккредитиву). Экспортер получает в свое распоряжение грузовые документы на встречный экспортный товар после представления свидетельства об отгрузке по экспортному контракту и направления инструкции об использовании поступлений по экспортному аккредитиву для покрытия встречного экспортного аккредитива. Аналогичным образом в случае трехсторонней сделки с участие третьей

стороны - встречного импортера поступления по экспортному аккредитиву могут быть использованы для покрытия встречного экспортного аккредитива.

77. При использовании перекрестных аккредитивов в четырехсторонней сделке импортер, в пользу которого открывается экспортный аккредитив, депонирует в банке, открывшем экспортный аккредитив, сумму, соответствующую сумме этого аккредитива. В соответствии с инструкциями экспортера поступления по экспортному аккредитиву не выплачиваются экспортеру, а блокируются для покрытия расходов по встречному экспортному аккредитиву. После представления встречным экспортером грузовых документов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива средства, депонированные импортером для покрытия расходов на открытие экспортного аккредитива, выплачиваются встречному экспортеру; на другом конце сделки встречный импортер выплачивает экспортеру сумму, эквивалентную стоимости товаров, полученных встречным импортером. Если встречный экспортер не представляет грузовых документов в соответствии с условиями встречного экспортного аккредитива, средства, депонированные импортером для покрытия экспортного аккредитива, переводятся экспортеру.

## **IX. Ограничения на перепродажу товаров при встречной торговле**

### **Краткое содержание**

Иногда стороны договариваются в соглашении о встречной торговле или в контракте на поставку об ограничениях на перепродажу товаров, закупаемых в соответствии с обязательством по встречной торговле (**пункты 1 и 2).**

Стороны должны иметь в виду, что во многих правовых системах действуют императивные нормы в отношении ограничительной деловой практики, и поэтому должны позаботиться о том, чтобы предусматриваемое ими ограничение на перепродажу не вступало в противоречие с этими

нормами. Императивные нормы такого вида могут содержать сформулированное в общем плане запрещение практики, неправомерно ограничивающей конкуренцию и тем самым несправедливым образом ставящей конкурентов или потребителей в неблагоприятное положение или наносящей ущерб национальной экономике. Более того, нередки случаи конкретного запрещения отдельных видов ограничительной деловой практики (например, в связи с соглашениями, устанавливающими минимальную цену) **(пункт 3)**.

Когда предусматривается установить ограничение на перепродажу, целесообразно, чтобы в соглашение о встречной торговле включались как можно более конкретные положения относительно содержания этого ограничения **(пункты 4 - 7)**.

Стороны встречной торговой сделки иногда включают в соглашение о встречной торговле положения, ограничивающие свободу поставщика товаров для встречной торговли сбывать товары того вида, который является предметом встречной торговой сделки **(пункт 8)**.

В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что сторона, закупающая товары в соответствии с соглашением о встречной торговле, должна информировать поставщика об отдельных аспектах перепродажи этих товаров, например, о территории перепродажи, цене перепродажи или упаковке и маркировке товаров **(пункты 9 и 10)**.

Стороны встречной торговой сделки иногда договариваются об ограничениях относительно территории, на которой сторона, закупающая товары, может их перепродать **(пункты 11 - 16)**. Иногда в соглашениях о встречной торговле содержатся положения о минимальной цене перепродажи товаров. Следует отметить, что во многих государствах согласно императивным нормам, касающимся ограничительной деловой практики, установление минимальной цены перепродажи в целом запрещается или разрешается лишь в ограниченном числе случаев **(пункты 17 - 20)**.

В соглашении о встречной торговле могут содержаться требования в отношении вида упаковки или маркировки, используемой при перепродаже товаров. Стороны должны обеспечить, чтобы требования относительно упаковки или маркировки не противоречили императивным положениям, применяемым в месте перепродажи товаров (**пункты 21 и 22**).

Когда существует возможность того, что сторона, обязавшаяся закупить товары, привлечет к закупкам третью сторону, поставщик может быть заинтересован в обеспечении соблюдения третьей стороной оговоренных в соглашении о встречной торговле ограничений на перепродажу (**пункты 23 и 24**).

Изменения в основополагающих коммерческих обстоятельствах могут обусловить целесообразность того, чтобы в соглашении о встречной торговле предусматривалось положение о пересмотре согласованных ограничений на перепродажу (**пункты 25 и 26**).

#### **А. Общие замечания**

1. Иногда стороны договариваются в соглашении о встречной торговле или контракте на поставку об ограничениях на перепродажу всех или части товаров, закупаемых согласно обязательству по встречной торговле. В согласованных ограничениях может, например, ограничиваться территория, на которой покупатель может перепродавать товары, устанавливаться минимальная цена перепродажи или оговариваться упаковка и маркировка перепродаваемых товаров. Такие ограничения могут распространяться на перепродажу товаров в пределах страны покупателя или на реэкспорт товаров. В соглашении о встречной торговле или контракте на поставку может предусматриваться сочетание различных видов ограничений на перепродажу.

2. Такого вида ограничения на перепродажу не являются характерными только для встречных торговых сделок. Однако они рассматриваются в Правовом руководстве, потому что могут иметь особое значение для встречной торговли. Ограничения на перепродажу могут являться частью

стратегии поставщика товаров для встречной торговли или правительства, которое санкционировало встречную торговлю, когда цель обязательства по встречной торговле состояла в увеличении объема экспорта на какой-либо конкретный рынок или в освоении новых рынков для товаров без отрицательного воздействия на уже существующие рынки этих товаров.

3. Стороны должны иметь в виду, что во многих правовых системах действуют императивные нормы в отношении ограничительной деловой практики, и поэтому должны заботиться о том, чтобы предусматриваемое ими то или иное ограничение на перепродажу не вступало в противоречие с этими нормами. Такие императивные нормы могут быть установлены в законе и в различных видах административных постановлений и толковаться в судебных решениях. Могут применяться императивные нормы более чем одной страны. Императивные нормы такого вида могут содержать сформулированное в общем плане запрещение практики, неправомерно ограничивающей конкуренцию и тем самым несправедливым образом ставящей конкурентов или потребителей в неблагоприятное положение или наносящей вред национальной экономике. Более того, нередки случаи конкретного запрещения отдельных видов ограничительной деловой практики. Например, во многих правовых системах предусматривается, что соглашения, ограничивающие право на перепродажу, запрещаются или могут быть признаны недействительными, если устанавливающий ограничение поставщик имеет господствующее положение на рынке, если это ограничение вводит ограничение доступа на рынки или иным образом неправомерно ограничивает конкуренцию или если это ограничение имеет или может иметь иные негативные последствия для торговли или экономического развития. В некоторых правовых системах полностью запрещены соглашения, устанавливающие минимальную цену. В других правовых системах соглашения о минимальной цене разрешаются лишь для некоторых видов товаров (например, товаров с торговой маркой, имеющей высокую репутацию, или предметов роскоши) или при выполнении

оговоренных условий (например о том, что соглашение об установлении цены подлежит утверждению компетентным органом или что должно быть доказано, что покупатели обладают достаточной возможностью приобрести те же или аналогичные товары по ценам, не подпадающим под соглашение об установлении цен).

4. Договариваясь об ограничении на перепродажу товаров при встречной торговле, следует иметь в виду, что в зависимости от коммерческих обстоятельств сделки, ограничение может снизить цену, которую сторона соглашения о встречной торговле, закупающая и перепродающая товары, сможет предложить стороне встречной торговой сделки, поставляющей товары. Такие последствия может, например, иметь оговорка о запрещении перепродажи товаров на наиболее выгодном рынке или оговорка, содержащая требование о таких условиях перепродажи, которые приводят к увеличению издержек для стороны, перепродающей товары.

5. Когда предусматривается установить ограничение на перепродажу, целесообразно, чтобы в соглашение о встречной торговле включали как можно более конкретные положения относительно содержания этого ограничения. При отсутствии в соглашении о встречной торговле положения об ограничениях на перепродажу требование о том, чтобы на закупку товаров для встречной торговли распространялось ограничение на перепродажу, может осложнить заключение контракта на поставку и затруднить возложение ответственности на какую-либо из сторон за незаключение контракта на поставку. Когда к осуществлению закупок, необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле, может быть привлечена третья сторона и в отношении этой третьей стороны покупателя должны применяться ограничения на перепродажу, поставщику целесообразно обеспечить, чтобы третьей стороне - покупателю было известно о том, что на ее закупки распространяется подобное ограничение (см. ниже, **пункты 23 и 24**).

6. Степень конкретности соглашения о встречной торговле зависит от таких факторов, как был ли определен вид закупаемых товаров, характер ограничения, продолжительность времени, в течение которого будут заключаться контракты на поставку, и возможность привлечения к перепродаже товаров третьих сторон. В одних случаях в соглашении о встречной торговле можно сформулировать положение об ограничении на перепродажу, которое будет распространяться на все закупки, осуществляемые в соответствии с соглашением о встречной торговле. В других случаях поставщик во время заключения соглашения о встречной торговле может не иметь необходимой информации для того, чтобы определить, есть ли целесообразность в установлении ограничения на перепродажу, но хотел бы зарезервировать за собой право поднять этот вопрос на более поздней стадии. В таких случаях в соглашении о встречной торговле возможно определить лишь вид или коммерческую цель предполагаемого ограничения на перепродажу. Например, может быть согласовано, что стороны договорятся об ограничении территории, на которой покупателю разрешается перепродавать товары, во избежание продажи этого товара на существующих рынках поставщика.

7. В некоторых исключительных обстоятельствах в соглашение о встречной торговле может включаться оговорка о том, что покупатель может лишь использовать товары для своих нужд и не может их перепродавать. Такое ограничение может быть введено, например, в тех случаях, когда товары поставляются на преференциальных условиях (например, для того чтобы помочь покупателю в трудной ситуации) либо когда поставщик связан обязательством ограничить распространение товаров в силу их особо секретного характера, либо когда перепродажа товаров повлекла бы за собой раскрытие информации, которую поставщик хотел бы держать под контролем.

8. Стороны встречной торговой сделки иногда включают в соглашение о встречной торговле положения, ограничивающие свободу поставщика

товаров для встречной торговли сбывать товары того вида, который является предметом встречной торговой сделки. Цель такого ограничения может состоять в том, чтобы укрепить возможности покупателя по перепродаже соответствующих товаров или сделать встречную торговую сделку более выгодной для покупателя. Например, поставщик товаров для встречной торговли может согласиться не продавать аналогичные товары некоторым заказчикам или на некоторых рынках. Поставщик товаров для встречной торговли может также предоставить другой стороне встречной торговой сделки исключительные права на оптовую торговлю в отношении таких товаров. Кроме того, стороны могут согласовать, что поставщик не будет сбывать товары того же вида по ценам ниже чем те, которые используются в рамках встречной торговой сделки. Такие ограничения в отношении поставщика могут устанавливаться в тех случаях, когда в рамках этой же сделки покупатель соглашается с ограничениями на перепродажу, или же подобные ограничения могут быть согласованы в случаях, когда никакой договоренности об ограничениях на перепродажу не имеется. Высказанное в настоящей главе предупреждение (см. выше, **пункт 3**) о том, что различные ограничения на сбыт могут противоречить императивным нормам, касающимся ограничительной деловой практики, также применимы и к ограничениям на сбыт в отношении поставщика товаров для встречной торговли.

#### **В. Обязательство информировать или проводить консультации**

9. В соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что сторона, закупающая товары в соответствии с соглашением о встречной торговле, должна информировать поставщика об отдельных аспектах перепродажи этих товаров, например, о территории перепродажи, цене перепродажи или упаковке и маркировке товаров. Информация такого рода может быть полезной для поставщика при осуществлении контроля за соблюдением ограничений на перепродажу, которыми связан покупатель,

при определении того, достигается ли при перепродаже товаров покупателем цель внедрения этих товаров на новые рынки, при принятии решения о целесообразности дальнейшего предложения этих товаров в рамках встречных торговых сделок, при определении того, послужит ли достижению цели открытия новых рынков или повышения объема продаж на традиционных рынках заключение дальнейших встречных торговых сделок с данным покупателем, или при планировании своего собственного сбыта или производства тех же товаров или товаров аналогичного вида. Такое обязательство информировать может также согласовываться сторонами в тех случаях, когда они не приходят к договоренности о каком-либо конкретном ограничении на перепродажу, например, по той причине, что вид закупаемых товаров не был оговорен во время заключения соглашения о встречной торговле.

10. В соглашении о встречной торговле должны содержаться четкие положения о том, ограничивается ли обязательство информировать или проводить консультации предоставлением информации или же его цель состоит в обеспечении возможности для консультаций между покупателем и поставщиком до перепродажи товаров. Целесообразно оговорить момент информирования поставщика. Если стороны намереваются предусмотреть консультации до перепродажи, следует четко указать, что покупатель обязан информировать поставщика в достаточный срок для того, чтобы консультации могли состояться 1/.

### **С. Территориальные и связанные с ними ограничения**

11. Стороны встречной торговой сделки иногда договариваются об ограничениях относительно территории, на которой сторона, закупающая товары в соответствии с соглашением о встречной торговле, может их перепродать. Территориальное ограничение может быть основано, например, на желании поставщика открыть продажи на новых рынках, защитить свои существующие рынки, обеспечить продажу товаров только в том случае,

если они соответствуют нормам, действующим на рынках перепродажи, или избежать нарушения ограничений, создаваемых патентами, которыми обладают третьи стороны, или лицензионными соглашениями между третьими сторонами и поставщиком в отношении технологии производства товаров для встречной торговли. Еще одной причиной может быть стремление не допустить нарушения исключительных прав на оптовую торговлю, предоставленных стороной, поставляющей товары в рамках соглашения о встречной торговле. Если поставщик предоставляет исключительное право на оптовую торговлю на какой-либо конкретной территории, из такого соглашения само собой вытекает, что этот поставщик будет обязан не заключать договоренностей, ущемляющих исключительное право на оптовую торговлю соответствующими товарами. Иногда в соглашениях об исключительном праве на оптовую торговлю предусматривается, что лицо, обладающее таким исключительным правом, имеет право на получение комиссии в тех случаях, когда соответствующие товары продаются на территории, в отношении которой установлены ограничения. В таких случаях стороны соглашения о встречной торговле могут потребовать от покупателя уплаты комиссии лицу, обладающему исключительным правом на оптовую торговлю такими товарами.

12. Определение территорий, на которых товары могут быть перепроданы, может осуществляться путем конкретного указания либо территорий, на которых не разрешена перепродажа товаров, либо территорий, на которых перепродажа товаров разрешена. В положении, оговаривающем территории, на которых товары могут быть перепроданы, должно быть четко указано, что перепродажа запрещена на тех территориях, которые конкретно не названы. Сторонам следует обращать внимание на необходимость использования точной терминологии. Такие общие выражения, как "страны Карибского бассейна", "Латинская Америка", "район Тихого океана" или "Европа", могут истолковываться различным образом и поэтому могут быть непригодны. Территория, на которой разрешена

перепродажа товаров, может также ограничиваться теми районами, в которых имеется послепродажное обслуживание, организованное покупателем или каким-либо иным лицом. При составлении положений, касающихся территорий перепродажи, стороны должны учитывать, что право на перепродажу на тех или иных территориях нельзя смешивать с вопросом о том, является ли право перепродажи на этих территориях исключительным или неисключительным.

13. В некоторых случаях в соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что лишь конкретно оговоренное количество товаров разрешается перепродавать на тех или иных территориях или что лишь конкретно оговоренное количество товаров разрешается перепродавать без ограничений в отношении территории. Такой подход может быть вызван, например, существованием установленных правительством импортных квот, стремлением не допустить избыточного предложения товаров на существующих рынках или желанием внедрить товары на новые рынки.

14. Если заключение встречной торговой сделки может привести к перепродаже товаров на рынках, на которых поставщик обычно свои товары не продает, поставщик, возможно, пожелает разрешить перепродажу товаров лишь на территориях, на которых они охватываются страхованием ответственности за качество выпускаемой продукции на случай связанных с этими товарами требований из причиненных телесных повреждений или ущерба имуществу. Может быть достигнуто соглашение о том, что ответственность за обеспечение страхового покрытия лежит на стороне, которая закупает товары в соответствии с соглашением о встречной торговле и затем перепродает. В таком страховании может быть заинтересован поставщик, поскольку требования из ущерба, вызванного использованием товаров, могут быть предъявлены поставщику. Оговорка, позволяющая перепродажу товаров лишь на тех территориях, на которых они охватываются страхованием ответственности за качество продукции, может быть особенно уместной в тех случаях, когда закупаемая в рамках встречной

торговой сделки продукция подлежит перепродаже на рынке, на котором стандарт ответственности или уровень компенсации, предусматриваемые законами об ответственности за качество продукции, значительно выше, чем на тех рынках, на которых эта продукция традиционно реализуется.

15. Поставщики иногда запрещают покупателям продавать приобретенные товары каким-либо конкретным заказчикам или категориям заказчиков. Такие ограничения могут быть вызваны желанием со стороны поставщика сохранить некоторых заказчиков для себя (например, покупателей, делающих массовые закупки). Цель ограничения такого рода может состоять в том, чтобы не допустить при поставке товаров конкуренции, которая может привести к снижению цены. Следует отметить, что такие ограничения на перепродажу могут нарушать упомянутые выше **(пункт 3)** императивные нормы, запрещающие некоторые виды ограничительной деловой практики. Другой возможной причиной ограничений может быть стремление не допустить перепродажи некоторым покупателям товаров, имеющих секретный или опасный характер.

16. Стороны иногда договариваются о том, что для перепродажи товаров требуется согласие поставщика. Этот подход мог бы быть принят, например, в тех случаях, когда характер товаров требует ограничения на их перемещение (например, опасные вещества или оборудование, использование которых требует специальной подготовки) или когда поставщик предполагает в будущем предоставить исключительные права на оптовую торговлю этими товарами и поэтому желает сохранить право ограничить перепродажу товаров покупателем после предоставления этого исключительного права. Требование согласия может быть ограничено специально оговоренными территориями или категориями заказчиков. Осуществление поставщиком права не давать согласия может быть поставлено в зависимость от соблюдения объективных критериев. Например, может быть достигнута договоренность о том, что в согласии может быть отказано в тех случаях, когда товары должны быть перепроданы на рынке, на

котором действует исключительное право на оптовую торговлю, или когда существующий объем продаж товаров поставщиком или лицами, занимающимися оптовой торговлей ими, достигает какого-либо конкретно оговоренного уровня.

#### **D. Цена перепродажи**

17. Иногда в соглашениях о встречной торговле содержатся положения о минимальной цене перепродажи товаров. Как указывается выше в **пункте 3**, стороны должны учитывать, что во многих государствах согласно действующим императивным нормам, связанным с ограничительной деловой практикой, установление минимальной цены перепродажи разрешено лишь в ограниченном числе случаев.

18. Поставщик, возможно, пожелает установить минимальную цену перепродажи в тех случаях, когда в соответствии с соглашением о встречной торговле товары поставляются в таком количестве, что их перепродажа может дестабилизировать или снизить цену на товары такого вида. Хотя многие встречные торговые сделки заключаются на поставку товаров в таких количествах, что они не могут оказать на рыночную цену негативного воздействия, бывают случаи, когда встречные торговые сделки приводят к резкому и значительному увеличению поставок товаров какого-либо конкретного вида, что может тем самым вызвать нестабильность цен. Цель минимальных цен перепродажи может также состоять в недопущении продажи по заниженным ценам, которая может отрицательно сказаться на репутации соответствующей продукции.

19. Минимальная цена перепродажи может быть оговорена в соглашении о встречной торговле или может быть согласовано, что минимальная цена перепродажи устанавливается после заключения соглашения о встречной торговле (например, во время заключения контракта на поставку или после перепродажи какого-либо конкретно оговоренного объема товаров). В случае долгосрочной встречной торговой сделки стороны могут договориться о периодическом установлении минимальной цены перепродажи. Соглашение

о встречной торговле должно содержать четкие положения относительно тех сборов и издержек, которые входят составной частью в оговариваемую минимальную цену перепродажи (например, транспортные расходы, страховые премии или налоги). Если минимальная цена устанавливается после заключения соглашения о встречной торговле, стороны, возможно, пожелают увязать определение минимального размера цены с каким-либо объективным стандартом, подобным тем, которые используются при установлении цены на товары между сторонами соглашения о встречной торговле. К таким стандартам относятся котировка цены на рынке товаров данного вида, цена конкурентов или цена, устанавливаемая для того покупателя, которому поставщик предоставляет режим наибольшего благоприятствования (см. главу VI "Установление цены товаров", **пункты 11 - 20**).

20. Стороны, возможно, не пожелают установить при заключении соглашения о встречной торговле конкретную минимальную цену перепродажи в тех случаях, когда товары имеют стандартное качество, как, например, сырье, и реализуются на открытых рынках, поскольку рыночная цена может упасть ниже какой-то конкретной минимальной цены перепродажи, установленной в соглашении о встречной торговле. Покупателю, связанному минимальной ценой перепродажи, превышающей рыночную цену, будет трудно или невозможно перепродать этот товар. Во избежание таких трудностей стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что минимальная цена перепродажи должна увязываться с динамикой рыночной цены на соответствующий товар. Это может быть сделано путем увязки определения минимальной цены в объективными стандартами, о которых говорится в предыдущем пункте.

#### **Е. Упаковка и маркировка**

21. В соглашении о встречной торговле могут оговариваться вид упаковки и маркировки используемых при перепродаже товаров. Соответствующие положения могут устанавливать обязательство покупателя переупаковать или

перемаркировать товары или перепродать товары с их первоначальной упаковкой или маркировкой. Вопрос об упаковке и маркировке может представлять важность в силу того, что цель многих встречных торговых сделок состоит во внедрении товаров на нетрадиционные рынки. Упаковка и маркировка товаров могут быть предназначены для того, чтобы оказать воздействие на возможности сбыта товаров на соответствующих рынках, или могут быть вызваны необходимостью соблюдения правовых норм, регулирующих вопросы упаковки и маркировки. Например, в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено требование о том, чтобы товары продавались с использованием торгового знака поставщика, чтобы товары продавались в какой-либо конкретной форме упаковки, чтобы на упаковке были перечислены ингредиенты и состав товаров, чтобы на упаковке было указано происхождение товаров или чтобы на упаковке были указаны инструкции по использованию и чтобы эти инструкции были изложены в какой-либо конкретной форме.

22. Стороны должны обеспечить, чтобы предусмотренные в соглашении о встречной торговле положения относительно упаковки и маркировки не противоречили императивным нормам, действующим в месте перепродажи товаров. Например, могут существовать требования относительно маркировки происхождения товаров, запреты на изменение некоторых элементов маркировки или упаковки или требования, вытекающие из законов о защите потребителей и об охране окружающей среды. Даже в тех случаях, когда в соглашении о встречной торговле не содержится требования о переупаковке или перемаркировке, может создаться ситуация, когда покупателю придется переупаковать или перемаркировать товар в силу несоответствия упаковки и маркировки поставщика нормам, применимым в стране перепродажи товара.

## **Ф. Применимость по отношению к третьим сторонам - покупателям**

23. Когда существует возможность того, что сторона, обязавшаяся закупить товары, привлечет к закупкам третью сторону, поставщик может быть заинтересован в обеспечении соблюдения третьей стороной оговоренного в соглашении о встречной торговле ограничения на перепродажу. В этих целях поставщик, возможно, пожелает включить в соглашение о встречной торговле положение, обязывающее сторону, первоначально обязавшуюся закупить товары, включить ограничение на перепродажу в контракт, который она заключает с третьей стороной. Кроме того, поставщику целесообразно включить это ограничение на перепродажу в заключаемый с третьей стороной контракт на поставку или в соглашение с третьей стороной, на основании которого она дает поставщику обязательство заключить в будущем контракт на поставку (см. главу VII "Участие третьих сторон", **пункты 17 и 18**). В этом случае третья сторона будет нести ответственность за соблюдение ограничения на перепродажу непосредственно перед поставщиком.

24. Как указывается в **пункте 27** главы VII "Участие третьих сторон", сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может в соответствии с соглашением о встречной торговле нести ответственность за перепродажу товаров третьей стороной в нарушение ограничения, установленного в соглашении о встречной торговле. Поэтому первоначально обязавшаяся сторона сама будет заинтересована в отражении в контракте с третьей стороной любых ограничений на перепродажу, оговоренных в соглашении о встречной торговле. Кроме того, сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, возможно, пожелает включить в контракт с третьей стороной оговорку "считать не нанесшим убытков", в соответствии с которой третья сторона будет обязана возместить ей любой материальный ущерб, нанесенный поставщику в результате нарушения третьей стороной ограничения на перепродажу (рассмотрение вопроса об оговорках "считать не нанесшим убытков" см. главу VII, **пункт 37**).

## **Г. Пересмотр ограничений**

25. Крупномасштабные встречные торговые сделки связаны с закупкой и перепродажей товаров в течение длительного периода времени, в ходе которого основополагающие коммерческие обстоятельства и интересы сторон могут значительным образом измениться. В силу возможности таких изменений в соглашении о встречной торговле может быть целесообразным предусмотреть положение о пересмотре согласованных ограничений на перепродажу. Может быть достигнута договоренность о периодическом пересмотре или пересмотре по просьбе одной из сторон. Когда пересмотр должен происходить по просьбе одной из сторон, в соглашении о встречной торговле могут быть конкретно указаны те виды изменений основополагающих обстоятельств, которые дадут право какой-либо из сторон на пересмотр ограничений. Даже в отсутствие оговорки о пересмотре в соглашении о встречной торговле, согласно договорному праву многих государств предусматриваются возможности получения защиты в случае значительных изменений обстоятельств, лежащих в основе сделки.

26. Степень целесообразности той или иной процедуры пересмотра будет зависеть от характера соответствующего ограничения на перепродажу. Например, ограничение в отношении территории или цены перепродажи, увязанное с каким-либо конкретным видом товаров, может в будущем потребовать внесения больших изменений, чем ограничение менее строгого характера, например, требование о том, чтобы покупатель консультировался с поставщиком до перепродажи товаров.

### **Примечание**

1/ Иллюстративное положение к **пункту 10** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, закупающей товар в соответствии с соглашением о встречной торговле, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка может гласить следующее:

"Компания Y должна информировать компанию X

[вариант А:] о перепродаже такого товара; эта информация дается в течение ... дней после заключения контракта на перепродажу;

[вариант В:] о переговорах относительно перепродажи товаров по встречной торговле; компания Y предоставляет компании X [... дней] [достаточное время] для направления любых замечаний или предложений о предполагаемой перепродаже, и компания Y воздерживается от заключения контракта на перепродажу, по которому ведутся переговоры, до истечения этого срока.

Информация, подлежащая представлению, должна содержать указания на ... [включить некоторые или все из приводимых ниже данных: страна, регион внутри страны или город, в котором должны быть поставлены товары по встречной торговле; местонахождение коммерческого предприятия лица, которому перепродается товар; цена перепродажи; были ли товары по встречной торговле перемаркированы или переупакованы и какая в таком случае использовалась упаковка или маркировка.]"

## **Х. Оговорки о заранее оцененных убытка**

### **и штрафных неустойках**

#### **(LIQUIDATED DAMAGES AND PENALTY CLAUSES)**

##### **Краткое содержание**

Оговорками о заранее оцененных убытках и оговорками о штрафных неустойках предусматривается, что в случае неисполнения одной страной оговоренного обязательства или неисполнения его в срок пострадавшая сторона имеет право на получение от стороны, не исполнившей обязательства, денежной суммы, согласованной в момент установления сторонами договорных взаимоотношений. Согласованная сумма может быть предназначена для стимулирования исполнения обязательства или для выплаты компенсации за убытки, понесенные в результате неисполнения, или же для того и другого (пункт 2).

В этой главе рассматриваются оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках, которые охватывают неисполнение обязательства по

встречной торговле **(пункт 1)**. Такое неисполнение может принимать форму нарушения обязательства или задержки исполнения **(пункты 3 и 4)**. Соответствующая оговорка может распространяться на обязательство покупателя закупить товары или на обязательство поставщика предоставить товары, или на оба вида обязательств **(пункты 5 и 6)**.

В праве многих стран имеются положения, которые регулируют оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках. К числу таких положений относятся действующие в ряде правовых систем императивные ограничения, заключающиеся в том, что оговорки, устанавливающие согласованную сумму в целях стимулирования исполнения, признаются недействительными и что сторона, в отношении которой ссылаются на эту оговорку, несет ответственность в случае неисполнения лишь в объеме тех убытков, которые подлежат возмещению в соответствии с общими нормами права **(пункт 7)**; нормы, предоставляющие судам полномочия сокращать размер согласованной суммы или выносить решения о компенсации дополнительных убытков, когда фактические убытки превышают согласованную сумму (пункт 7); норма, заключающаяся в том, что согласованная сумма выплате не подлежит, если сторона, не исполнившая соответствующее обязательство, не несет ответственности за неисполнение **(пункт 8)**; прочие нормы, касающиеся взаимосвязи между возмещением согласованной суммы и возмещением убытков **(пункт 12)**.

Оговорки о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках следует отличать от оговорок, ограничивающих размер убытков, оговорок, предусматривающих альтернативные обязательства, и оговорок, устанавливающих обязательство по урегулированию, посредством наличных платежей, сальдо во взаимной торговле в случае бартерных контрактов или в сделках, при которых встречные платежные требования подлежат зачету **(пункты 9 и 10)**.

В случаях, когда сторона, первоначально обязавшаяся закупить или поставить товары, привлекает третью сторону для исполнения этого

обязательства, однако продолжает нести ответственность за исполнение обязательства по встречной торговле, может быть согласовано, что эта третья сторона должна уплатить заранее оцененные убытки или штрафную неустойку первоначально обязавшейся стороне в случае нарушения этой третьей стороной обязательства закупить или поставить товары **(пункт 11)**.

Одним из важных вопросов, который следует рассмотреть при составлении соглашения о встречной торговле, является вопрос о том, считается ли бенефициар оговорки, в результате востребования согласованной суммы, отказавшимся от исполнения основного обязательства. Часто намерение сторон встречных торговых сделок заключается в том, что бенефициар, который избирает востребование согласованной суммы, лишается права требовать также и исполнения обязательства по встречной торговле. Иногда в намерение сторон входит уплата согласованной суммы за задержку в исполнении обязательства, и в этом случае обязательство по встречной торговле по-прежнему подлежит исполнению, несмотря на выплату такой согласованной суммы. Сторонам целесообразно оговорить в соглашении о встречной торговле последствия такой выплаты **(пункты 13 - 16)**.

Размеры заранее согласованных убытков или штрафной неустойки могут быть выражены в виде абсолютного показателя или процента от объема неисполненного обязательства по встречной торговле **(пункт 17)**. Когда соответствующая оговорка распространяется на задержки, согласованная сумма зачастую устанавливается частями, причем каждая конкретная сумма причитается за указанный период задержки **(пункт 18)**. Соображения, связанные с установлением надлежащего размера согласованной суммы, рассматриваются в **пунктах 19 - 23**.

К числу связанных с получением согласованной суммы вопросов, которые могут быть рассмотрены в соглашении о встречной торговле, относятся следующие: предельный срок для востребования согласованной суммы **(пункт 24)**; уплата согласованной суммы в случаях, когда срок

исполнения обязательства по встречной торговле разделен на промежуточные сроки (пункт 25); право бенефициара вычесть согласованную сумму из средств, которые держит бенефициар, или право бенефициара произвести зачет требования согласованной суммы против встречного требования (пункт 26); независимая гарантия, охватывающая обязательство уплатить согласованную сумму (пункт 27). В соглашении о встречной торговле можно также рассмотреть возможность прекращения обязательства по встречной торговле в случаях, когда оговорка о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке распространяется на задержку (пункт 28), а также последствия прекращения обязательства по встречной торговле для обязательства уплатить согласованную сумму (пункт 29).

#### **А. Общие замечания**

1. В настоящей главе рассматриваются оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках, которые включаются в соглашения о встречной торговле на случай неисполнения обязательства по встречной торговле. В настоящей главе не рассматриваются непосредственно вопросы применения оговорок о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках для обеспечения исполнения контрактов на поставку, составляющих встречную торговую сделку. Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках часто используются в контрактах купли-продажи и в других видах контрактов на поставку, и в связи с наличием таких оговорок в контрактах на поставку, составляющих встречную торговую сделку, не возникает каких-либо особых вопросов, характерных только для встречной торговли. Тем не менее рассмотрение в настоящей главе общих особенностей оговорок о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках имеет определенное значение для применения таких оговорок в контрактах на поставку.

2. Оговорками о заранее оцененных убытках и оговорками о штрафных неустойках предусматривается, что в случае неисполнения одной стороной оговоренного обязательства или неисполнения его в срок пострадавшая

сторона имеет право на получение от стороны, не исполнившей обязательства, денежной суммы, согласованной в момент установления сторонами договорных взаимоотношений. Согласованная сумма может быть предназначена для стимулирования исполнения обязательства или для выплаты компенсации за убытки, понесенные в результате неисполнения, или же для того и другого 1/. Иногда стороны договариваются о том, что обязательство уплатить заранее оцененные убытки или штрафную неустойку должно обеспечиваться гарантией (см. ниже, пункт 27).

3. Часто намерение сторон состоит в том, что бенефициар оговорки, востребовав согласованную сумму в случае нарушения обязательства по встречной торговле, отказывался от попыток добиться исполнения обязательства, т.е. в том, чтобы эта оговорка регулировала неисполнение обязательства по встречной торговле. Иногда намерение сторон состоит в том, чтобы обязательство по встречной торговле по-прежнему подлежало исполнению, несмотря на выплату согласованной суммы, т.е. в том, чтобы эта оговорка регулировала задержку исполнения (см. ниже, пункты 13 - 16).

4. Обязательство уплатить согласованную сумму возникает в том случае, когда обязавшаяся сторона не предпринимает действий, оговоренных в соглашении о встречной торговле в качестве необходимых для исполнения обязательства по встречной торговле. Как об этом говорилось в главе III, пункты 7 и 8, подобными действиями могут являться либо заключение контракта на поставку, либо какое-либо необходимое оговоренное действие по исполнению контракта на поставку (например, открытие аккредитива или доставка товаров) после его заключения. Если обязательство по встречной торговле считается исполненным по исполнению контракта на поставку, то в результате соответствующего неисполнения может возникнуть ответственность как согласно оговорке о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке в соглашении о встречной торговле, так и согласно контракту на поставку, а такого дублирования средств правовой защиты стороны, возможно, пожелают избежать (см. главу III, пункт 8).

5. Содержащаяся в соглашении о встречной торговле оговорка о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке может распространяться на обязательство покупателя закупить товары, равно как и на обязательство поставщика предоставить товары 2/. Эта оговорка может охватывать как все обязательство по встречной торговле, так и его часть. Во многих встречных торговых сделках такая оговорка распространяется лишь на обязательство той стороны, которая экспортировала товары и обязалась осуществить встречный импорт. Это обусловлено тем, что эта сторона может быть прежде всего заинтересована в экспорте своих собственных товаров и в меньшей степени заинтересована в закупке в связи с этим других товаров. Тем не менее, когда сторона, обязавшаяся осуществить закупку, особенно заинтересована в получении товаров, можно договориться о том, что сторона, обязавшаяся поставить товары, выплатить согласованную сумму в том случае, если сторона, обязавшаяся осуществить поставку, не заключит контракта на поставку. В том случае, если и сторона, обязавшаяся осуществить закупку, и сторона, обязавшаяся осуществить поставку, в значительной степени заинтересованы в заключении будущего контракта на поставку, можно договориться о том, что оговорка о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке распространяется на обязательства обеих сторон.

6. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле согласовано, что одна из сторон будет иметь право на денежную компенсацию в случае неисполнения обязательства по встречной торговле другой стороной, то согласование заранее оцененных убытков или штрафной неустойки дает определенные преимущества. Во-первых, такая сумма представляет собой оговоренную компенсацию за неисполнение обязательства и, таким образом, позволяет сторонам избежать тех трудностей и расходов, которые могут возникнуть в связи с доказыванием размера понесенных убытков. Такие расходы могут быть существенными, особенно в том случае, если пострадавшей стороне необходимо доказать наличие

убытков в ходе судебного или арбитражного разбирательства. Кроме того, может отсутствовать определенность по вопросу о том, какая сумма убытков будет установлена в ходе судебного или арбитражного разбирательства (см. главу XII, "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 11 и 12**). Согласованная же сумма является определенной, и эта определенность может быть выгодна обеим сторонам в плане оценки тех рисков, которым они подвергаются в связи с соглашением о встречной торговле. Во-вторых, согласованная сумма может служить пределом ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле. Сторона, обязательство которой подпадает под такую оговорку, выигрывает от того, что она заранее знает максимальный объем ответственности, которую она будет нести в случае неисполнения обязательства по встречной торговле (см., однако, рассмотрение вопроса о возможности предъявления требования о возмещении убытков в размере, превышающем согласованную сумму, в **пункте 12** ниже). Тем не менее в случае, когда цель встречной торговой сделки состоит в том, чтобы избежать перевода валютных средств, вариант, связанный с включением оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, может оказаться для сторон менее привлекательным. Когда оговорка о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке согласована сторонами, однако сторона, обязанная произвести выплату, испытывает нехватку валютных средств, ничто не препятствует тому, чтобы стороны договорились об исполнении обязательства уплатить согласованную сумму за счет поставки товаров оговоренного количества и качества.

7. Во многих правовых системах имеются нормы, которые регулируют оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках, и эти нормы зачастую ограничивают то, чего могут добиться стороны с помощью таких оговорок (см. также ниже, **пункт 12**). В соответствии с некоторыми правовыми системами оговорки, устанавливающие согласованную сумму для стимулирования исполнения обязательства, являются недействительными, и сторона, не исполнившая свое обязательство, несет ответственность лишь за

те убытки, которые подлежат возмещению в соответствии с общими нормами права. Такие правовые системы признают лишь оговорки, в соответствии с которыми стороны в момент заключения контракта устанавливают согласованную сумму, подлежащую выплате в качестве компенсаций за убытки, причиненные в результате неисполнения обязательства. В то же время другие правовые системы в принципе признают действительность оговорок, которые устанавливают согласованную сумму, подлежащую выплате в целях компенсации, или устанавливают согласованную сумму в целях стимулирования исполнения обязательства или же устанавливают такую сумму с той и другой целью. Суды могут быть правомочны снижать согласованную сумму при определенных обстоятельствах, в частности, если такая сумма является чрезмерно большой при конкретных обстоятельствах или если обязательство было частично исполнено. Суды могут быть также правомочны выносить решения о компенсации дополнительных убытков, когда фактические убытки превышают согласованную сумму. В таких правовых системах сторонам может не разрешаться обходить на основании договоренности полномочия суда сокращать согласованную сумму или присуждать дополнительное возмещение убытков. В некоторых правовых системах не разрешается устанавливать согласованную сумму, которая превышает стоимостной объем основного обязательства.

8. Обязавшаяся сторона может не исполнять свое обязательство по встречной торговле из-за наличия постоянного или временного препятствия, за которое она не несет ответственности (рассмотрение вопроса о таких препятствиях см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 13 - 36**). Во многих правовых системах согласованная сумма, как правило, не подлежит выплате, если неисполнение данного обязательства обусловлено постоянным препятствием, за которое обязавшаяся сторона не несет ответственности. Такой подход соответствует норме об освобождении от ответственности за неисполнение, которая содержится в **статье 79**

Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже 3/. (См. также Единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающейся в случае неисполнения обязательства, статья 5 4/). Если какое-либо препятствие не позволяет исполнить обязательство лишь временно, то в соответствии с нормой, действующей во многих правовых системах, срок исполнения обязательства продлевается. В случае временных препятствий платеж в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке будет причитаться лишь в отношении обязательства по встречной торговле, остающегося неисполненным по истечении дополнительного срока исполнения. В соглашении о встречной торговле можно указать на применимость подобных норм и включить в него положения, в которых определялись бы освобождающие от ответственности препятствия, а также содержались бы правила для определения случаев, когда препятствие считается постоянным (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", пункты 17 - 34).

9. Оговорки о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках следует отличать от двух других видов оговорок, т.е. оговорок, ограничивающих размер компенсации убытков, и оговорок, предусматривающих альтернативные обязательства. Оговоркой, ограничивающей размер компенсации убытков, устанавливается максимальная сумма, выплачиваемая в том случае, если ответственность доказана. Истец должен доказать размер своих убытков, и, если их размер меньше установленной максимальной суммы, компенсации подлежат лишь доказанные убытки. В случае оговорок о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках согласованная сумма выплачивается без доказательства убытков. Согласно оговорке, предусматривающей альтернативное обязательство, обязавшаяся сторона может выбирать между исполнением оговоренного обязательства или выплатой согласованной суммы. При любом выборе обязавшаяся сторона исполняет свое обязательство. Согласно оговоркам о заранее оцененных убытках или

штрафных неустойках у обязавшейся стороны не имеется выбора между исполнением обязательства или выплатой согласованной суммы. Если возникают какие-либо сомнения в отношении намерения предоставить обязавшейся стороне право такого выбора, то этот вопрос целесообразно решить в самой оговорке.

10. Рассматриваемые в настоящей главе оговорки следует также отличать от содержащихся в соглашениях о встречной торговле положений, устанавливающих обязательство по урегулированию, посредством наличных платежей, сальдо во взаимной торговле в случае бартерных контрактов или в тех случаях, когда встречные платежные требования подлежат зачету. Такие платежи по урегулированию сальдо выполняют функцию платежа за товары, которые были поставлены в одном направлении и которые не были должным образом компенсированы соответствующими поставками в другом направлении. Кроме того, точные суммы таких платежей заранее не устанавливаются, как это имеет место при определении заранее оцененных убытков или штрафных неустоек. (Рассмотрение вопроса об оговорках, касающихся урегулирования сальдо по бартеру, см. главу II "Договорной подход", **пункт 7**, а вопроса о зачетных механизмах см. главу VIII "Платеж", **пункты 54 - 57**).

11. Как отмечается в **главе VII** "Участие третьих сторон", сторона встречной торговой сделки, обязавшаяся закупить или поставить товары, может иметь право привлечь какую-либо третью сторону для исполнения этого обязательства. В некоторых подобных случаях стороны договариваются о том, что первоначально обязавшаяся сторона будет по-прежнему нести ответственность за исполнение обязательства по встречной торговле. В таком случае контракт, на основании которого привлекается третья сторона, может предусматривать, что третья сторона обязана оплатить заранее оцененные убытки или штрафную неустойку первоначально обязавшейся стороне в случае нарушения третьей стороной обязательства по закупке или поставке товаров. Цель выплаты согласованной суммы будет

состоять в том, чтобы предоставить первоначально обязавшейся стороне компенсацию на случай возникновения ее ответственности в связи с нарушением обязательства по встречной торговле по вине третьей стороны. Предоставление третьей стороной компенсации первоначально обязавшейся стороне может также происходить на основании оговорки "считать не нанесшим убытков", подобной той, которая рассматривается в главе VII, **пункт 37**. Любое обязательство заключить в будущем контракт на поставку, которое берет на себя третья сторона непосредственно перед стороной встречной торговой сделки, с которой должны быть заключены такие контракты на поставку, также может регулироваться оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке. (Рассмотрение в связи с этим вопроса о привлечении третьих сторон, см. главу VII, **пункты 6, 17 и 18** (третьи стороны - покупатели) и **пункты 49 - 51** (третьи стороны поставщики).)

#### **В. Взаимосвязь возмещения согласованной суммы с возмещением убытков**

12. Правовые системы, как правило, регулируют взаимосвязь между возмещением согласованной суммы и возмещением убытков. Поскольку одна из целей оговорок о заранее оцененных убытках или штрафных неустойках состоит в том, чтобы избежать трудностей, связанных с установлением размера подлежащих возмещению убытков (см. выше, **пункт 6**), в некоторых правовых системах стороне, которой причитается согласованная сумма, не разрешается в случае, если убытки, подлежащие возмещению в соответствии с нормами, касающимися убытков, превышают согласованную сумму, отказываться от согласованной суммы и требовать возмещения убытков. Стороне, которая обязана выплатить согласованную сумму, также не разрешается в тех случаях, когда сумма возмещения убытков меньше согласованной суммы, заявлять, что эта сторона должна нести ответственность лишь за понесенные убытки. В то же время, согласно другим правовым системам, сторона, которой причитается согласованная

сумма, может в дополнение к согласованной сумме получить возмещение убытков в той степени, в какой доказанные убытки превышают согласованную сумму. Право на доказывание дополнительных убытков может быть безусловным или может быть ограничено требованием о соблюдении определенных условий (например, если неисполнение является результатом небрежности или же допущено в целях причинить убытки, или же существует прямо выраженное согласие о том, что убытки сверх согласованной суммы подлежат возмещению). С учетом таких расхождений в правовых системах и различных позиций, исходя из которых может толковаться оговорка о заранее оцененных убытках, сторонам целесообразно в той степени, в какой это разрешается применимым правом, урегулировать в самой оговорке вопрос о том, будет ли пострадавшая сторона иметь право на возмещение любых убытков сверх согласованной суммы (Единообразные правила, статья 7 (см. **примечание 1**)) **5/**. (Более подробное рассмотрение вопроса о денежной компенсации в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле см. главу "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 11 и 12**).

### **С. Последствия платежа**

13. Одним из важных вопросов, который сторонам следует рассмотреть, является вопрос о том, отказывается ли бенефициар оговорки в результате востребования согласованной суммы от попыток добиться исполнения основного обязательства. Часто намерение сторон встречных торговых сделок заключается в том, что бенефициар, который в случае нарушения обязательства по встречной торговле избирает востребование согласованной суммы, лишается права требовать также и исполнения обязательства по встречной торговле. Тем не менее, поскольку в некоторых случаях стороны желают, чтобы согласованная сумма выплачивалась за задержку в исполнении обязательства по встречной торговле - а в этом случае обязательство по встречной торговле остается в силе, несмотря на выплату согласованной суммы, - целесообразно включить в оговорку о заранее

оцененных убытках или штрафной неустойке четкое положение о последствиях выплаты согласованной суммы. В отсутствие такого положения последствия выплаты будут определяться на основании применимого права и на основе обстоятельств, свидетельствующих о намерениях сторон (например, размеры согласованной суммы) (Единообразные правила, статья 6 (см. приложение 1)).

14. Следует отметить, что природа соответствующего обязательства может определить решение вопроса о возможности принудительного обеспечения исполнения. В частности, согласно праву некоторых государств может отсутствовать возможность принудительного обеспечения исполнения обязательства о предоставлении услуг, в результате чего имеющееся средство правовой защиты будет заключаться лишь в компенсации посредством взыскания денежных убытков.

15. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть выплату согласованной суммы в связи с задержкой в случаях, когда особенно важно обеспечить исполнение обязательства по встречной торговле к определенной дате или же обеспечить исполнение отдельных частей обязательства по встречной торговле в соответствии с согласованным графиком. Поставщик, например, может быть заинтересован в такой оговорке, когда своевременное исполнение обязательства по встречной торговле в одном направлении имеет существенное значение с точки зрения его способности исполнить свои платежные обязательства по контракту на поставку в другом направлении. Покупатель, например, может быть заинтересован в такой оговорке, когда существует обязательство по перепродаже товара до определенной даты. Вопрос о размерах согласованной суммы, подлежащей выплате в связи с задержкой, более подробно рассматривается ниже в разделе D.

16. Вопрос о последствиях выплаты согласованной суммы будет возникать также в тех случаях, когда платеж причитается в связи с неисполнением части обязательства по встречной торговле в определенный промежуточный срок в рамках срока исполнения. В таких случаях

целесообразно прямо указать, причитается ли платеж в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке за любую неисполненную часть обязательства по встречной торговле, которая либо не переносится на последующий срок, либо остается неисполненной по истечении общего срока исполнения, или причитается ли платеж за любую неисполненную часть обязательства по встречной торговле, которая переносится на следующий промежуточный срок.

#### **D. Размеры согласованной суммы**

17. Размеры заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, оговорены ли они в связи с неисполнением или в связи с задержкой в исполнении обязательства по встречной торговле, могут быть выражены в виде абсолютного показателя или процента от объема неисполненного обязательства. Исчисление этой суммы на основе процента от неисполненного обязательства позволяет автоматически сокращать такую сумму по мере исполнения обязательства по встречной торговле. Если имеется независимая гарантия, обеспечивающая выплату согласованной суммы (см. ниже, **пункт 27**), то, учитывая ее независимый характер, либо сокращение суммы, которая может быть востребована, не приведет к автоматическому сокращению суммы гарантии. Таким образом, для того чтобы сумма гарантии соответствовала основному обязательству, целесообразно предусмотреть в условиях гарантии, что любое сокращение обязательства по встречной торговле должно приводить, по представлении согласованных документов, к соответствующему сокращению суммы гарантии (см. главу XI "Обеспечение исполнения", **пункты 25 и 26**). В случае вспомогательной гарантии сокращение основного обязательства будет приводить к автоматическому сокращению суммы, которая может быть востребована согласно гарантии (см. главу XI, **пункт 3**).

18. Когда оговорка об уплате заранее оцененных убытков или штрафной неустойки распространяется на задержки, подлежащая выплате согласованная сумма зачастую устанавливается частями, причем каждая

конкретная сумма причитается за указанный период задержки. В таких случаях целесообразно установить определенный предел в отношении совокупной суммы таких частей. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть возможность того, что и после достижения такого предела обязательство по-прежнему будет считаться неисполненным. Один из возможных подходов состоит в том, чтобы не предоставлять бенефициару оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке права на получение дополнительных частей заранее оцененных убытков или штрафной неустойки либо на возмещение убытков, понесенных в результате неисполнения обязательства по встречной торговле после даты достижения предельной суммы. В соответствии с другим подходом после достижения предельной суммы бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке сохраняет право требовать исполнения обязательства. В данном случае стороны могут договориться о том, что, если обязавшаяся сторона не исполняет обязательство по встречной торговле в течение согласованного периода после достижения совокупной предельной суммы, то бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке имеет право требовать выплаты дополнительной согласованной суммы за неисполнение упомянутого обязательства. Независимо от выбранного подхода целесообразно предусмотреть, что бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке имеет право прекращать обязательство по встречной торговле после достижения совокупной суммы платежей за задержку.

19. Определение соответствующих размеров согласованной суммы сопряжено с некоторыми трудностями. При долгосрочных встречных торговых сделках в момент заключения соглашения о встречной торговле зачастую довольно трудно оценить те убытки, которые, возможно, будут понесены в момент нарушения обязательства по встречной торговле, и, соответственно, довольно трудно установить такой уровень согласованной суммы, который обеспечивал бы действительную компенсацию или был бы

достаточным для стимулирования исполнения обязательства. С точки зрения бенефициара оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, согласованную сумму не следует устанавливать на столь низком уровне, при котором бенефициар может понести серьезные некомпенсированные убытки в результате неисполнения другой стороной обязательства по встречной торговле. Кроме того, если такая сумма будет меньше суммы экономии обязавшейся стороны в случае неисполнения обязательства по встречной торговле, она не будет служить соответствующим стимулом для надлежащего и своевременного исполнения обязательства. Фактически такая сумма может стимулировать к обратному. Таким образом, с точки зрения бенефициара оговорки было бы целесообразно установить в соглашении о встречной торговле согласованную сумму в размере, обеспечивающем как разумную компенсацию, так и - в той мере, в которой это допускается применимым правом, - стимул к исполнению обязательства.

20. Следует избегать установления чрезмерно большой суммы, поскольку это может воспрепятствовать заключения соглашения о встречной торговле с некоторыми потенциальными торговыми партнерами. Чрезмерно большие суммы могут также затруднить поиски третьей стороны, желающей принять участие в исполнении обязательства по встречной торговле на условиях оговорки "считать не нанесшим убытков" (см. выше, **пункт 11**, а также главу VII "Участие третьих сторон", **пункт 37**). Чрезмерно большая сумма может также не оказать особого сдерживающего воздействия, если имеются основания предположить, что она, по всей вероятности, будет объявлена недействительной или сокращена в ходе судебного разбирательства (см. выше, **пункт 7**). Кроме того, сторона, которая обязалась закупить товары и которой предлагается принять предложение о согласованной сумме, установленной на особенно высоком уровне, может попытаться в качестве контрмеры добиться снижения цены товара, который данная сторона

обязалась закупить, или же добиться повышения продажной цены на свой собственный товар.

21. При решении вопроса о том, какая согласованная сумма была бы разумной для покрытия неисполнения обязательства по встречной торговле, стороны могут принять во внимание такие факторы, как цена, которую поставщик мог бы выручить в случае продажи другому покупателю; цена, которую покупатель вынужден был бы уплатить в случае закупки у другого поставщика; убытки, которые могут возникнуть в результате неисполнения обязательства по встречной торговле; степень риска неисполнения обязательства по встречной торговле; и тот момент, что данная сумма должна быть достаточно значительной для стимулирования исполнения обязательства.

22. При установлении того, какая согласованная сумма была бы разумной для покрытия задержки в исполнении обязательства по встречной торговле, стороны могут принять во внимание обстоятельства, повлиявшие на решение включить в соглашение о встречной торговле оговорку о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке (см. выше, **пункт 15**). Например, если импортер полагается на своевременный встречный экспорт для выплаты банковской ссуды, основой для расчета размера согласованной суммы могут быть финансовые затраты, которые будут понесены в результате задержки закупок по соглашению о встречной торговле. Если бенефициаром оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке является встречный импортер, то одним из факторов, которые, возможно, следует принять во внимание, будут последствия, с которыми встречный импортер столкнется в результате неспособности перепродать товары по встречной торговле к какой-либо конкретной дате.

23. В тех случаях, когда применимое право позволяет использовать согласованную сумму лишь в качестве компенсации, сторонам следует попытаться как можно точнее оценить убытки, которые может понести покупатель. Сторонам следует учитывать, что в соответствии с таким правом

размеры согласованной суммы, вероятно, будут рассматриваться судом в качестве важного фактора при определении того, было ли предназначено обязательство выплатить согласованную сумму для компенсации убытков или для стимулирования исполнения обязательства (см. выше, пункт 7). Любые документы, касающиеся основы такой оценки и расчетов, следует сохранять в качестве подтверждения того, что данная сумма не была установлена произвольно. Кроме того, стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле заявление о том, что сумма, указанная в оговорке, является добросовестной оценкой размеров убытков, которые могут быть понесены в результате нарушения обязательства по встречной торговле.

#### **Е. Получение согласованной суммы**

24. Стороны, возможно, пожелают указать, что пострадавшая сторона теряет право требовать выплаты согласованной суммы, если требование не направляется в течение указанного периода времени после истечения срока исполнения (например, тридцати дней). Цель такого положения состоит в том, чтобы решить вопрос об ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле в течение разумного периода времени после истечения срока исполнения. Срок представления требований должен быть достаточно продолжительным, с тем чтобы стороны могли определить, исполнено ли обязательство по встречной торговле. Это будет иметь особое значение в тех случаях, когда действия, представляющие собой исполнение обязательства по встречной торговле, предпринимаются незадолго до истечения срока исполнения или когда контракты на поставку должны заключаться с какими-либо лицами, иными чем сторона, перед которой взято обязательство.

25. В случае разделения срока исполнения на несколько промежуточных сроков целесообразно указать в соглашении о встречной торговле, причитается ли выплата согласованной суммы после каждого промежуточного срока, в течение которого имело место неисполнение

обязательства, или лишь в конце общего срока исполнения. Если выплата причитается после каждого промежуточного срока, то можно предусмотреть после истечения каждого промежуточного срока определенный период времени, в течение которого может быть востребована выплата согласованной суммы.

26. Судебное разбирательство, которое может потребоваться для получения возмещения согласованной суммы, сопряжено с определенными затратами времени и расходами. Потребность в проведении судебного разбирательства можно существенно сократить, если в соглашении о встречной торговле бенефициару будет разрешено вычитать согласованную сумму из средств другой стороны, находящихся у бенефициара, или же производить зачет требования согласованной суммы против средств, причитающихся этой стороне от бенефициара. Например, когда имеется договоренность о том, что поступления по контракту на экспорт удерживаются для оплаты контракта на встречный экспорт, можно договориться о том, что встречный экспортер имеет право удерживать сумму, эквивалентную согласованной сумме, если встречный импортер не исполняет своего обязательства по заключению контракта на закупку встречных экспортных товаров (см. главу VIII "Платеж", **пункты 12 и 62**). В тех случаях, когда бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке не удерживает поступления от поставки, цель обеспечения выплаты согласованной суммы может быть достигнута за счет предоставления полномочий вычитать соответствующую сумму из средств или требований, не имеющих отношения к данной встречной торговой сделке. В то же время следует отметить, что согласно некоторым правовым системам положения, предоставляющие полномочия осуществлять вычеты или зачеты, подпадают под действие императивных норм. Одна из таких норм, действующая в праве ряда государств, предусматривает, что зачет разрешается лишь в том случае, если подлежащие зачету требования вытекают из коммерческих отношений между сторонами. Кроме того,

впоследствии такое удержание или зачет могут быть признаны недействительными, если удержанная или зачтенная согласованная сумма признана судом чрезмерной и сокращена **6/**.

27. Бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, возможно, пожелает включить в соглашение о встречной торговле положение, требующее, чтобы другая сторона обеспечила предоставление определенным финансовым учреждениям гарантии в отношении обязательства уплатить согласованную сумму. В таком случае бенефициар может требовать выплаты согласованной суммы от финансового учреждения в соответствии с условиями гарантии. Такие положения обычно требуют предоставления гарантий независимого характера, хотя и не исключается возможность использования вспомогательных гарантий. Рассмотрение вопроса о независимых гарантиях, об их отличии от вспомогательных, а также о возможных условиях гарантии, касающихся платежа, см. главу XI "Обеспечение исполнения", в частности **пункты 3, 4 и 18**.

#### **Ф. Прекращение обязательства по встречной торговле и оговорки о выплате согласованной суммы**

28. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что в том случае, когда согласованная сумма подлежит выплате отдельными частями до определенного предела совокупной суммы возмещения (см. выше, **пункт 18**), до достижения такого предела не допускается прекращение обязательства по встречной торговле на основании неисполнения обязательства, в отношении которого предусмотрена выплата согласованной суммы.

29. Стороны, возможно, пожелают также предусмотреть, что прекращение обязательства после достижения такой предельной суммы не затрагивает обязательства по выплате заранее оцененных убытков или штрафных неустоек, причитающихся до такого прекращения. Это позволит устранить неопределенность, которая может возникнуть в результате наличия в некоторых правовых системах нормы о том, что прекращение контракта затрагивает обязательства, сроки исполнения которых наступают

до прекращения такого контракта. Если тем не менее обязательство по встречной торговле прекращается до достижения предельной суммы (например, когда бенефициар оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке прекращает обязательство по встречной торговле в связи с каким-либо другим нарушением, помимо нарушения, предусматривающего выплату согласованной суммы), стороны, возможно пожелают предусмотреть, что такое прекращение не затрагивает права на получение согласованной суммы, причитающейся на дату прекращения, но что после такого прекращения никакая сумма не может быть выплачена в качестве согласованной суммы.

### **Примечания**

1/ Исследования по вопросу о характере и действии оговорок о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках в международных договорах содержатся в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том X: 1979 год, часть вторая, I, C и том XII: 1981 год, часть вторая, I, B, 1. Принятые Комиссией в 1983 году "Единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающейся в случае неисполнения обязательства", именуемые ниже "Единообразными правилами" (см. приложение), могут быть использованы сторонами при подготовке оговорок о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках.

2/ Иллюстративное положение к **пункту 5** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания X" является поставщиком, "компания Y" - стороной, обязавшейся осуществить закупки, а австрийские шиллинги - валютой платежа, то соответствующая оговорка может гласить следующее:

[В связи с незакупкой товаров]

"1) Если компания Y не осуществляет закупки, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле, до истечения срока, предусмотренного для исполнения обязательства по встречной торговле,

компания Y будет обязана выплатить компании X сумму в австрийских шиллингах, эквивалентную ... процентам неисполненной части обязательства по встречной торговле. После уплаты этой суммы компания Y освобождается от той части неисполненного обязательства по встречной торговле, по которой была истребована согласованная сумма.

2) В той мере, в которой неисполнение со стороны компании Y является результатом непредоставления компанией X товаров в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле, пункт 1 не применяется".

[В связи с непоставкой товаров]

"1) Если компания X не предоставляет товары для исполнения обязательства по встречной торговле до истечения срока, предусмотренного для исполнения обязательства по встречной торговле, компания X будет обязана уплатить компании Y сумму в австрийских шиллингах, эквивалентную ... процентам неисполненной части обязательства по встречной торговле. После уплаты этой суммы компания X освобождается от той части неисполненного обязательства по встречной торговле, по которой была истребована согласованная сумма.

2) В той мере, в которой неисполнение со стороны компании X является результатом неисполнения компанией Y своих обязательства по настоящему соглашению о встречной торговле, пункт 1 не применяется".

3/ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая.

4/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать восьмая сессия, Дополнение N 17 (A/38/17), приложение I.

5/ Иллюстративное положение к **пункту 12** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

"Никакие убытки не подлежат возмещению в дополнение к согласованной сумме за неисполнение обязательств, в связи с которым согласованная сумма подлежит выплате".

6/ Иллюстративное положение к **пункту 26** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания X" является бенефициаром оговорки, а "компания Y" стороной, обязавшейся уплатить согласованную сумму, то может быть использована следующая формулировка:

"Если согласованная сумма должна быть выплачена в соответствии с пунктом 1, компания X имеет право вычесть согласованную сумму из средств компании Y, которые держит компания X, или зачесть требование согласованной суммы против какого-либо встречного требования компании Y к компании X. [Вычет или зачет допускается лишь в том случае, если средства, которые держит компания X, или требование компании Y вытекают из следующих контрактов ...]".

## **XI. Обеспечение исполнения**

### **Краткое содержание**

Стороны встречной торговой сделки могут договориться об использовании гарантии для обеспечения исполнения обязательства по встречной торговле. Гарантия может использоваться в связи с обязательством закупить товары, обязательством поставить товары или в связи с обоими видами обязательств (**пункт 1**).

Гарантия может быть либо независимой, либо вспомогательной по отношению к основному обязательству. В соответствии с независимой гарантией гарант обязан произвести выплату, если бенефициар гарантии представляет гаранту требования платежа и любые другие дополнительные документы, которые необходимо представить согласно условиям гарантии; такими документами могут быть, например, заявление бенефициара о том, что сторона, обеспечивающая гарантию ("принципал"), нарушила основное обязательство, заявление бенефициара, содержащее изложение

обстоятельств, представляющих собой нарушение, или удостоверение или решение третьего лица, указывающее на то, что имело место нарушение основного обязательства. От гаранта, принимающего решение о выплате, не требуется проведения расследования вопроса о том, имело ли место фактическое нарушение основного обязательства; он должен лишь проверить, отвечают ли платежное требование и подтверждающие документы требованиям, оговоренным в гарантии. Несмотря на то, что гарантия является независимой от основного обязательства, в платеже по гарантии в исключительных случаях может быть отказано, в частности, когда требование о выплате основано на обмане **(пункт 3)**.

В соответствии с вспомогательной гарантией гарант обязан до выплаты по требованию убедиться, что основное обязательство было нарушено, и гарант, как правило, имеет право использовать все средства правовой защиты, которые принципал может использовать в отношении бенефициара **(пункт 4)**.

В этой главе рассматриваются лишь независимые гарантии, однако это не означает, что данному виду гарантии отдается предпочтение. Рассмотрение в этой главе соответствующих вопросов применимо не только к обеспечению в виде гарантии, но также и к обеспечению в виде резервных аккредитивов, которые по своим функциям равнозначны независимым гарантиям **(пункты 5 и 6)**.

Когда стороны решают использовать гарантию, они должны включить в соглашение о встречной торговле положения, регулирующие, например, следующие вопросы: кто должен предоставлять гарантию **(пункт 8)**; освобождает ли принципала выплата в соответствии с гарантией от обязательства по встречной торговле **(пункт 9)**; личность гаранта или порядок выбора гаранта **(пункты 10 - 16)**; документы по представлении которых бенефициаром гарант будет обязан произвести выплату **(пункты 17 - 22)**; сумма гарантии и возможный механизм сокращения этой суммы по мере исполнения обязательства по встречной торговле **(пункты 23 - 26)**;

момент, когда гарантия должна быть выдана (пункты 27 - 30); истечение срока действия гарантии (пункты 31 - 33); возвращение гарантийного документа (пункт 34); обязательство обеспечить продление гарантии в результате продления срока исполнения обязательства по встречной торговле (пункты 35 и 36); изменение основного обязательства и изменение гарантии (пункты 37 - 39).

В случае сделок, при которых денежного платежа за товары, поставляемые в двух направлениях, не производится, гарантии могут использоваться для урегулирования возможного дисбаланса в торговле через платеж наличными (пункты 40 - 48).

#### **А. Общие замечания**

1. В настоящей главе особое внимание уделяется гарантиям (именуемым также в практической деятельности "поручительством" или "обеспечением") во встречной торговой сделке, которые обеспечивают обязательства по встречной торговле. Гарантии, обеспечивающие исполнение отдельных контрактов на поставку, не рассматриваются специально, поскольку в связи с такими гарантиями не возникает каких-либо проблем, характерных только для встречной торговли. В конкретной встречной торговой сделке гарантии могут использоваться для обеспечения обязательства закупить товары, обязательства поставить товары или для обеспечения обоих видов обязательств. В некоторых случаях гарантия обеспечивает обязательство по встречной торговле за счет гарантирования платежа в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке в отношении обязательства по встречной торговле. Гарантии, могут также использоваться для обеспечения сбалансированности торговых потоков (см. ниже, пункты 40 - 48).

2. Требование о предоставлении гарантии может быть в первую очередь связано с тем преимуществом, что оно исключает участие во встречных торговых сделках таких сторон, которые не являются надежными или не располагают достаточными финансовыми средствами. Учреждения-гаранты,

как правило, проводят тщательную проверку в отношении сторон, обязательства которых им предлагается гарантировать, и обычно предоставляют гарантии лишь в том случае, если они имеют достаточные основания полагать, что данная сторона в состоянии успешно исполнить свое обязательство. Такое требование особенно выгодно для импортеров или экспортеров, которые в противном случае не в состоянии определить, является ли предлагаемый торговый партнер достаточно надежным.

3. В зависимости от условий гарантия может быть либо независимой, либо вспомогательной по отношению к основному обязательству. В соответствии с независимой гарантией гарант обязан произвести выплату, если сторона, в пользу которой принято основное обязательство ("бенефициар"), представляет гаранту требование платежа и любые другие дополнительные документы, которые необходимо представить согласно условиям гарантии. Такими документами могут быть, например, заявление бенефициара о том, что сторона, обеспечивающая гарантию ("принципал"), нарушила основное обязательство, заявление бенефициара, содержащее изложение обстоятельств, представляющих собой нарушение, или удостоверение или решение третьего физического или юридического лица, указывающее на то, что имело место нарушение основного обязательства. Таким третьим физическим или юридическим лицом, назначенным в тексте гарантии или в соответствии с ее условиями, может быть, например, эксперт, контролирующий орган, арбитраж или суд. На основании независимой гарантии бенефициар получает заверение о том, что по представлении требования или любых других необходимых документов он незамедлительно получает платеж, даже если между принципалом и бенефициаром остаются разногласия по вопросу о том, было ли нарушено основное обязательство. От гаранта, принимающего решение о выплате, не требуется проведения расследования вопроса о том, имело ли место фактическое нарушение основного обязательства; он должен лишь проверить, отвечают ли платежное требование и любой другой подтверждающий документ требованиям,

оговоренным в гарантии. (Дальнейшее рассмотрение вопроса о возможных условиях платежа, см. ниже, **пункт 18**). Если возникает спор о том, имеет ли право принципал на возвращение уплаченной суммы в силу того, что основное обязательство нарушено не было, то решение по этому спору будет вынесено в ходе последующего разбирательства с участием принципала и бенефициара. Хотя обязательство гаранта выплатить определенную сумму не зависит от основного обязательства, в исключительных обстоятельствах, согласно праву, применимому к гарантии, требование бенефициара о выплате может не признаваться, в частности, если требование бенефициара основано на обмане.

4. В соответствии с вспомогательной гарантией гарант обязан выплатить определенную сумму лишь в том случае, когда принципал фактически нарушил гарантируемое обязательство. В национальном праве различных государств для определения такого рода вспомогательных гарантий используются такие термины, как "suretyship", "cautionnement", "fianza" и "Burgschaft". Перед выплатой востребованной суммы гарант должен убедиться в том, что основное обязательство действительно было нарушено, с тем чтобы удостовериться в обоснованности требования, и гарант, как правило, имеет право использовать все средства правовой защиты, которые принципал может использовать в отношении бенефициара.

5. В настоящей главе рассматриваются лишь независимые гарантии, однако это не означает, что данному виду гарантии отдается предпочтение. Обязательства, закрепленные в соглашении о встречной торговле, как правило, обеспечиваются именно независимыми гарантиями. Хотя принципалы в основном отдают предпочтение вспомогательным гарантиям, бенефициары, как правило, неохотно принимают такие гарантии ввиду возможных задержек с получением платежа. Кроме того, гаранты, особенно банки, как правило, предпочитают независимые гарантии, поскольку такие гарантии не предусматривают проверки основного обязательства. Если различные правовые режимы, регулирующие предоставление

вспомогательных гарантий, уже достаточно развиты, то практика предоставления независимых гарантий, особенно методы банковской и коммерческой практики, еще твердо не закрепили во всех правовых системах и какого-либо единообразия в отношении степени признания независимых гарантий не существует.

6. В некоторых странах банки выставляют "резервные аккредитивы", которые по своим функциям равнозначны независимым гарантиям и независимый характер которых широко признается. Поэтому изложенные в Правовом руководстве мнения в отношении обеспечения исполнения принципалом относятся также и к резервным аккредитивам.

## **В. Положения о гарантиях в соглашениях**

### **о встречной торговле**

7. Когда стороны решают использовать гарантию для обеспечения обязательства по встречной торговле, они должны включить в соглашение о встречной торговле определенные основополагающие положения, касающиеся выдачи и условий такой гарантии. Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о включении в качестве приложения в соглашение о встречной торговле определенной формы гарантии, которой лицо, выдающее гарантию, должно руководствоваться при ее предоставлении. При формулировании условий будущей гарантии в соглашении о встречной торговле стороны должны удостовериться, что согласованная формулировка будет приемлемой для гаранта.

8. Гарантией часто обеспечивается обязательство той стороны, которая обязуется осуществить закупку. Это обусловлено тем, что основная цель этой стороны при согласовании обязательства по встречной торговле состоит не в приобретении товаров у другой стороны, а скорее в обеспечении продажи своих собственных товаров. Если сторона, обязавшаяся закупить товары, имеет особый интерес в приобретении товаров, гарантией может обеспечиваться обязательство поставщика заключить контракт на поставку согласованных товаров. Как это отмечается в пункте 1, в ряде случаев

соглашение о встречной торговле может предусматривать предоставление гарантий для обеспечения обязательств как покупателя, так и поставщика. Если стороны соглашения о встречной торговле предполагают возложить исполнение обязательства по встречной торговле на третье лицо, то стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, кто должен заручиться гарантией: эта третья сторона, либо та сторона, которая приняла на себя первоначальное обязательство (см. главу VII "Участие третьих сторон").

9. В тех случаях, когда гарантия обеспечивает обязательство принципала в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, вопрос о том, освобождает ли принципала платеж в соответствии с гарантией от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле или от ответственности за любые убытки, превышающие сумму гарантии, решается в соответствии с положениями оговорки о заранее оцененных убытках или штрафной неустойки, а также нормами, применимыми к этой оговорке (см. главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках", разделы В и С). В тех случаях, когда гарантия не обеспечивает оговорку о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке и стороны, как это часто происходит, считают, что платеж в соответствии с гарантией освобождает принципала от обязательства по встречной торговле или от ответственности за любые убытки, превышающие сумму, выплаченную в соответствии с гарантией, им следует отразить свое намерение в соглашении о встречной торговле. В отсутствие соответствующего положения нельзя утверждать, что платеж в соответствии с гарантией освобождает принципала от обязательства по встречной торговле или от ответственности за возмещение убытков. Кроме того, следует отметить, что тот факт, что обязательство обеспечено гарантией, не дает обязавшейся стороне права выбора между исполнением основного договорного обязательства и выплатой суммы гарантии.

## **1. Выбор гаранта**

10. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле гаранта, приемлемого для обеих сторон. В результате бенефициар будет уверен в том, что гарантия будет выдана гарантом, который обладает необходимыми финансовыми резервами и является приемлемым в иных отношениях. Определение гаранта может оказаться весьма полезным для обеих сторон, поскольку это позволит ограничить возможность возникновения разногласий в будущем и позволит сторонам с самого начала получить представление о стоимости гарантии.

11. Если в момент заключения соглашения о встречной торговле гарант не определяется, стороны могут предусмотреть, например, что гарантом должен выступать первоклассный банк, банк, приемлемый для бенефициара, или же учреждение в стране одной из сторон.

12. Бенефициар, возможно, пожелает, чтобы гарантия была выдана учреждением его страны, поскольку взыскивать по платежному требованию с такого учреждения, возможно, легче, чем с иностранного учреждения. Тем не менее требование в отношении привлечения местного гаранта может иметь ряд недостатков, поскольку принципал будет лишаться возможности воспользоваться услугами гаранта, с которым у него уже налажены отношения и который может предоставить аналогичную гарантию по более низкой цене. Кроме того, гарант в стране бенефициара может потребовать, чтобы возмещение любого платежа по гарантии обеспечивалось банком, действующим от имени принципала, что может быть связано с дополнительными затратами (см. ниже, **пункт 14**).

13. В некоторых государствах императивными нормами, применимыми к бенефициару, предусматривается, что гарантия может быть принята лишь в том случае, если она выдается финансовым учреждением в данной стране или финансовым учреждением, уполномоченным выдавать гарантии с выплатой в иностранной валюте, или если выбор гаранта одобрен компетентным органом.

14. Если гарантия должна быть выдана банком в стране бенефициара, этот банк будет часто выдавать гарантию только в том случае, если возмещение обеспечивается за счет выдачи "встречной гарантии". Встречная гарантия дает банку, выдавшему гарантию, право востребовать незамедлительного возмещения от встречного гаранта в соответствии с условиями встречной гарантии. Встречная гарантия обычно выдается банком принципала, отправившим гаранту инструкцию о выдаче гарантии.

15. Аналогичное требование о том, чтобы платеж гарантировался банком в стране бенефициара, может применяться в тех случаях, когда обеспечение предоставляется в форме резервного аккредитива. Такое требование может быть выполнено с помощью подтверждения местным банком резервного аккредитива, выданного иностранным банком. Подтверждающий банк получит возмещение от банка-эмитента. Кроме того, банк в стране бенефициара иногда подтверждает обеспечение в форме гарантии. И в случае подтвержденного аккредитива, и в случае подтвержденной гарантии у бенефициара имеется выбор между востребованием платежа от подтверждающего банка или от банка-эмитента.

16. В некоторых случаях обязательство выплатить определенную денежную сумму, именуемое "гарантией" и связанное с исполнением обязательства по встречной торговле, берет на себя та сторона, обязательство которой по встречной торговле подлежит гарантированию. Смысл такой "гарантии" состоит в том, что сторона-гарант обязуется осуществить платеж другой стороне в соответствии с условиями гарантии без каких-либо возражений, которые могли бы быть выдвинуты третьей стороной - гарантом, а также в том, что сторона-гарант имеет право возбудить иск о возмещении выплаченных средств, если она утверждает, что основное обязательство не было нарушено. Такая гарантия может оказаться приемлемой для бенефициара, если эта гарантия является независимой по отношению к основной сделке и выдается торговым партнером, коммерческая репутация и финансовое положение которого не вызывает у

бенефициара сомнений. Тем не менее нельзя с определенностью сказать, что такая гарантия обеспечивает бенефициару какие-либо другие юридические права помимо прав, вытекающих из гарантируемого обязательства.

## **2. Условия получения платежа в соответствии с гарантией**

17. В соглашении о встречной торговле следует четко определить условия, которые необходимо выполнить для того, чтобы гарант был обязан осуществить платеж, особенно в отношении любых документов, которые должны быть представлены в обоснование требования платежа. Если достаточной четкости не обеспечено, то повышается вероятность возможного возникновения споров, обусловленных неопределенностью в вопросе о том, удовлетворяют ли представленные бенефициаром документы условиям гарантии.

18. Условиями независимой гарантии может предусматриваться, что достаточно лишь выдвинуть требование платежа при возможном дополнительном требовании о том, что оно должно сопровождаться заявлением бенефициара относительно нарушения обязательства. При этом вполне достаточным может оказаться общее заявление по данному вопросу. В противном случае бенефициару может быть предложено представить более подробную информацию, например, в отношении характера нарушения обязательства принципалом, а также того, что бенефициар имеет право на получение требуемой суммы и что эта сумма еще не выплачена. Помимо требования платежа, бенефициару может быть предложено представить документ, выданный третьей стороной и касающийся неисполнения обязательства принципалом; таким документом может быть, например, заключение независимого эксперта, арбитражное решение или решения суда первой инстанции, в которых конкретно указывается, что имело место неисполнение обязательства. В гарантии может предусматриваться возможность снятия требования о представлении заявления третьей стороны, если принципал в письменном виде признает факт неисполнения

обязательства. Во всех этих случаях гарант лишь удостоверяется в соответствии содержания документов требованиям гарантии и не должен проводить какую-либо проверку в отношении основной сделки. Гарант, в частности, не должен проверять обоснованность заявлений, содержащихся в каком-либо документе.

19. В некоторых случаях стороны договариваются о том, что бенефициар обязан уведомить принципала о намерении востребовать гарантию и что требование может быть заявлено лишь по истечении определенного периода времени после такого уведомления. Цель подобного требования об уведомлении состоит в том, чтобы дать принципалу возможность исполнить нарушенное обязательство или урегулировать спор. В соответствующем условии гарантии может предусматриваться обязательство бенефициара представлять вместе с требованием платежа документальное подтверждение того, что принципалу было направлено уведомление.

20. В тех случаях, когда гарантия обеспечивает платежное обязательство в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, стороны, возможно, пожелают указать, что условия платежа будут содержать требование, согласно которому бенефициар должен представить заявление о том, что платеж причитается в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке.

21. Помимо условий, касающихся представления документов, в гарантии обычно будут содержаться те требования, которые не связаны с исполнением основного обязательства. Такие требования, которые не предусматривают представления какого-либо документа, чаще всего касаются сроков, в течение которых может предъявляться требование, суммы гарантии, а также учреждения гаранта, в которое следует направлять такое требование.

22. Желательно, чтобы в соглашении о встречной торговле наряду с закреплением договоренности сторон в отношении гарантии предусматривалось также право бенефициара заявлять требования в соответствии с гарантией лишь в том случае, если обязательство фактически

было нарушено. Такое положение может облегчить возмещение убытков, понесенных принципалом, в том случае, когда платеж по требованию осуществляется при ненарушенном основном обязательстве.

### **3. Сумма гарантии и сокращение**

#### **суммы гарантии**

23. Сторонам следует согласовать сумму гарантии, а также валюту, в которой она должна быть выражена и подлежит выплате. Сумма гарантии может быть выражена в виде определенной суммы или процента от стоимостного объема неисполненного обязательства. Если гарантия обеспечивает платеж в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке, то положение о гарантии в соглашении о встречной торговле может предусматривать гарантию, покрывающую, в зависимости от случая, выплату всей суммы заранее оцененных убытков или штрафной неустойки или выплату ее определенной части. Сама же сумма заранее оцененных убытков или штрафной неустойки может составлять определенный процент от неисполненного обязательства по встречной торговле. (Вопрос о сумме заранее оцененных убытков или штрафной неустойки см. главу X, раздел D).

24. При определении суммы гарантии или заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, охватываемых гарантией, стороны могут принимать во внимание такие факторы, как размер ожидаемых убытков в случае неисполнения обязательства и степень риска неисполнения обязательства, а также пределы, которых гаранты, как правило, придерживаются в отношении аналогичных контрактов. Другим фактором может быть то, насколько легко может быть получен платеж по требованию на основании гарантии. В связи с этим бенефициар, как правило, вынужден идти на уступки. Чем больше условия данной гарантии соответствуют условиям гарантии по простому требованию и чем легче получить платеж, тем, возможно, труднее принципал будет соглашаться на предоставление гарантии, покрывающей значительную долю обязательства по встречной

торговле. С другой стороны, если условия в отношении представления документов гораздо труднее выполнить в том случае, если принципал не нарушил обязательства (например, когда необходимо представить решение арбитража или суда), принципал, возможно, будет с большей готовностью соглашаться на более значительную сумму гарантии.

25. Стороны, возможно, пожелают включить в условия гарантии определенный механизм для сокращения суммы гарантии по мере исполнения обязательства по встречной торговле. Преимущество сокращения суммы гарантии может заключаться в снижении риска, связанного с предоставлением гарантии и, возможно, в сокращении стоимости гарантии. Если гарантия обеспечивает выплату заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, то положения в отношении сокращения суммы гарантии должны соответствовать механизму сокращения суммы заранее оцененных убытков или штрафной неустойки.

26. Желательно, чтобы механизм сокращения суммы гарантии функционировал на основе представления гаранту оговоренных документов, свидетельствующих об исполнении обязательства по встречной торговле, без каких-либо обязательств со стороны гаранта проверять степень практического исполнения обязательства по встречной торговле. К таким документам могут относиться грузовые документы, экземпляры контрактов на поставку, закупочные заказы, письма, освобождающие от обязательств, или другие документы, регистрирующие исполнение обязательства. Стороны, возможно, сочтут также целесообразным указать лицо, выдающее соответствующие документы и ответственное за их направление гаранту. Когда срок исполнения подразделяется на несколько промежуточных сроков, стороны, возможно, пожелают предусмотреть сокращение гарантии на сумму, установленную для каждого промежуточного срока и не востребованную в течение согласованного периода времени.

#### **4. Момент предоставления гарантии**

**а) В момент вступления в силу соглашения о встречной торговле или вскоре после этого**

27. Сторонам рекомендуется договориться о том, в какой момент времени должна быть выдана гарантия. Можно, например, договориться о том, что гарантия должна выдаваться в момент вступления в силу соглашения о встречной торговле или же вскоре после этого (например, спустя тридцать дней после вступления в силу соглашения о встречной торговле). Стороны могут обеспечить наличие гарантии в согласованные сроки, предусмотрев в соглашении о встречной торговле, что оно не вступает в силу без наличия гарантии или что принципал будет считаться нарушившим обязательство по встречной торговле, если гарантия не будет получена в течение согласованного периода времени.

28. Когда контракт на поставку в одном направлении (экспортный контракт) заключается одновременно с соглашением о встречной торговле, стороны могут договориться о том, что выдача гарантии в обеспечение исполнения обязательства по встречной торговле является условием вступления в силу экспортного контракта. Такое положение освобождает импортера от ответственности в соответствии с экспортным контрактом до выдачи гарантии в обеспечение обязательства по встречной торговле.

**б) Позднее в течение срока исполнения**

29. Стороны могут договориться о том, что гарантия должна быть предоставлена лишь с определенной более поздней даты в течение срока исполнения, если к этому времени исполнение обязательства еще не завершилось. Такая согласованная дата может наступить, например, за три месяца до окончания срока исполнения или за три месяца до конца каждого годового элемента многолетнего графика исполнения. Преимущество такого подхода состоит в том, что сумма гарантии может быть рассчитана в виде определенного процента от еще не исполненного обязательства по встречной торговле. Увязка суммы гарантии с подлежащим исполнению остаточным обязательством, а не со всем обязательством по встречной торговле и

ограничение продолжительности срока действия гарантии, по вероятности, позволят сократить риски, связанные с представлением гарантии, а также стоимость самой гарантии.

30. Поскольку в результате применения такого подхода бенефициар вынужден нести риск, связанный с возможностью того, что гарантия не будет предоставлена, стороны, возможно, пожелают договориться о правах бенефициара в том случае, если гарантия не будет предоставлена в соответствии с договоренностью. Можно согласовать, что в этом случае бенефициар будет иметь право считать обязательство по встречной торговле нарушением и потребовать платежа в соответствии с оговоркой о заранее оцененных убытках и штрафной неустойке. Кроме того, можно договориться о том, что бенефициару будет предоставлено право вычитать сумму заранее оцененных убытков или штрафной неустойки из любых причитающихся ему в соответствии в экспортным контрактом сумм в случае, если гарантия не будет предоставлена.

## **5. Срок действия гарантии**

### **а) Дата истечения срока**

31. Сторонам целесообразно согласовать для включения в текст гарантии оговорку, касающуюся продолжительности срока, в течение которого будет действовать гарантия. Следует отметить, что, учитывая независимость гарантии от основного соглашения о встречной торговле, оговорка в соглашении о встречной торговле относительно срока, в течение которого гарантия будет оставаться в силе, не будет определять решения вопроса о сроке действия гарантии в тексте самой гарантии. В гарантиях обычно указывается конкретная дата истечения срока действия. Другая возможность могла бы заключаться в том, чтобы предусмотреть открытую гарантию, действие которой истечет только в момент исполнения обязательства по встречной торговле или в тот момент, когда обязавшаяся сторона иным образом освобождается от этого обязательства (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", пункты 7 - 9). Следует отметить, что большинство

гарантов будут готовы предоставить гарантии лишь в том случае, если устанавливается конкретная дата истечения срока действия. Следует отметить, что в праве ряда государств содержатся императивные нормы, регулирующие срок, в течение которого гарантии остаются в силе.

32. Целесообразно, чтобы дата истечения срока действия гарантии наступала после окончания периода исполнения обязательства по встречной торговле. Период времени между истечением срока исполнения и истечением срока действия гарантии (например, 30 дней) позволит бенефициару подождать заключения контрактов на поставку до момента истечения срока исполнения, не исключая при этом возможности заявления требования о выплате в соответствии с гарантией. В то же время возможное установление относительно непродолжительных сроков по-прежнему позволяет решить вопрос об ответственности гаранта вскоре после наступления момента, когда может быть заявлено о неисполнении обязательства по встречной торговле. Стороны, возможно, пожелают также применить такой подход в отношении гарантий, охватывающих промежуточные сроки в рамках общего срока исполнения.

33. Согласно широко распространенной практике, в отсутствие в гарантии положения, устанавливающего последствия истечения срока действия, требование платежа, сопровождаемое любыми необходимыми документами, должно заявляться до даты истечения срока действия или в такую дату и, соответственно, гарант не несет ответственности за выплату по любому требованию, заявленному после этой даты. Однако, согласно толкованию судами в некоторых странах, в отсутствие положения о противном требование платежа может иметь силу, даже если оно заявлено после даты истечения срока действия, в случае, если условия востребования платежа по гарантии были выполнены до даты истечения срока действия или в такую дату. При таком толковании требование платежа может быть заявлено либо в течение разумного периода после наступления даты истечения срока

действия, либо, согласно некоторым судам, даже в течение срока исковой или приобретательной давности.

#### **б) Возвращение гарантийных документов**

34. В некоторых государствах гарантия может оставаться в силе даже после истечения срока ее действия, если гарантийный документ не возвращается бенефициаром. Поэтому в соглашении о встречной торговле бенефициара следует обязать вернуть гарантию сразу же после исполнения гарантируемого обязательства. Тем не менее обязательство вернуть гарантию должно быть сформулировано таким образом, чтобы из него не вытекало, что, если гарантия не возвращается, она остается в силе даже после истечения срока действия.

#### **с) Продление**

35. По различным причинам срок исполнения обязательства по встречной торговле может быть продлен настолько, что он может превысить срок действия гарантии (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 16 - 19**, касающиеся продления срока исполнения). В соглашении о встречной торговле можно предусмотреть, что в случае продления срока исполнения принципал будет обязан договориться в течение разумного периода времени о соответствующем продлении гарантии. В другом случае гарантия может предусматривать автоматическое продление в случае согласованного сторонами продления срока исполнения основного обязательства. Тем не менее такое положение может оказаться неприемлемым для гаранта, который не желает нести обязательства по гарантии, срок действия которой будет обусловлен соглашением, стороной которого гарант не является.

36. Что касается расходов по продлению срока действия гарантии, то стороны, возможно, пожелают договориться о том, что сторона, ответственная за продление срока исполнения обязательства, должна будет нести расходы по продлению срока действия гарантии.

### **6. Изменение или прекращение соглашения**

## **о встречной торговле**

37. В праве тех государств, в которых признается соглашение сторон об установлении независимой гарантии, независимая гарантия будет оставаться в силе, как это указано в соглашении, независимо от изменений в основном обязательстве. Если изменение в основном контракте влияет на возможность получения документов, необходимых для обоснования требования о платеже в соответствии с независимой гарантией, следует обеспечить, чтобы изменение в основном контракте сопровождалось соответствующим пересмотром условий гарантий.

38. В соответствии с правом некоторых государств, в которых независимые гарантии признаются не полностью, любые изменения основного обязательства может привести к освобождению гаранта от ответственности; в соответствии с правом других таких государств считается, что гарантия может покрывать лишь обязательства принципала, существующие в момент выдачи гарантии. С тем чтобы избежать нежелательных последствий стороны могут договориться о том, что гарантия остается в силе, несмотря на изменение соглашения о встречной торговле.

39. Изменение соглашения о встречной торговле может привести к увеличению объема ответственности принципала сверх сумм гарантии. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что в таких случаях принципал будет нести ответственность за то, чтобы сумма гарантии была изменена соответствующим образом.

## **С. Гарантия в отношении дисбаланса**

### **в торговле**

40. Стороны могут договориться о том, что товары будут поставляться в обмен на другие товары и что поставки в любом из направлений не будут оплачиваться деньгами. Такой вид сделки может основываться на бартерном контракте (см. главу II "Договорный подход", **пункты 3 - 8**.) или на зачете встречных платежных требований (см. главу VIII "Платеж", раздел D). В таких случаях поставщик несет риск, который заключается в том, что

стоимость его поставок может превысить стоимость товаров, полученных от другой стороны, и что этот дисбаланс не будет погашен либо поставками товаров, либо наличным платежом. Для защиты от такого риска стороны могут использовать гарантии для обеспечения урегулирования подобного дисбаланса, который может возникнуть в торговых потоках. Может быть согласовано, что дисбаланс должен быть урегулирован в конце срока исполнения обязательства по встречной торговле или что дисбаланс, сохраняющийся по истечении промежуточных сроков в рамках срока исполнения, должен быть урегулирован в течение оговоренного периода времени после этого промежуточного срока.

41. Сумма гарантии должна быть увязана с объемом дисбаланса в торговых потоках и иметь верхний предел. Такой верхний предел для гарантии может быть установлен на уровне допустимого дисбаланса в соответствии со встречной торговой сделкой. Стороны могут договориться о том, что сумма, которую можно востребовать по гарантии будет покрывать такой дисбаланс не в полном объеме (например, на 80 процентов). Цель такого подхода состоит в том, чтобы содействовать востребованию гарантии лишь в качестве крайней меры. Бенефициар, который не может получить оплату такого дисбаланса в полном объеме за счет востребования гарантии, будет стремиться к достижению согласованного баланса торговых потоков, заказывая дополнительные товары у другой стороны.

42. Когда какая-либо третья сторона располагает информацией относительно потока поставок между сторонами (например, банк, ведущий зачетный счет), в гарантии можно оговорить, что требование платежа должно сопровождаться заявлением такого третьего лица, подтверждающим сумму непокрытого дисбаланса. Кроме того, в гарантии может оговариваться, что гарант имеет право произвести выплату по требованию лишь в сумме подтвержденного дисбаланса.

## **1. Гарантия поставки в одном направлении**

43. Если устанавливается определенная последовательность поставок в двух направлениях, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что сторона, которая, согласно графику, получает товары первой, должна предоставить гарантию, обеспечивающую обязательство по поставке товаров в обратном направлении. Такая гарантия будет покрывать риск, который несет сторона, поставившая товары первой, в случае, если обратная поставка не будет осуществлена к согласованной дате или же в согласованном объеме по стоимости или количеству. Если поставка в первом направлении должна осуществляться поэтапно, стороны могут договориться о том, что по каждой частичной поставке должна быть предоставлена отдельная гарантия, соответствующая стоимости такой поставки; в противном случае стороны и гарант могут договориться об увеличении суммы гарантии по представлении гаранту документов, удостоверяющих дополнительные поставки.

44. Что касается сроков выдачи гарантии, то в соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что гарантия должна быть передана бенефициару в обмен на грузовые документы, касающиеся первой поставки. Такая процедура будет исключать возможность того, что сторона, которая, согласно графику, поставляет товар первой, получит гарантию, но не осуществит впоследствии поставки. Для того чтобы исключить возможность предъявления бенефициаром гарантии (стороной, поставившей товар первой) требования о платеже в соответствии с гарантией после того, как принципал (сторона, поставляющая товар второй) исполнил свое обязательство по поставке товара, стороны встречной торговой сделки могут договориться о том, что бенефициар гарантии может получить товарораспорядительные документы на вторую поставку лишь в случае сдачи гарантийного документа.

45. Аналогичным образом гарантии могут использоваться в многосторонних встречных торговых сделках. Когда стороны увязывают поставки таким образом, чтобы импортер в обмен на полученный от

экспортера товар поставлял товар третьей стороне - встречному импортеру, платеж экспортеру осуществляет третья сторона - встречный импортер (см. главу VIII "Платеж", **пункт 68**). Гарантия, предоставленная импортером, будет обеспечивать обязательство по встречному экспорту после получения экспортных товаров. Когда экспортер должен получать оплату от встречного импортера после поставки экспортных товаров, бенефициаром гарантии будет выступать встречный импортер. Такая гарантия будет покрывать риск, который несет встречный импортер, осуществляя платеж экспортеру до получения товаров от встречного экспортера. Если, однако, встречный импортер обязан осуществить платеж экспортеру лишь после получения встречных экспортных товаров, то бенефициаром гарантии будет выступать экспортер. Такая гарантия будет покрывать риск, связанный с неполучением экспортером, поставившим товары, платежа от встречного импортера вследствие неосуществления встречного экспорта.

46. Аналогичная гарантия может быть использована в том случае, если экспортер вместо получения платежа от импортера получает товары от третьей стороны, которая является встречным экспортером и которая в свою очередь получает платеж от импортера (см. главу VIII, **пункт 68**). В этом случае стороны могут договориться о том, что экспортеру будет предоставлена гарантия, покрывающая риск, связанный с неполучением экспортером, поставившим товары первым, компенсации в виде поставки товаров встречным экспортером.

47. Гарантия может быть использована аналогичным образом, если встречный импортер и встречный экспортер являются независимыми сторонами по отношению к экспортеру и импортеру (см. главу VIII, **пункт 69**). Стороны могут договориться о том, что импортер должен предоставить гарантию экспортеру для обеспечения обязательства импортера оплатить цену экспортных товаров. Когда экспортер должен получить платеж от встречного импортера после поставки экспортных товаров, бенефициаром будет выступать встречный импортер. Такая процедура позволит защитить

встречного импортера от риска, связанного с оплатой экспортеру в случае неполучения товаров от встречного экспортера. Если, однако, встречный импортер обязан осуществить платеж в пользу экспортера лишь после поставки встречных экспортных товаров, бенефициаром гарантии будет выступать экспортер. Это позволит защитить экспортера от риска поставки товаров без получения платежа.

## **2. Взаимные гарантии**

48. Когда стороны договариваются осуществить обмен товаров на товары, они могут сделать это без указания конкретной последовательности осуществления поставок в двух направлениях. Такой вариант является наиболее вероятным в том случае, если предполагается осуществить несколько поставок в каждом направлении. В такой ситуации обе стороны несут риск, связанный с возникновением дисбаланса в торговых потоках, который потребуется урегулировать либо за счет поставок товара, либо за счет выплаты определенных денежных сумм. Для защиты от подобного риска стороны могут договориться о том, что каждая сторона обязана предоставить гарантию в обеспечение урегулирования дисбаланса в пользу другой стороны.

## **XII. Незавершение встречной торговой сделки**

### **Краткое содержание**

В этой главе рассматриваются средства правовой защиты в случае неисполнения обязательства по встречной торговле **(раздел В)** и обстоятельства, при которых сторона может быть освобождена от ответственности за исполнение обязательства по встречной торговле **(раздел С)**. В ней также рассматривается вопрос о последствиях незаключения контракта на поставку в одном направлении или неисполнения такого контракта для обязательств сторон в отношении заключения или исполнения контрактов на поставку в другом направлении **(раздел D)**. Рассмотрение соответствующих вопросов производится в контексте "твердых" обязательств по встречной торговле **(пункты 1 - 3)**. Целесообразно оговорить

в соглашениях о встречной торговле средства правовой защиты в случае неисполнения обязательства по встречной торговле, поскольку в национальном праве, как правило, не содержится каких-либо норм, специально предназначенных для регулирования встречной торговли **(пункты 4 и 5)**. В числе средств правовой защиты можно рассмотреть такие, как освобождение одной из сторон от обязательства по встречной торговле **(пункты 6 - 10)** или денежная компенсация, в частности, в форме заранее оцененных убытков или штрафной неустойки **(пункты 11 и 12)**.

В течение срока исполнения обязательства по встречной торговле могут возникать события правового или физического характера, которые препятствуют на постоянной или временной основе заключению обязавшейся стороной предусмотренного контракта на поставку. Сторона, которая не исполняет свое обязательство по встречной торговле вследствие такого препятствия, может в соответствии с применимым правом и положениями соглашения о встречной торговле получить дополнительное время для исполнения обязательства или может быть полностью освобождена от него. Препятствия, которые служат основанием для такого освобождения от ответственности, именуется "препятствиями, освобождающими от ответственности" **(пункт 13)**.

В праве многих государств содержатся нормы о препятствиях, освобождающих от ответственности. Вместе с тем, поскольку такие нормы могут приводить к результатам, не совместимым с потребностями соответствующей сделки, стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле положение, оговаривающее правовые последствия препятствий, освобождающих от ответственности **(пункты 14 - 18)**, и положение, содержащее определение препятствий, освобождающих от ответственности **(пункты 19 - 34)**. В соглашении о встречной торговле может также устанавливаться требование о том, что сторона, ссылающаяся на освобождающее от ответственности препятствие, должна направлять

другой стороне письменное уведомление о таком препятствии (**пункты 35 и 36**).

Поскольку в рамках встречной торговой сделки заключение контракта на поставку в одном направлении обусловлено заключением контракта на поставку в другом направлении, может возникнуть вопрос о том, должно ли незаключение или неисполнение контракта в одном направлении иметь какие-либо последствия для обязательства по заключению или исполнению контракта в другом направлении. Национальное право, как правило, не содержит конкретных положений, регулирующих вопрос о взаимозависимости обязательств в рамках встречных торговых сделок. Таким образом, с тем чтобы избежать неопределенности или споров, стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле оговорки, указывающие на степень взаимозависимости обязательств (**пункты 37 - 42**). Такие оговорки могут, в частности, касаться последствий следующих проблем, связанных с завершением встречных торговых сделок: незаключение контракта на поставку, который был оговорен в соглашении о встречной торговле (**пункты 43 - 48**), прекращение контракта на поставку (**пункты 49 - 55**), неисполнение платежного обязательства по контракту на поставку (**пункты 56 - 60**) и недача товаров, предусмотренных контрактом на поставку (**пункт 61**).

#### **А. Общие замечания**

1. В настоящей главе рассматриваются средства правовой защиты в случае неисполнения обязательства по встречной торговле (**раздел В**). В ней также рассматриваются обстоятельства, при которых сторона может быть освобождена от ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле (**раздел С**). Еще один вопрос, рассматриваемый в настоящей главе, связан с последствиями неисполнения обязательства по встречной торговле или неисполнения контракта на поставку в одном направлении для обязательств сторон по заключению или неисполнению контрактов на поставку в другом направлении (**раздел D**). В ней не

рассматриваются средства правовой защиты в связи с неисполнением контракта на поставку, заключенного в соответствии с соглашением о встречной торговле, поскольку такие средства правовой защиты относятся к категории средств, предусмотренных по общему договорному праву, и в связи с ними не возникает каких-либо вопросов, характерных исключительно для встречной торговли.

2. Рассмотрение в настоящей главе соответствующих вопросов проводится в контексте "твердых" обязательств по встречной торговле, т.е. обязательств, при которых какая-либо сторона обязуется фактически заключить контракт на поставку в соответствии с условиями, оговоренными в обязательстве по встречной торговле. Как отмечалось в главе III, **пункт 2**, в Правовом руководстве не проводится специального рассмотрения обязательств по встречной торговле, содержащих обязательство более низкого уровня (например, такие виды обязательств, как "максимальные усилия" или "серьезные намерения"), в соответствии с которыми сторона обязуется лишь добросовестно вести переговоры, не обещая, что контракт будет фактически заключен.

3. Неисполнение какой-либо стороной своих обязательств по встречной торговой сделке может иметь серьезные последствия для другой стороны. К числу таких последствий может относиться, например, неспособность потенциального поставщика получить конвертируемые средства, которые планировалось использовать для закупки других товаров, создание для потенциального поставщика препятствий в осуществлении его планов по продвижению товаров для встречной торговли на новые рынки или же неполучение потенциальным покупателем товаров в целях перепродажи для оплаты товаров, поставленных в другом направлении.

4. Средства правовой защиты в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле желательно указать в соглашении о встречной торговле. В национальном праве, как правило, не содержится каких-либо норм, специально предназначенных для регулирования встречной торговли, а

общие нормы, применимые к договорным обязательствам, могут не обеспечивать удовлетворительных решений для случаев, когда в процессе исполнения обязательства по встречной торговле возникают какие-либо проблемы. К числу средств правовой защиты, которые стороны, возможно, пожелают предусмотреть в соглашении о встречной торговле, относятся освобождение от обязательства по встречной торговле, а также заранее оцененные убытки или штрафная неустойка (см. ниже, **пункты 6 - 12**). Рекомендуется также определить в соглашении о встречной торговле те обстоятельства, при которых сторона будет освобождаться от ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле (см. ниже, **пункты 13 - 36**).

5. Средства правовой защиты в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле, которые стороны решат предусмотреть в соглашении о встречной торговле, могут оказаться приемлемыми не во всех обстоятельствах. Поэтому, хотя любая сторона имеет право настаивать на применении средств правовой защиты, предусмотренных в соглашении о встречной торговле, стороны, возможно, сочтут целесообразным провести переговоры с учетом имеющихся средств правовой защиты, прежде чем прибегать к процедурам, предусмотренным для обеспечения их применения (рассмотрение вопроса о переговорах см. главу XIV "Урегулирование споров", **пункты 8 - 11**).

## **В. Средства правовой защиты (remedies)**

### **1. Частичное или полное освобождение от обязательства по встречной торговле**

6. Могут возникать различные обстоятельства, при которых сторона может быть освобождена от своих обязательств, вытекающих из обязательства по встречной торговле. Такое освобождение может быть результатом уплаты заранее оцененных убытков или штрафной неустойки, предусмотренных в соглашении о встречной торговле на случай неисполнения обязательства по встречной торговле (см. главу X "Оговорки о

заранее оцененных убытках и штрафных неустойках", **пункт 12)**, или иметь место в случае, когда обязательство по встречной торговле прекращается после того, как платежи в счет заранее оцененных убытков или штрафной неустойки достигают согласованного совокупного предела (см. главу X, **пункт 18)**). Сторона может быть освобождена от своих обязательств также и в том случае, если неисполнение обязательства является результатом какого-либо действия или бездействия другой стороны (см. ниже, **пункт 7)**). Другим основанием для освобождения от обязательств может быть наступление обстоятельств, которые определяются применимым правом или соглашением о встречной торговле как препятствия, освобождающие от ответственности (см. ниже, **пункты 13 - 36)**). Еще одна ситуация, при которой сторона может быть освобождена от своих обязательств, возникает в том случае, когда прекращается контракт на поставку в другом направлении (см. ниже, **пункт 49)**). В зависимости от обстоятельств сторона может быть освобождена от неисполненного обязательства по встречной торговле полностью или частично. Если обстоятельства, послужившие основанием для освобождения, затрагивают лишь определенную часть неисполненного обязательства по встречной торговле, оставшая часть обязательства по встречной торговле продолжает действовать.

7. В соответствии с правовыми нормами, применимыми в целом к нарушению договорного обязательства, одна из сторон может иметь право на освобождение от обязательства по встречной торговле в случае, если другая сторона не принимает необходимых мер для исполнения своего обязательства. Тем не менее стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос об освобождении от обязательств по встречной торговле, с тем чтобы установить четкое понимание тех случаев, при которых одна из сторон освобождается от ее обязательств, и масштабов освобождения от обязательств. Соответствующие вопросы могут стать предметом оговорки, предусматривающей, что если сторона, обязавшаяся осуществить поставку, нарушает свое обязательство в

отношении предоставления какой-либо части или всех товаров в соответствии с условиями соглашения о встречной торговле, то сторона, обязавшаяся осуществить закупку, будет освобождаться в соответствующем объеме от обязательства по встречной торговле 1/. Аналогичным образом стороны, возможно, пожелают договориться о том, что если сторона, обязавшаяся осуществить закупку, нарушает свое обязательство по закупке части или всех товаров, предоставляемых в соответствии с условиями соглашения о встречной торговле, то сторона, обязавшаяся осуществить поставку, освобождается от соответствующей части или всего своего обязательства поставить товары в рамках встречной торговли. Если стороны договорятся об этом, они, возможно, пожелают установить требования в отношении уведомления. В таком требовании может быть оговорено, что пострадавшая сторона обязана направить уведомление нарушившей стороне, указав на такое нарушение и проинформировав нарушившую сторону о том, что пострадавшая сторона освобождается от своих обязательств в соответствии с обязательством по встречной торговле в той степени, в какой данное нарушение не было исправлено в течение срока, указанного в уведомлении или в соглашении о встречной торговле. Такой срок должен быть достаточно продолжительным, с тем чтобы можно было исправить допущенное нарушение. Стороны, возможно пожелают предусмотреть, что течение такого срока начинается с даты получения уведомления. Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о целесообразности положения, предусматривающего необходимость направления стороной, заявляющей об освобождении от обязательств, второго письменного уведомления для вступления освобождения от обязательств в силу.

8. В некоторых случаях в соглашении о встречной торговле в рамках срока исполнения устанавливаются промежуточные сроки, в течение которых исполнению подлежат определенные части обязательства по встречной торговле (рассмотрение вопроса о таких промежуточных сроках см. главу III "Обязательство по встречной торговле", пункты 20 - 23). Такие

графики зачастую предусматривают, что обязавшаяся сторона, которая не исполнила обязательства за данный промежуточный срок, может перенести часть неисполненного обязательства на следующий промежуточный срок и что сторона, нарушившая свои обязательства, должна уплатить заранее оцененные убытки или штрафную неустойку по неисполненной части, которая не переносится на следующий срок. В таких случаях может быть предусмотрено, что стороне, нарушившей свои обязательства, может предоставляться дополнительный срок после истечения промежуточного срока для исправления нарушения (см. предыдущий пункт).

9. Следует отметить, что в праве некоторых государств содержатся специальные требования в отношении прекращения договора в результате нарушения обязательств. Могут, например, предусматриваться требования о выделении дополнительного срока для исправления нарушения, о направлении уведомления относительно намерения прекратить действие договора или о получении соглашения суда.

10. В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что, если освобождение от обязательств обусловлено обстоятельствами, не зависящими ни от одной из сторон (например, каким-либо освобождающим от ответственности препятствием), каждая сторона должна нести свои собственные расходы и убытки.

## **2. Денежная компенсация**

11. Сторона, которой причинены убытки в результате неисполнения обязательства по встречной торговле, может потребовать на основании правовых норм, в целом применимых к нарушению договорных обязательств, компенсации убытков от стороны, которая не исполнила данное обязательство. В связи с проблемой ответственности за неисполнение обязательства по встречной торговле может возникнуть вопрос о преддоговорной ответственности. Определенный ответ на этот вопрос дать зачастую весьма сложно. Это объясняется тем, что в ряде государств право, регулирующее преддоговорную ответственность, является недостаточно

хорошо разработанным или недостаточно четким; кроме того, подходы к решению этого вопроса в праве отдельных государств различаются. Еще одним источником неопределенности является основа расчета размеров убытков. Если наиболее важные условия будущих контрактов на поставку (в частности, вид, качество и цена товаров) не определены достаточно четко в соглашении о встречной торговле, то не будет соответствующей основы для расчета убытков, причиняемых в результате незаключения контракта.

12. Если стороны договорятся о том, что одна из сторон в результате неисполнения обязательства по встречной торговле будет получать денежную компенсацию, то во избежание неопределенности, о которой говорилось в предыдущем пункте, они могут включить в соглашение о встречной торговле оговорку о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке (см. **главу X** "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках").

### **С. Препятствия, освобождающие от ответственности**

13. В течение срока исполнения обязательства по встречной торговле могут возникать события, которые препятствуют заключению обязавшейся стороной предусмотренного контракта на поставку. Такие препятствия могут иметь правовой характер и быть, например, связаны с изменением в стране покупателя или в стране поставщика правил, запрещающих импорт или экспорт определенных видов товаров. Препятствия могут также иметь физический характер, как, например, стихийное бедствие, препятствующее производству, перевозке или сдаче товаров для встречной торговли. Такие препятствия могут исключить возможность исполнения обязательства по встречной торговле окончательно на постоянной или только на временной основе. Сторона, которая не исполняет свое обязательство по встречной торговле вследствие такого препятствия, может в соответствии с применимым правом и положениями соглашения о встречной торговле получить дополнительное время для исполнения такого обязательства или же быть полностью освобождена от обязательства по встречной торговле и

освобождена от ответственности по возмещению убытков. Препятствия, которые служат основанием для такого освобождения от ответственности, именуются в Правовом руководстве "препятствиями, освобождающими от ответственности".

14. В праве многих государств содержатся нормы о препятствиях, освобождающих от ответственности. Если событие, препятствующее исполнению обязательства по встречной торговле, удовлетворяет требуемым характеристикам, установленным в применимом праве (например, наступление такого события было невозможно предугадать или избежать), стороны, в силу этих норм, будут освобождены от обязательства. Вместе с тем такие нормы могут приводить к результатам, несовместимым с обстоятельствами и потребностями международных встречных торговых сделок, или же не обеспечивать распределение риска возникновения освобождающих от ответственности препятствий в соответствии с пожеланиями сторон. Поэтому стороны, возможно, пожелают включить в свое соглашение о встречной торговле положение об освобождении от ответственности, содержащее определение освобождающих от ответственности препятствий и указание на правовые последствия таких препятствий. Желательно, чтобы стороны избрали терминологию, которая с учетом применимого права будет соответствовать их намерениям (см. главу IV "Общие замечания по составлению контрактов", **пункт 6**).

15. При обсуждении положения в соглашении о встречной торговле, касающегося освобождающих от ответственности препятствий, каждая из сторон заинтересована в том, чтобы включить в это положение те виды освобождающих от ответственности препятствий, которые могут повлиять на способность данной стороны предпринимать действия, необходимые для исполнения обязательства по встречной торговле. Сторона, обязавшаяся осуществить закупку, будет, например, заинтересована в том, чтобы включить такие препятствия, как импортные ограничения и физические препятствия, связанные с приемкой и использованием товара. Сторона,

обязавшаяся осуществить поставку товара, будет заинтересована во включении таких препятствий, как ограничения на товары, разрешенные к экспорту в рамках встречных торговых сделок, и другие экспортные ограничения, а также определенные препятствия, влияющие на способность производить товар. В соответствии с общепринятым принципом свободы договора стороны могут договориться о том, какая из сторон должна нести риск, связанный с возможностью возникновения какого-либо конкретного события, препятствующего исполнению обязательств. Таким образом, стороны могут исключить из перечня освобождающих от ответственности препятствий те события, которые рассматривались бы в качестве освобождающих от ответственности препятствий в соответствии с применимым правом, и включить другие события, которые не рассматривались бы таким образом в применимом праве. Следует, однако, отметить, что в праве некоторых государств устанавливаются императивные пределы для свободы сторон отказываться от своих прав на ссылку на освобождающие от ответственности препятствия, признаваемые в этом праве.

16. В праве различных государств в связи с юридическим понятием освобождения от ответственности имеются определенные расхождения как с точки зрения концептуальных основ, так и используемой терминологии. В связи с освобождением от ответственности по договорам купли-продажи эти расхождения были устранены **статьей 79** Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже **2/**. Подход, применимый в этой Конвенции, был направлен на то, чтобы принять во внимание особые обстоятельства и потребности международной торговли. Стороны, возможно, сочтут такой подход полезным для разработки оговорки об освобождении от ответственности в соглашениях о встречной торговле. Рассмотрение в настоящей главе правовых последствий препятствий, освобождающих от ответственности, и определение препятствий, освобождающих от

ответственности, основываются на подходе, который был использован в этой Конвенции.

## **1. Правовые последствия препятствий, освобождающих от ответственности**

17. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что, когда исполнение обязательства по встречной торговле затрудняется освобождающим от ответственности препятствием, которое сохраняется в пределах конкретного срока (например, шести месяцев), срок исполнения обязательства подлежит продлению на период времени, соответствующий сроку существования такого препятствия. Цель подобного положения состоит в том, чтобы обеспечить условия, при которых освобождающие от ответственности препятствия с ограниченным сроком действия не будут освобождать стороны от обязательства по встречной торговле. Стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле, что если освобождающие от ответственности препятствия, на которые ссылается какая-либо сторона, сохраняются дольше указанного срока, то другая сторона может потребовать освобождения от обязательства по встречной торговле, или же они, возможно, договорятся о том, что таким образом могут поступать обе стороны. Стороны, возможно, пожелают предусмотреть в этом положении обязанность вступать в переговоры в целях пересмотра соглашения о встречной торговле для сохранения обязательства по встречной торговле.

18. Как отмечалось в главе X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках", **пункт 8**, для устранения любой неопределенности стороны, возможно, пожелают прямо указать, что сторона, не исполнившая обязательства по встречной торговле вследствие освобождающего от ответственного препятствия, будет освобождаться от оплаты заранее оцененных убытков или штрафных неустоек или от компенсации любых убытков, которые она в противном случае обязана оплатить в соответствии с применимым правом.

## **2. Определение препятствий, освобождающих**

## **ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

19. Хотя в праве многих государств содержатся определения препятствий, освобождающих от ответственности, стороны, возможно, пожелают по причинам, изложенным в **пункте 14 и 15** выше, включить в соглашение о встречной торговле определения таких препятствий. Стороны, возможно, пожелают применить один из следующих подходов: а) предусмотреть лишь общее определение препятствий, освобождающих от ответственности; б) изложить наряду с общим определением перечень препятствий, освобождающих от ответственности; с) привести лишь исчерпывающий перечень препятствий, освобождающих от ответственности.

### **а) Общее определение**

20. Общее определение препятствий, освобождающих от ответственности, позволяет сторонам обеспечить, чтобы все события, обладающие характерными признаками, изложенными в определении, рассматривались в качестве препятствий, освобождающих от ответственности. Цель общего определения состоит также в том, чтобы исключить события, которые не обладают такими характерными признаками. Такой подход позволяет избежать необходимости составления перечня препятствий, освобождающих от ответственности, а также устраняет присущий практике составления подобных перечней риск, связанный с тем, что в нем не будут указаны события, которые стороны могли бы рассматривать в качестве таких препятствий. С другой стороны, в некоторых случаях, возможно, трудно будет определить, охвачено ли данное конкретное событие общим определением.

21. Стороны, возможно, пожелают разъяснить в определении, что физическое или юридическое препятствие (см. выше, **пункты 14 и 15**) должны мешать исполнению обязательства по встречной торговле, а не только, например, создавать неудобства или увеличивать издержки. Следует, однако, отметить, что обстоятельства могут измениться, в результате чего исполнение обязательства по встречной торговле, хотя физически оно все

еще возможно, становится чрезмерно дорогостоящим и расходы превышают тот уровень, который, как ожидалось, данная сторона могла предвидеть и выдержать. Такое резкое изменение обстоятельств может рассматриваться в соответствии с применимым правом как освобождающее от ответственности препятствие. Кроме того, стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что такое препятствие не должно зависеть от воли стороны, которая не исполняет обязательство по встречной торговле, и что невозможно было предполагать, что данная сторона в состоянии принять это препятствие во внимание в момент заключения соглашения о встречной торговле или же избежать или преодолеть такое препятствие или его последствия (эта формулировка основывается на статье 79 Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже) 3/.

22. Оговорки об освобождающихся от ответственности препятствиях, включаемые в контракты, в некоторых случаях содержат лишь перечень таких препятствий, а также указание на то, что другие аналогичные события также будут рассматриваться в качестве препятствий, освобождающих от ответственности. В такой оговорке перечисленные события представляют собой указание на то, следует ли рассматривать какое-либо событие, не включенное в данный перечень, в качестве препятствия, освобождающего от ответственности. Тем не менее включение в такую оговорку общего определения, по-видимому, снизит неопределенность в отношении того, следует ли рассматривать событие, не включенное в перечень, в качестве препятствия, освобождающего от ответственности.

**в) Общее определение с перечнем препятствий, освобождающих от ответственности**

23. Общее определение препятствий, освобождающих от ответственности, может сопровождаться либо иллюстративным, либо исчерпывающим перечнем событий, который следует рассматривать в качестве таких препятствий. Такой подход позволяет сочетать гибкость

общего определения с определенностью, которая обеспечивается конкретным указанием препятствий, освобождающих от ответственности 4/.

i) Общее определение с иллюстративным перечнем

24. Примеры препятствий, освобождающих от ответственности, которые должны быть включены в иллюстративный перечень, могут выбираться по принципу уточнения охвата общего определения. Такой подход позволяет установить критерии предполагаемого охвата общего определения и обеспечить рассмотрение событий, указанных в таком перечне, в качестве освобождающих от ответственности препятствий, если они удовлетворяют критериям, установленным в общем определении.

ii) Общее определение с исчерпывающим перечнем

25. Общее определение препятствий, освобождающих от ответственности, может сопровождаться исчерпывающим перечнем событий, которые следует рассматривать в качестве таких препятствий, если в данном конкретном случае они удовлетворяют критериям, изложенным в определении. Исчерпывающий перечень, по-видимому, является нежелательным, если стороны не уверены в том, что они в состоянии предусмотреть и перечислить все события, которые они хотели бы рассматривать в качестве препятствий, освобождающих от ответственности.

iii) Общее определение и перечень препятствий, освобождающих от ответственности, независимо от того, подпадают ли они под определение

26. Общее определение препятствий, освобождающих от ответственности, может сопровождаться перечнем событий, которые следует рассматривать в качестве таких препятствий, независимо от того, подпадают ли они под общее определение. Такой подход может оказаться целесообразным в том случае, если стороны решат сузить общее определение препятствий, освобождающих от ответственности, однако пожелают рассматривать определенные события, которые не охватываются этим определением, в качестве таких препятствий. Поскольку эти события будут независимо от общего определения являться препятствиями,

освобождающими от ответственности, замечания, изложенные в пункте 27 ниже, относительно мер предосторожности, которые могут быть приняты при составлении перечня таких препятствий без общего определения, являются применимыми и в данном случае.

**с) Исчерпывающий перечень препятствий, освобождающих от ответственности, без общего определения**

27. Оговорка об освобождении от ответственности может просто содержать исчерпывающий перечень событий, которые следует рассматривать в качестве освобождающих от ответственности препятствий, без какого-либо общего определения. Недостатком такого подхода является отсутствие определения, содержащего общие критерии, которым должны удовлетворять перечисленные события, с тем чтобы их можно было рассматривать в качестве препятствий, освобождающих от ответственности. Поскольку такие общие критерии не предусмотрены, сторонам рекомендуется как можно точнее описать препятствия, освобождающие от ответственности, в самом перечне. Преимуществом такого уточнения является наличие определенности в отношении распределения рисков между сторонами.

**d) Возможные препятствия, освобождающие от ответственности**

28. Если стороны излагают в оговорке об освобождении от ответственности перечень событий, которые следует рассматривать в качестве препятствий, освобождающих от ответственности, и приводят или не приводят при этом общее определение, то они, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о включении таких событий, как пожар, взрыв и торговое эмбарго. Кроме того, стороны, возможно, пожелают сузить охват перечисленных ниже событий.

29. Стихийные бедствия. Такие стихийные бедствия, как ураганы, циклоны, наводнения или песчаные бури, могут быть обычными условиями в соответствующей местности в определенное время года. В таких случаях контракт, оформляющий соглашение о встречной торговле, может исключать

для стороны возможность сослаться на такие события в качестве освобождающих от ответственности препятствий, если они являлись предсказуемыми и если можно было принять эффективные контрмеры (см. выше, **пункт 21**).

30. Война (объявленная или необъявленная), другая военная деятельность или гражданские волнения. Иногда трудно определить, когда войну, другую военную деятельность или гражданские волнения можно рассматривать в качестве фактора, препятствующего исполнению какого-либо обязательства. Например, в стране определенной стороны могут вестись военные действия, однако, если эта сторона продолжает осуществлять коммерческую деятельность, такие боевые действия могут практически не препятствовать исполнению этой стороной обязательства по встречной торговле. Если соглашение о встречной торговле не содержит общего определения препятствий, освобождающих от ответственности, то было бы желательно максимально конкретно указать, когда война, другая военная деятельность или гражданские волнения должны рассматриваться в качестве фактора, препятствующего исполнению обязательства по встречной торговле.

31. Забастовки, бойкоты, итальянские забастовки и занятие предприятий или прилегающей территории рабочими. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, следует ли и в какой степени следует рассматривать такие события в качестве препятствий, освобождающих от ответственности. С одной стороны, такие события могут действительно помешать исполнению обязательства данной стороной. С другой стороны, стороны могут счесть нецелесообразным освободить любую из сторон от последствий неисполнения обязательства, когда такое неисполнение является результатом поведения ее персонала. Кроме того, иногда трудно определить, могла ли данная сторона избежать забастовок персонала и других трудовых споров и какие меры можно в разумных пределах ожидать от данной стороны в целях избежания или прекращения забастовки или трудового спора (например, удовлетворение требований бастующих).

32. Нехватка сырьевых материалов, необходимых для производства. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о целесообразности рассмотрения подобных событий в качестве препятствий, освобождающих от ответственности. Они могут, например, решить, что данная сторона обязана своевременно приобрести сырьевые материалы, и лишить ее возможности ссылаться на освобождение от ответственности, если сырьевые материалы не были закуплены. В некоторых случаях сторона может не получить материалы вовремя в связи с задержкой, возникшей по вине ее поставщика. Тем не менее в подобных случаях такой стороне желательно обеспечить, чтобы ее контракт с поставщиком предусматривал возмещение убытков за непоставку материалов.

#### **е) Исключение препятствий**

33. Независимо от подхода к определению препятствий, освобождающих от ответственности, стороны, возможно, пожелают дополнительно уточнить сферу действия оговорки об освобождении от ответственности, прямо исключив некоторые события. Стороны, например, возможно, пожелают исключить из числа препятствий, освобождающих от ответственности, события, которые происходят после нарушения обязательства по встречной торговле одной из сторон и которые, если бы не такое нарушение, не помешали бы исполнению обязательства этой стороной.

34. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, следует ли рассматривать в качестве препятствий, освобождающих от ответственности, некоторые действия государства или государственных органов. Для заключения контракта на поставку стороне может быть необходимо получить лицензию или другое официальное разрешение. Соглашение о встречной торговле может предусматривать, что, если государственный орган отказывается выдать лицензию или разрешение или если они выдаются, а затем отменяются, сторона, которой необходимо было получить лицензию или разрешение, не может ссылаться на такой отказ или отзыв в качестве препятствия, освобождающего от ответственности. Стороны, возможно,

сочтут справедливым возложить ответственность за последствия отсутствия лицензии или разрешения на ту сторону, которая была обязана получить их, поскольку эта сторона брала на себя обязательство по встречной торговле, зная о необходимости получения лицензии или разрешения и о возможности отказа в их выдаче. Кроме того, другой стороне, возможно, трудно будет определить, были ли приняты разумные меры для получения такой лицензии или разрешения (см. выше, **пункт 21**). Стороны, возможно, пожелают оговорить обстоятельства, при которых сторона, обязанная получить лицензию, может освобождаться от ответственности, если в лицензии было отказано или лицензия была отменена по причинам, не зависящим от этой стороны (например, в случаях, когда после заключения соглашения о встречной торговле правительство вводит требование получения лицензии или изменяет свою политику в области выдачи или отмены лицензий).

### **3. Уведомление о препятствиях**

35. В соглашении о встречной торговле желательно уточнить, что сторона, ссылающаяся на освобождающее от ответственности препятствие, должна направлять другой стороне без необоснованных задержек письменное уведомление о таком препятствии после того, как сторона, ссылающаяся на препятствие, узнала о возникновении такого препятствия. Такое уведомление могло бы облегчить принятие другой стороной мер по сокращению любого возможного ущерба. Во многих странах такое обязательство уведомлять и принимать меры по сокращению ущерба вытекает из общих принципов договорного права. Можно потребовать, чтобы такое уведомление содержало подробные сведения о соответствующем препятствии, а также о том, каким образом исполнение обязательства по встречной торговле данной стороной затрудняется или может быть затруднено, и, если это возможно, указание предполагаемой продолжительности существования такого препятствия. Можно также обязать сторону, ссылающуюся на освобождающее от ответственности препятствие, продолжать информировать другую сторону о всех

обстоятельствах, которые могут иметь отношение к постоянной оценке такого препятствия и его последствий, а также уведомить другую сторону об исчезновении препятствия. Можно предусмотреть, чтобы сторона, которая своевременно не уведомляет другую сторону об освобождающем от ответственности препятствии, утрачивала право ссылаться на такое препятствие. В противном случае можно предусмотреть, что сторона, своевременно не направившая необходимого уведомления, сохраняет право ссылаться на соответствующую оговорку, однако обязана компенсировать другой стороне ущерб, возникающий в результате такого неуведомления. В соглашении о встречной торговле можно также предусмотреть, что препятствие, освобождающее от ответственности, или определенные виды таких препятствий подлежат проверке, например, каким-либо государственным органом, государственным нотариусом, консульством или торговой палатой в той стране, где возникло препятствие.

36. Кроме того, стороны, возможно, пожелают предусмотреть, что после получения уведомления о препятствии, освобождающем от ответственности, они обязаны совместно рассмотреть вопрос о принятии необходимых мер по предупреждению и ограничению последствий такого препятствия или предотвращению или сокращению любых убытков, которые могут быть вызваны таким препятствием. К числу таких мер может относиться пересмотр соглашения о встречной торговле (см. выше, пункт 17).

#### **Д. Последствия незаключения или неисполнения контракта на поставку для встречной торговой сделки**

37. Основопологающей особенностью встречной торговой сделки, как отмечается в пункте 1 главы I, является взаимосвязь между поставками товаров в двух направлениях, поскольку заключение контракта на поставку товаров в одном направлении обусловлено заключением контракта на поставку товаров в другом направлении. С учетом такой взаимосвязи может возникнуть вопрос о том, должно ли незаключение контракта на поставку

или неисполнение действующего контракта на поставку в одном направлении иметь какие-либо последствия для обязательства по заключению контракта на поставку или по исполнению действующего контракта на поставку в другом направлении. Если, например, прекращается экспортный контракт в рамках сделки встречной закупки, то может возникнуть вопрос о том, имеет ли экспортер (встречный импортер) право на освобождение от обязательств по закупке товаров в соответствии с обязательством по встречной торговле. Аналогичным образом, если в рамках сделки встречной закупки экспортер не принимает необходимых мер для исполнения обязательства по встречной торговле, может возникнуть вопрос о том, имеет ли импортер (встречный экспортер) право приостановить платеж по экспортному контракту или прекратить экспортный контракт.

38. Подобные вопросы о взаимозависимости могут возникнуть также и в многосторонних встречных торговых сделках. Например, в трехсторонней сделке с участием экспортера, импортера, который является также встречным экспортером и третьей стороны - покупателя может возникнуть вопрос о том, дает ли незакупка третьей стороной товаров право импортеру приостановить платежи за товары, закупленные у экспортера. В случае четырехсторонней встречной торговой сделки может возникнуть вопрос о том, дает ли незаключение или неисполнение контракта на поставку между одной парой сторон право какой-либо стороне контракта в другом направлении приостановить исполнение контракта или прекратить контракт. (Многосторонняя встречная торговля рассматривается в главе VII, раздел D; рассмотрение механизмов увязки платежей при многосторонней встречной торговле см. главу VIII, раздел F). Проводимый в настоящем разделе D анализ применим как к встречным торговым сделкам между двумя сторонами, так и к сделкам с участием более чем двух сторон.

39. Хотя, как указывалось выше, целесообразно включить в соглашение о встречной торговле положения, касающиеся взаимозависимости обязательств, сторонам целесообразно также в случае возникновения

проблемы при завершении сделки попытаться отыскать решение с помощью переговоров. Согласованное в ходе переговоров изменение встречной торговой сделки часто является предпочтительным по сравнению с приостановлением или прекращением обязательства по встречной торговле или контракта на поставку.

40. В праве многих государств содержатся общие нормы, которые дают ответ на вопрос, связанный со взаимозависимостью обязательств, содержащихся в одном контракте. Общий принцип состоит в том, что неисполнение одной из сторон своего договорного обязательства по какому-либо контракту дает другой стороне право не исполнять свои обязательства по этому контракту и что в некоторых случаях другая сторона имеет право прекратить контракт. Обычно неисполнение собственных обязательств по контракту или прекращение контракта не допускаются в том случае, если неисполнение обязательств другой стороной не является достаточно серьезным. В то же время в национальном праве, как правило, не содержится конкретного ответа на вопрос о взаимозависимости обязательств, возникающих в связи с различными видами встречных торговых сделок, а также не разъясняется вопрос о том, в какой степени вышеупомянутые общие принципы договорного права могут применяться во встречных торговых сделках.

41. Часто высказывается предположение о том, что особая договорная структура встречной торговой сделки является важным элементом для определения взаимозависимости обязательств по встречной торговой сделке. Если договорные условия, касающиеся обязательства по встречной торговле или контрактов на поставку в двух направлениях, включаются в один контракт, обычно считается, что взаимные обязательства скорее всего следует рассматривать как взаимозависимые (см. главу II "Договорный подход", пункты 10, 17 и 18). В то же время, если используются отдельные контракты, то, как утверждается, согласно праву многих государств два свода обязательств скорее всего будут рассматриваться как независимые, за

исключением тех случаев, когда взаимозависимость устанавливается конкретными положениями контракта (подход, основанный на отдельных контрактах, рассматривается в главе II, пункты 11 - 23). С другой стороны, отмечалось, что, несмотря на использование отдельных контрактов, обязательства в рамках встречной торговой сделки можно рассматривать как взаимозависимые на том основании, что эти обязательства, закрепленные в отдельных контрактах, коммерчески взаимосвязаны и, таким образом, представляют собой неотъемлемую составную часть единой сделки.

42. Ввиду широкого разнообразия судебных и арбитражных решений по вопросу о взаимозависимости обязательств по встречным торговым сделкам весьма трудно четко определить тенденции рассмотрения этих вопросов в праве. В целом можно сказать, что степень взаимозависимости будет определяться обстоятельствами и договорными положениями каждого конкретного случая. Для избежания разногласий относительно степени взаимозависимости обязательств стороны, возможно, пожелают включить в соглашение о встречной торговле конкретные положения, указывающие, имеет ли какая-либо сторона право приостанавливать исполнение своего обязательства в отношении поставки товаров в одном направлении на основании того, что другая сторона не исполнила свое обязательство в отношении поставки товаров в другом направлении. Подобные положения могут, в частности, регулировать следующие проблемы, связанные с осуществлением встречной торговой сделки: незаключение контракта на поставку в соответствии с соглашением о встречной торговле; прекращение контракта на поставку; неисполнение платежного обязательства в соответствии с контрактом на поставку; и недача товара в соответствии с контрактом на поставку.

### **1. Незаключение контракта на поставку**

43. В сделках, в которых стороны сначала заключают контракт на поставку в одном направлении (контракт на экспорт), оставляя заключение контракта на поставку в другом направлении (контракт на встречный

экспорт) на более поздний период (см. главу II "Договорный подход", пункты 13 - 19), стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, будет ли неспособность экспортера (встречного импортера) принять необходимые меры по исполнению обязательства по встречной торговле давать импортеру право приостанавливать платеж за импортируемые товары или даже прекращать контракт на экспорт. Такая взаимозависимость может отвечать интересам импортера, способность которого исполнять платежные обязательства по контракту на экспорт зависит от поступления средств по контракту на встречный экспорт, заключаемому в соответствии с соглашением о встречной торговле.

44. При рассмотрении вопроса о целесообразности установления такой взаимозависимости между обязательством по встречной торговле и контрактом на экспорт стороны, возможно, пожелают принять во внимание возможную сумму убытков встречного экспортера в результате неисполнения обязательства по встречной торговле в сопоставлении в возможной суммой убытков экспортера в результате приостановления платежа по контракту на экспорт или прекращения контракта на экспорт. Может оказаться нежелательным допускать приостановление осуществления контракта на экспорт в результате возникновения той или иной проблемы в процессе исполнения обязательства по встречной торговле. Стороны могут провести соответствующую оценку и установить, что цена, подлежащая уплате по контракту на экспорт, или возможные убытки в результате прекращения контракта на экспорт будут значительно выше возможных убытков в результате неисполнения встречным импортером обязательства по встречной торговле. Кроме того, взаимозависимость может оказаться нежелательной из-за возможности возникновения разногласий между сторонами по вопросу об ответственности за незаключение контракта на поставку. Возможность приостановления платежа по экспортному контракту до урегулирования таких разногласий может привести в осуществление данной сделки неприемлемый элемент неопределенности. Кроме того, риск

неплатежа по контракту на экспорт в результате возникновения какой-либо проблемы в процессе исполнения обязательства по встречной торговле может усложнить поиски экспортером финансового учреждения для финансирования экспорта или страхования риска неплатежа. Причиной сдержанного отношения финансовых учреждений, по-видимому, является тот факт, что потенциальные трудности, с которыми могут столкнуться экспортеры при исполнении обязательства по встречной торговле, являются внешними обстоятельствами по отношению к контракту на экспорт и финансовые учреждения с трудом могут их оценить. По причинам, изложенным в пунктах 40 - 42 выше, стороны, возможно, пожелают отразить в соглашении о встречной торговле такую независимость контракта на экспорт от исполнения обязательства по встречной торговле 5/.

45. Тем не менее для защиты интересов встречного экспортера, возможно, целесообразно предусмотреть в соглашении о встречной торговле компенсацию убытков, которые, как ожидается, могут быть понесены в результате незаключения контракта на встречный экспорт. Обязательство выплатить такую компенсацию может быть включено в оговорку о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке в соглашении о встречной торговле (см. выше, пункты 11 и 12, а также главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" и главу XI "Обеспечение исполнения"). Кроме того, соглашение о встречной торговле может представлять встречному экспортеру право вычитать из платежей, причитающихся по контракту на экспорт, сумму заранее оцененных убытков или штрафную неустойку в связи с неисполнением обязательства по встречной торговле (см. главу VIII "Платеж", пункты 12 и 62 и главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках", пункт 26).

46. В сделках, при которых соглашение о встречной торговле заключается до заключения контрактов на поставку в обоих направлениях (см. главу II "Договорный подход", пункты 20 и 21), стороны, возможно, сочтут

нецелесообразным предоставлять одной из сторон право на приостановление исполнения или прекращение уже заключенного контракта на поставку в одном направлении в ответ на неспособность другой стороны предпринять действия, необходимые для заключения контракта на поставку в другом направлении. В таких сделках соглашение о встречной торговле, как правило, предусматривает заключение серии контрактов на поставку в каждом из направлений. Поставив исполнение контрактов, которые уже заключены в одном направлении, в зависимость от заключения контрактов в другом направлении, можно скорее нарушить, а не стимулировать упорядоченное осуществление такой встречной торговой сделки. Следовательно, по причинам, изложенным выше в **пунктах 40 - 42**, стороны, возможно, пожелают указать в соглашении о встречной торговле, что обязательства по контрактам на поставку в одном направлении не зависят от исполнения обязательства по встречной торговле в другом направлении.

47. В некоторых случаях в соглашении о встречной торговле предусматривается, что, если одна из сторон не заключает контракт на надлежащий объем поставок в одном направлении, другая сторона имеет право приостановить заключение контрактов или же приостановить поставки товаров в другом направлении. Такой подход может быть, в частности, применим, когда достигнуто соглашение о том, что в ходе встречной торговой сделки стоимость товаров, поставляемых в одном направлении, может превышать стоимость товаров, поставляемых в другом направлении, лишь на согласованную сумму или процент. Такой подход может быть согласован в тот момент, когда стороны договариваются о том, что их взаимные платежные требования, возникающие из контрактов на поставки в двух направлениях, подлежат взаимному зачету и что разница в стоимости товаров, поставленных в двух направлениях, не должна превышать согласованной максимальной суммы (см. главу VIII "Платеж", **пункты 38 - 57**, особенно **пункт 53**). Для обеспечения контроля за объемами торговли между двумя сторонами и для определения ситуаций, при которых одна из

сторон получает право приостанавливать заключение контрактов или поставки товаров, стороны могут договориться о том, что и взаимные поставки товаров подлежат регистрации на "свидетельском счете" (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 68 - 74**).

48. Когда в соглашении о встречной торговле предусматривается, что обязательство по встречной торговле в одном направлении не должно затрагивать обязательств по действующим контрактам на поставку в другом направлении, в соглашении о встречной торговле можно, тем не менее, установить санкции за неисполнение обязательства по встречной торговле. Например, в сделках, при которых встречные платежные требования по поставкам товаров в двух направлениях подлежат взаимному зачету, в соглашении о встречной торговле может предусматриваться, что сторона, получающая больше товаров, чем она поставляет, должна компенсировать разницу либо наличным платежом, либо за счет поставки дополнительных товаров (см. главу VIII "Платеж", **пункты 53 - 56**). Когда платежи за товары, поставляемые в двух направлениях, осуществляются независимо, в соглашении о встречной торговле может включаться оговорка о заранее оцененных убытках или штрафной неустойке или предусматриваться выдача банковской гарантии или открытие резервного аккредитива на случай неисполнения обязательства по встречной торговле (см. главу X "Оговорки о заранее оцененных убытках и штрафных неустойках" и главу XI "Обеспечение исполнения").

## **2. Прекращение контракта на поставку**

49. Контракт на поставку может быть прекращен, например, в результате нарушения контракта одной из сторон или в результате возникновения препятствия, освобождающего от ответственности. По причинам, изложенным в **пунктах 40 - 42** выше, стороны, возможно, пожелают уточнить в соглашении о встречной торговле, будет ли такое прекращение контракта на поставку в одном направлении затрагивать обязательства сторон в отношении заключения будущих контрактов на поставку в другом

направлении или в отношении исполнения уже заключенного контракта на поставку в другом направлении. В данном случае могут быть рассмотрены различные решения:

а) не допускать, чтобы прекращение контракта на поставку в одном направлении затрагивало обязательство заключить контракт на поставку в другом направлении или же какое-либо обязательство по действующему контракту на поставку в другом направлении;

б) предусмотреть, что прекращение контракта на поставку в одном направлении освобождает стороны от обязательства по встречной торговле о заключении контракта на поставку в другом направлении, но что если контракт на поставку в другом направлении уже заключен, то этот контракт на поставку не должен затрагиваться;

с) предусмотреть, что прекращение контракта на поставку в одном направлении должно приводить к освобождению от обязательства по встречной торговле о заключении контракта на поставку в другом направлении, а также к прекращению любого действующего контракта на поставку в другом направлении, за исключением случаев, когда оговоренные действия по исполнению действующего контракта на поставку уже предприняты (например, товар подготовлен к отгрузке или отгружен).

50. Решение, предусмотренное в подпункте (а), может оказаться целесообразным в сделках, при которых соглашение о встречной торговле предусматривает заключение серии контрактов на поставку в обоих направлениях 6/. В сделках, связанных со встречными закупками и обратными закупками, возможно, также целесообразно предусмотреть, что прекращение какого-либо контракта на встречный экспорт не должно влиять на экспортный контракт 7/. В таких случаях стороны могут заключить новый контракт на поставку вместо прекращенного контракта на поставку (см. ниже, пункт 55). С учетом такой возможности, а также возможности использовать средства правовой защиты, предусмотренные прекращенным контрактом на поставку, стороны, возможно, не пожелают, чтобы

прекращение какого-либо контракта на поставку в одном направлении затрагивало заключение и исполнение контрактов в другом направлении. Возможность того, что прекращение контракта на встречный экспорт затронет контракт на экспорт, может также воспрепятствовать получению экспортером страхового покрытия в отношении риска неплатежа по контракту на экспорт. Неспособность застраховать такой риск может затруднить или сделать невозможным получение экспортером средств для финансирования контракта на экспорт (см. главу II, **раздел С**).

51. Что касается возможных последствий прекращения экспортного контракта в сделках встречной закупки, обратной закупки или в косвенных компенсационных сделках, то решение, предусмотренное в подпункте (а), возможно, будет отвечать интересам импортера (встречного экспортера). Одной из важнейших задач импортера, участвующего во встречной торговле, зачастую является поиск каналов для сбыта своих товаров, и прекращение экспортного контракта, как правило, не уменьшает потребности в поиске подобных каналов. Такое решение может также отвечать интересам являющейся покупателем третьей стороны, привлеченной экспортером для исполнения обязательства экспортера по встречной торговле; третья сторона - покупатель может быть заинтересована в том, чтобы обязательство по встречной торговле оставалось в силе, с тем чтобы иметь возможность получить согласованную с экспортером комиссию и возместить расходы, понесенные в связи с ожидавшейся закупкой и перепродажей товаров по встречной торговле (см. главу VII "Участие третьих сторон", **пункт 35**). С другой стороны, экспортер (встречный импортер), по-видимому, будет отдавать предпочтение решению, предусмотренному в подпункте (b), особенно если такой экспортер не надеется получить прибыль в результате закупки и перепродажи товаров по встречной торговле. В сделках такого рода экспортер, как правило, берет на себя обязательство по встречной торговле для того, чтобы получить возможность экспортировать свой собственный товар, и поэтому не будет заинтересован в сохранении своего

обязательства по встречной торговле после прекращения контракта на экспорт, но в то же время не будет заинтересован в прекращении действующих контрактов на встречный экспорт. При косвенных компенсационных сделках существует еще одна причина в пользу решения, предусмотренного в подпункте (b), а именно тот факт, что экспортер (встречный импортер) заключает контракт на встречный импорт с третьими сторонами - поставщиками и прекращение таких контрактов из-за обстоятельств, не имеющих отношения к таким третьим сторонам, может оказаться нежелательным.

52. Может возникнуть вопрос о том, сохраняет ли, несмотря на освобождение стороны, первоначально обязавшейся осуществить закупку, от обязательства по встречной торговле в соответствии с решением, предусмотренным в подпункте (b), третья сторона, привлеченная экспортером (встречным импортером) в качестве покупателя, право на получение вознаграждения от экспортера (встречного импортера) в связи с закупками, осуществляемыми у встречного экспортера после такого освобождения. Как отмечается в главе VII "Участие третьих сторон", **пункт 35**, сторонам целесообразно дать четкий ответ на этот вопрос в соглашении о встречной торговле.

53. Решение, предусмотренное в подпункте (c), может быть применено, когда стороны считают, что встречная торговая сделка не может быть продолжена, если прекращается какой-либо контракт на поставку в одном направлении. Такая ситуация может возникать, например, когда стороны договорились увязать свои платежные обязательства, с тем чтобы поступления по контракту на поставку в одном направлении использовались для оплаты в соответствии с контрактом на поставку в другом направлении (см. главу VIII "Платеж"), или, когда, как, например, при прямых компенсационных сделках, товары, поставляемые одной стороной, используются в производстве товаров, которые предполагается поставить в обратном направлении. Решение, предусмотренное в подпункте (c),

целесообразно также применять в сделках обратной закупки, при которых возможность исполнения обязательства по встречной торговле зависит от исполнения экспортного контракта.

54. В случае применения решения (b) или (c) стороны, возможно, пожелают уточнить в соглашении о встречной торговле, что сторона освобождается от своих обязательств, вытекающих из обязательства по встречной торговле или действующего контракта на встречный экспорт, на основании прекращения контракта на экспорт лишь в том случае, если такая сторона не несет ответственности за прекращение контракта на экспорт. В соглашении о встречной торговле может также предусматриваться, что, если одна из сторон несет ответственность за прекращение контракта на экспорт (например, из-за поставки недоброкачественного товара, из-за неспособности получить утверждение контракта административными властями или из-за неспособности добиться открытия аккредитива), другая сторона может в оговоренных обстоятельствах, по своему выбору, либо сохранить в силе обязательство по встречной торговле или контракт на встречный экспорт, либо использовать свое право на освобождение от вытекающих из них обязательств.

55. В **пунктах 49 - 54** выше рассматривался вопрос о том, должно ли прекращение контракта на поставку в одном направлении затрагивать обязательства сторон по заключению или исполнению контракта в другом направлении. Стороны, возможно, пожелают также рассмотреть вопрос о том, должно ли прекращение контракта на поставку в том или ином направлении обязывать стороны заключать новый контракт на поставку в этом же направлении. Обязанность заключать новый контракт на поставку может, в частности, быть сочтена целесообразной и даже необходимой, например, в том случае, если в соглашении о встречной торговле предусматривается заключение серии контрактов на поставку, если соответствующая сделка связана с механизмом увязки платежей, одним из ключевых компонентов которого является прекращенный контракт, или если

в соглашении о встречной торговле содержится перечень различных видов товаров для встречной торговли.

### **3. Неуплата**

56. Во многих встречных торговых сделках стороны договариваются о том, что платеж по контракту на поставку в одном направлении должен осуществляться независимо от платежа по контракту на поставку в другом направлении. Если, например, в сделке встречной закупки или обратной закупки импортер задерживает свой платеж экспортеру, экспортер (встречный импортер) не имеет права приостанавливать платеж по контракту на встречный импорт или зачитывать свое требование по контракту на экспорт против своего же платежного обязательства по контракту на встречный импорт. Аналогичным образом, если встречный импортер задерживает платеж встречному экспортеру, встречный экспортер (импортер) не имеет права приостанавливать платеж по контракту на экспорт или осуществлять взаимный зачет платежных обязательств в двух направлениях. Такую договоренность о независимости платежных обязательств целесообразно отразить в соглашении о встречной торговле.

57. В то же время стороны могут договориться о том, что если поставщик не получил платеж за товары, поставленные в одном направлении, то этот поставщик получает право приостанавливать платеж за товары, поставленные в другом направлении, в сумме неоплаченного требования или осуществлять зачет двух встречных требований.

58. Преимущество независимости платежных обязательств состоит в том, что риск неплатежа по контракту на поставку в одном направлении не возрастает в результате установления зависимости между платежным обязательством по этому контракту и успешным исполнением контракта на поставку в другом направлении. При таком подходе, возможно, легче будет обеспечить финансирование контракта на поставку, поскольку финансовому учреждению при оценке риска неплатежа не потребуется учитывать

обстоятельства, выходящие за рамки контракта на поставку, финансирование которого предполагается обеспечить (см. также выше, **пункт 44**).

59. Преимущество взаимозависимости платежных обязательств состоит в обеспечении дополнительных гарантий той стороне, которая не получает платежа за поставленные товары. Если такая сторона приостанавливает платеж или осуществляет зачет платежных требований по контрактам на поставку в двух направлениях, то обеспечивается такой же результат, как и при механизме увязки платежей, который рассматривается в главе VIII "Платеж" (т.е. удержание средств, блокирование средств или взаимный зачет встречных платежных требований). Отличие состоит в том, что в случае, рассмотренном в настоящем разделе, приостановление платежа или взаимный зачет требований представляет собой компенсационное право, предоставляемое стороне, которая не получила платеж, в то время как в соответствии с механизмами увязки платежей, которые рассматриваются в главе VIII, увязка платежей является изначально предусмотренным методом платежа.

60. Когда стороны договариваются о том, что они имеют право приостанавливать платеж или осуществлять взаимный зачет двух встречных платежных обязательств, в некоторых случаях указывается также, что сторона, которая поставила товары первой (экспортер), имеет право вступить во владение товарами, которые будут поставлены другой стороной (импортером). Вступление во владение товарами позволит экспортеру, у которого имеется неоплаченное требование, получить определенные материальные ценности и создать платежное обязательство, которое может быть зачтено против неоплаченного требования. Такое указание возможно в тех случаях, когда в соглашении о встречной торговле определены товары, которые будут поставлены в рамках встречного экспорта. Для осуществления подобного подхода желательно четко определить товары и их местонахождение, а также рассмотреть вопрос о принятии таких дополнительных мер, как предоставление экспортеру обеспечительных прав

на такие товары и четкое определение права экспортера заявлять о вступлении во владение такими товарами. Стороны встречной торговой сделки могут договориться также о том, что встречный экспортер обязан передать товары на хранение определенной третьей стороне и обеспечить выдачу такого товара встречному импортеру при оговоренных условиях.

#### **4. Несдача товаров**

61. Стороны, возможно, пожелают прямо указать в соглашении о встречной торговле последствия для встречной торговой сделки несдачи, задержки в сдаче или сдачи несоответствующих товаров в соответствии с контрактом на поставку в одном направлении. В отношении связанных с поставкой проблем, которые приводят к прекращению контракта на поставку в одном направлении, стороны, возможно, пожелают уточнить в соглашении о встречной торговле, как это отмечалось в **пунктах 49 - 55** выше, будет ли прекращение контракта оказывать воздействие на обязательства сторон в отношении заключения и исполнения контрактов на поставку в другом направлении. В отношении связанных со сдачей товаров по контракту в одном направлении проблем, которые не приводят к прекращению контракта на поставку, стороны, возможно, пожелают по причинам, указанным в **пунктах 40 - 42** выше, четко предусмотреть в соглашении о встречной торговле, что в таких случаях не будут затрагиваться обязательства сторон в отношении заключения или исполнения контрактов на поставку в другом направлении. Такая независимость обязательств по отгрузке товаров в двух направлениях может оказаться нецелесообразной для сделок обратной закупки, при которых встречный экспорт товаров зависит от надлежащего исполнения контракта на экспорт.

#### **Примечания**

1/ Иллюстративное положение к **пункту 7** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка может гласить следующее:

"Если компания X не принимает заказа на закупку, сделанного компанией Y в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле [или заказа на закупку, сделанного третьей стороной - покупателем, привлеченной компанией Y в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле], компания Y имеет право объявить о сокращении суммы неисполненного обязательства по встречной торговле на сумму непринятого заказа на закупку".

Если согласовано, что компания Y должна предоставить компании X дополнительный срок, то к вышеизложенной оговорке может быть добавлена следующая:

Для того, чтобы воспользоваться правом объявлять о сокращении неисполненного обязательства по встречной торговле, компания Y должна направить компании X письменное уведомление с указанием того, что непринятие заказа на закупку рассматривается как нарушение обязательства по встречной торговле и что неисполненное обязательство по встречной торговле будет считаться сокращенным на сумму непринятого заказа на закупку, если компания X не предоставит товары в течение дополнительного срока в [например, 30] дней".

2/ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая.

3/ Иллюстративное положение к **пункту 21** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является стороной, обязавшейся осуществить закупку, а "компания X" - поставщиком, то соответствующая оговорка может гласить следующее:

"1) [Компания Y] [Компания X] освобождается от возмещения убытков или выплаты любой согласованной суммы в отношении неисполнения своих обязательств по соглашению о встречной торговле, если такое неисполнение было обусловлено не зависящим от нее препятствием и если невозможно было разумно предполагать, что эта сторона была в состоянии принять это препятствие во внимание во время заключения соглашения о встречной торговле или же избежать или преодолеть такое препятствие или его последствия.

2) Срок исполнения обязательства по встречной торговле будет продлен на период времени, соответствующий продолжительности существования препятствия. Если препятствие сохраняется более [например, шести месяцев], [сторона, в отношении которой заявлено о таком препятствии], [любая сторона] может прекратить соглашение о встречной торговле путем направления письменного уведомления".

4/ Иллюстративное положение к **пункту 23** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Общее определение препятствия, освобождающего от ответственности, сопровождаемое иллюстративным или исчерпывающим перечнем:

"1) [Такой же текст, как и в пункте 1 иллюстративного положения к пункту 21].

2) [Иллюстративный перечень:] Ниже приводятся примеры событий, которые следует рассматривать как препятствия, освобождающие от ответственности, при том условии, что эти события удовлетворяют критериям, изложенным в пункте 1: ... . [Исчерпывающий перечень:] в качестве препятствий, освобождающих от ответственности, должны рассматриваться лишь следующие события при том условии, что эти события удовлетворяют критериям, изложенным в пункте 1".

5/ Иллюстративное положение к **пункту 44** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

Если "компания Y" является экспортером (встречным импортером), а "компания X" - импортером (встречным экспортером), то соответствующая оговорка могла бы гласить следующее:

"Незакупка компанией Y товаров в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле не дает компании X права приостанавливать или задерживать платеж, причитающийся компании Y от компании X в соответствии с контрактом на поставку ... ."

6/ Иллюстративное положение к пункту 50 (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", пункт 13):

"Если контракт на поставку товаров в одном направлении прекращается, ни одна из сторон не получает права, независимо от причины такого прекращения, приостанавливать заключение контрактов в другом направлении или приостанавливать исполнение обязательств в соответствии с уже заключенными контрактами в другом направлении или отказываться от него".

7/ Иллюстративное положение к пункту 50 (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", пункт 13):

Если "компания Y" является экспортером (встречным импортером), а "компания X" - импортером (встречным экспортером), то соответствующая оговорка могла бы гласить следующее:

"Если контракт на поставку товаров компанией X компании Y, заключенный в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле, прекращается, ни одна из сторон не получает права, независимо от причины такого прекращения, приостанавливать исполнение обязательств в соответствии с контрактом на поставку товаров компанией Y компании X или отказываться от него".

### **XIII. Выбор права**

#### **Краткое содержание**

Основное внимание в этой главе уделяется выбору сторонами встречной торговой сделки права, применимого к соглашению о встречной торговле,

контрактам на поставку в обоих направлениях и контракту, с помощью которого сторона, обязавшаяся исполнить обязательство по встречной торговле, привлекает к исполнению этого обязательства третью сторону. В главе также рассматривается вопрос о том, должны ли соглашения о встречной торговле и контракты, образующие сделку, регулироваться единым национальным правом или же правом различных государств (**пункт 1)**).

В соответствии с нормами частного международного права (именуемыми в некоторых правовых системах "коллизийными" нормами или нормами о "выборе права"), входящими в право большинства государств, сторонам разрешается выбирать, по соглашению, применимое право, хотя в праве некоторых государств устанавливаются определенные ограничения на такой выбор. Если стороны не выбирают применимое право, то применимое право определяется на основе применения норм частного международного права (**пункт 2)**). Выбирая применимое право, стороны не делают выбора в отношении юрисдикции (**пункт 3)**). Независимо от выбора права, конкретные аспекты встречной торговой сделки могут регулироваться императивными нормами (**пункты 4 и 30 - 33)**). Пределы, в которых стороны могут оставлять какие-либо вопросы на урегулирование на основании выбранного права, могут быть ограничены (**пункт 5)**). В **пункте 6)** рассматривается вопрос о возможной применимости Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже к встречным торговым сделкам.

С тем чтобы избежать неопределенности относительно применимого права, сторонам целесообразно прямо указать на выбор применимого права, регулирующего соглашение о встречной торговле и контракты на поставку (**пункты 8 - 11)**). Те пределы, в которых сторонам разрешается выбирать применимое право, определяются применимыми нормами частного международного права. В соответствии с некоторыми системами частного международного права автономия сторон ограничивается и им разрешается выбирать лишь то национальное право, которое имеет определенную связь с

контрактом (правило "связи"). Однако в соответствии с большинством систем частного международного права сторонам разрешается выбирать применимое право без каких-либо ограничений (**пункт 12**).

При выборе применимого права, как правило, рекомендуется выбирать право какой-либо конкретной страны (**пункты 13 - 18**). При выборе применимого права стороны, возможно, пожелают принять во внимание следующие факторы: знакомство или возможность ознакомления сторон с соответствующим правом; возможность надлежащего урегулирования с помощью такого права правовых вопросов, вытекающих из договорных взаимоотношений; степень, в которой такое право может содержать императивные нормы, не позволяющие сторонам урегулировать по соглашению некоторые вопросы, возникающие в рамках их договорных взаимоотношений (**пункт 19**). Стороны, возможно, пожелают учесть следующие другие вопросы: возможность осуществляемого в законодательном порядке изменения права, выбранного сторонами (**пункт 20**); подход к разработке положения о выборе права (**пункт 21**); возможность рассмотрения оговорки о выборе права в качестве отдельного соглашения по отношению к другим элементам контракта (**пункт 22**); применимость выбранного права к вопросам приобретательной давности (исковой давности) (**пункт 23**); целесообразность определения права, применимого не только к соглашению о встречной торговле, но также и к будущим контрактам на поставку (**пункт 24**).

При выборе применимого права, стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, должны ли соглашение о встречной торговле и контракты на поставку подпадать под действие одного национального права или же права различных государств (**пункты 25 - 29**).

#### **А. Общие замечания**

1. Основное внимание в настоящей главе уделяется выбору сторонами встречной торговой сделки права, применимого к соглашению о встречной торговле, контрактам на поставки в обоих направлениях и контракту, с

помощью которого сторона, обязавшаяся исполнить обязательство по встречной торговле, привлекает к исполнению этого обязательства третью сторону (**раздел В**). В главе также рассматривается вопрос о том, должны ли соглашение о встречной торговле и контракты, образующие сделку, регулироваться единым национальным правом или же правом различных государств (**раздел С**). В настоящей главе не рассматриваются вопросы права, применимого к другим смежным договоренностям, в которых участвует какое-либо лицо, не являющееся стороной встречной торговой сделки. К таким другим договоренностям могут относиться гарантия, выдаваемая в обеспечение исполнения какого-либо обязательства по встречной торговле, соглашение между сторонами встречной торговой сделки и их банками относительно увязки взаимных платежей, а также межбанковское соглашение между банками, участвующими в осуществлении платежей. Отдельные аспекты права, применимого к таким договоренностям, рассматриваются в главе XI "Обеспечение исполнения обязательств", **пункты 3, 5 и 13**, и в главе VIII "Платеж", **пункты 6, 10, 19, 21, 22, 27 и 40**.

2. В соответствии с нормами частного международного права (именуемыми в некоторых правовых системах "коллизийными" нормами или нормами "о выборе права"), входящими в право большинства государств, сторонам разрешается по согласованию выбирать применимое право. Однако в праве некоторых государств устанавливаются определенные ограничения на такой выбор. Если стороны не выбирают применимое право, то выбор права, регулирующего их правовые отношения, определяется на основе норм частного международного права, действующих в государстве суда.

3. Следует отметить, что, выбирая применимое право, стороны не делают выбора в отношении юрисдикции для урегулирования каких-либо споров. Вопросы, связанные с юрисдикцией, рассматриваются в **главе XIV** "Урегулирование споров".

4. Независимо от выбора права, применимого к соглашению о встречной торговле или к контрактам на поставку, конкретные аспекты встречной

торговой сделки могут регулироваться императивными правовыми нормами административного или иного публичного характера, действующими в странах сторон или в стране, где их обязательства подлежат исполнению. Такие императивные правовые нормы могут регулировать некоторые вопросы в публичных интересах, например, вопросы, связанные с международными переводами средств, с видами товаров, которые могут являться объектом встречных торговых сделок, и с ограничительной деловой практикой (см. ниже, раздел D).

5. Кроме того, может ограничиваться предусмотренная сторонами степень регулирования выбранным правом конкретных вопросов. Например, в большинстве государств сторонам не разрешается выбирать право, регулирующее такие вопросы, как переход права собственности на товары или расходование хранящихся в банке средств. Вопрос о том, процессуальные нормы какого государства должны регулировать арбитражную или судебную процедуру урегулирования споров, возникающих в связи со встречной торговой сделкой, рассматривается в главе XIV "Урегулирование споров".

6. Контракты на поставку, образующие встречную торговую сделку, могут регулироваться Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже 1/. В соответствии со статьей 1 этой Конвенции она применяется к договорам купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, а) когда эти государства являются договаривающимися государствами или б) когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства. Следует отметить, что, даже если применимым правом является право государства - участника Конвенции, нет единого мнения по вопросу о том, будет ли Конвенция применяться к соглашению о встречной торговле, содержащему обязательство заключить в будущем контракт на поставку. Однако, как представляется, в праве некоторых государств такой неопределенности в том, что касается применимости Конвенции к

соглашению о встречной торговле, содержащему все важнейшие элементы контракта на поставку, хотя такой контракт еще в действительности не заключен, не существует. В силу этого в договорном праве этих государств (как это отмечается в главе III, **пункт 40**) сторона, отказывающаяся исполнить обязательство заключить в будущем контракт купли-продажи, может рассматриваться как давшая согласие на фактический договор купли-продажи.

7. Рассмотрение вопроса о составлении контракта в свете применимого права см. главу IV "Общие замечания по составлению контрактов", **пункт 6**.

## **В. Выбор применимого права**

8. Желательно, чтобы стороны прямо указывали выбор применимого права, регулирующего соглашение о встречной торговле и контракты на поставку. Такое определение применимого права весьма полезно, поскольку оно позволяет сторонам согласовать те действия, которые они предпринимают для исполнения своих договорных обязательств, или же действия, которые они предпринимают на основании своих договорных прав, с требованиями применимого права. Если стороны не делают такого выбора, то порядок, предусмотренный нормами частного международного права, может оказаться неудовлетворительным для сторон. Например, в отсутствие иного выбора сторон, договоры купли-продажи при встречных закупках или компенсационных сделках вполне вероятно будут регулироваться в соответствии с нормами частного международного права правом страны продавца. Если в такой сделке в соответствии с нормами частного международного права соглашение о встречной торговле не подпадает под действие того же права, что и договоры купли-продажи, подлежащие заключению в соответствии с этим соглашением о встречной торговле, то аналогичные договорные условия соглашения о встречной торговле и контракта на поставку могут толковаться различным образом (см. ниже, **пункт 25**).

9. Прямое указание выбора права, применимого к соглашению о встречной торговле и контрактам на поставку, является желательным также и для того, чтобы избежать неопределенности по вопросу о том, какое право применяется. Неопределенность, возникающая в отсутствие выбора права, может быть обусловлена двумя факторами.

10. Во-первых, применимое право будет определяться на основании норм частного международного права, действующими в праве одного из государств. В случае возникновения спора по соглашению о встречной торговле или какому-либо контракту на поставку, которые подлежат урегулированию на основе судебного разбирательства, применимое право будет определяться на основании норм частного международного права, применяемых судом, урегулирующим такой спор. Суд будет применять нормы частного международного права своей страны. Если в контракте не оговорена согласованная сторонами исключительная юрисдикция (см. главу XIV "Урегулирование споров", **пункт 43**), то выносить решение по урегулированию споров могут быть правомочны суды нескольких стран (например, стран, в которых расположены коммерческие предприятия сторон спора, или страны, в которой данное обязательство подлежит исполнению). Таким образом право, применимое к соглашению о встречной торговле или к контракту на поставку, может определяться на основании нескольких возможных систем частного международного права. Если спор подлежит урегулированию в ходе арбитражного разбирательства, то применимое право определяется арбитражным судом. Предсказать, на каких критериях или нормах будет основывать арбитражный суд свое определение применимого права, может быть весьма сложно.

11. Второй фактор, вызывающий неопределенность в отношении применимого права, состоит в том, что, даже если известно, какая система частного международного права будет определять применимое право для регулирования соглашения о встречной торговле и контрактов на поставку, критерии и концепции, используемые в этой системе могут оказаться

слишком общими и расплывчатыми и не позволят сторонам предсказать с разумной определенностью, какое право будет определено в качестве применимого. В случае соглашений о встречной торговле эта проблема усугубляется ввиду возможной неопределенности в отношении правового характера соглашения о встречной торговле и вытекающей из этого неопределенности в отношении того, какие нормы частного международного права должны определять применимое право.

12. Те пределы, в которых сторонам разрешается выбирать применимое право, будут определяться нормами применимого частного международного права. В соответствии с некоторыми системами применимого частного международного права автономия сторон ограничивается и им разрешается выбирать лишь то национальное право, которое имеет определенную связь с контрактом, например право страны одной из сторон или страны исполнения обязательства. Такое ограничение иногда именуется правилом "связи". В соответствии с большинством систем частного международного права сторонам разрешается выбирать право, применимое к соглашению о встречной торговле и контрактам на поставки, без таких ограничений. Поскольку суд, который должен урегулировать спор, будет применять нормы частного международного права, действующие в его стране, сторонам следует договориться о выборе права, который признавался бы нормами частного международного права тех стран, суды которых могут быть правомочны урегулировать споры между ними. Если стороны рассматривают оговорку об исключительной юрисдикции, то им следует уделить особое внимание вопросу о том, поддержат ли суды предполагаемых правовых систем их выбор права. Если спор урегулируется в ходе арбитражного разбирательства, то арбитражный суд, как правило, применяет право, выбранное сторонами. С тем чтобы избежать применения правила связи, стороны иногда оговаривают в положении о выборе права, что это правило применяться не должно. Следует отметить, что такое указание может и не иметь силы, поскольку правило связи будет, вероятно, рассматриваться как

носящее императивный характер. Вероятность того, что действительность такой оговорки будет признана, как представляется, выше в случае арбитражного разбирательства.

13. При выборе права, регулирующего соглашение о встречной торговле или контракты на поставку, как правило, рекомендуется, чтобы стороны выбирали право какой-либо конкретной страны. Нормы частного международного права той страны, в которой может быть возбуждено судебное разбирательство в будущем, могут не признавать действительность выбора общих принципов права или принципов, общих для нескольких стран (например, стран обеих сторон). Даже если такой выбор будет действительным, могут возникнуть трудности в связи с выявлением принципов права, на основании которых могли бы быть урегулированы споры, подобные тем, которые возникают в связи с соглашением о встречной торговле или каким-либо контрактом на поставку. Тем не менее при определенных обстоятельствах такой выбор может оказаться вполне возможным.

14. Когда в каком-либо государстве действует международная конвенция, касающаяся встречной торговой сделки, то широко признается, что выбор права этого государства будет включать такую международную конвенцию. Такой выбор какой-либо конвенции через выбор национального права прямо признается в **статье 1 (b)** Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже **1/**. В статье 1 (b) этой Конвенции предусматривается, что она применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства.

15. В ряде государств признается, что стороны могут договариваться о том, что их сделка будет регулироваться не национальным правом, а международной конвенцией или другими нормами права, такими, как международно-правовой текст, не имеющий силы международного договора,

или свод правовых принципов, касающихся международной торговли 2/. Однако в других государствах подобные соглашения не признаются. В таких государствах выбор сторон будет либо считаться недействительным - и, таким образом, сделка будет регулироваться национальным правом, определяемым на основании норм частного международного права, - либо действительность выбора будет признаваться лишь частично - и, таким образом, международная конвенция или иные нормы права, выбранные сторонами, будут применяться лишь в той мере, в которой они не противоречат императивным положениям применимого национального права.

16. В праве большинства государств положение о выборе права толкуется как не включающее применение норм частного международного права выбранного национального права, даже если такое положение прямо этого не предусматривает. Тем не менее, если такое толкование не является определенным, стороны, возможно, пожелают указать в этом положении, что применению подлежат материально правовые нормы права выбранного ими государства. В противном случае, выбор национального права может толковаться как включающий нормы частного международного права, действующие в праве этого государства, а эти нормы могут предусматривать, что применению подлежат материально-правовые нормы какого-либо иного государства.

17. Стороны, возможно, пожелают выбрать в качестве применимого права право страны одной из договаривающихся сторон. В противном случае они могут пожелать выбрать право какой-либо третьей страны, которое известно обеим сторонам и которое должным образом регулирует правовые вопросы, вытекающие из соглашения о встречной торговле или из контракта на поставку. Если соглашение о встречной торговле или какой-либо контракт на поставку предусматривает юрисдикцию судов какой-либо конкретной страны по урегулированию споров между сторонами, то стороны, возможно, пожелают выбрать в качестве применимого права право этой страны. Это

могло бы ускорить и удешевить судопроизводство, поскольку суд в целом испытывает меньше трудностей при определении и применении собственного права, чем права какой-либо другой страны.

18. В тех случаях, когда в стране имеется две или более территориальных единиц, в которых применяется различное право, (например, в некоторых федеративных государствах), с тем чтобы избежать неопределенности, целесообразно указать, право какой из этих единиц подлежит применению.

19. При выборе применимого права стороны, возможно, пожелают также принять во внимание следующие факторы: а) знакомство или возможность ознакомления сторон с правом; б) возможность надлежащего урегулирования с помощью такого права правовых вопросов, вытекающих из договорных отношений между сторонами (например, стороны, возможно, пожелают, чтобы их обязательство по встречной торговле, предусматривающее заключение будущих контрактов, признавалось действительным в соответствии с выбранным правом); с) в какой степени такое право может содержать императивные нормы, не позволяющие сторонам урегулировать по соглашению вопросы, возникающие в рамках их договорных взаимоотношений.

20. Осуществляемые в законодательном порядке изменения права, выбранного сторонами для регулирования соглашения о встречной торговле или контракта на поставку, могут затрагивать или не затрагивать контракты, уже действующие в момент осуществления таких изменений. Если стороны желают, чтобы применялись лишь те правовые нормы, которые действуют в момент заключения соглашения о встречной торговле или контрактов на поставку, то им целесообразно прямо оговорить это. Тем не менее стороны должны сознавать, что такое ограничение не будет иметь силы, если изменения в законодательстве применяются к уже действующим контрактам в императивном порядке.

21. К формулированию оговорки о выборе права применимы различные подходы. Один из подходов может заключаться в том, чтобы просто

предусмотреть, что соглашение о встречной торговле или контракт должны регулироваться выбранным правом 3/. Такой подход может быть достаточным, если ясно, что орган, выбранный для урегулирования споров между сторонами, будет применять выбранное право при решении всех вопросов, которые в соответствии с желанием сторон должны им регулироваться. Второй подход может заключаться в том, чтобы предусмотреть, что выбранное право должно регулировать соглашение о встречной торговле или соответствующий контракт, а также включить иллюстративный перечень вопросов, которые должны регулироваться этим правом (например, составление контракта или нарушение, прекращение или недействительность соглашения о встречной торговле или контракта) 4/. Такой подход может оказаться полезным в том случае, если стороны сочтут желательным обеспечить, чтобы конкретные вопросы, указанные в иллюстративном перечне, регулировались выбранным правом.

22. Согласно частному международному праву некоторых стран положение о выборе права может рассматриваться в качестве отдельного соглашения по отношению к другим элементам контракта между сторонами. В соответствии с правом таких стран положение о выборе права может продолжать действовать, даже если остальная часть контракта утратит силу, за исключением тех случаев, когда основания для утраты силы действительны также и в отношении положения о выборе права. В том случае, если контракт утрачивает силу, а положение о выборе права продолжает действовать, вопросы составления, недействительности и последствий недействительности контракта будут регулироваться выбранным правом.

23. В соответствии с большей частью систем частного международного права выбранное право может регулировать приобретательную давность прав, однако в соответствии с некоторыми системами нормы, касающиеся приобретательной давности (исковой давности), считаются носящими процессуальный характер и, таким образом, не могут выбираться сторонами

в их контракте; в этих случаях применяются процессуальные нормы места судопроизводства. В статье 3 Конвенции об исковой давности предусматривается, что, если в Конвенции не предусмотрено иное, Конвенция применяется независимо от права, которое в противном случае было бы применимым в силу норм частного международного права 5/. Как отмечалось в пункте 6 выше, может существовать неопределенность по вопросу о том, попадает ли соглашение о встречной торговле, обязывающее стороны заключить в будущем договор купли-продажи, в сферу применения Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже. Аналогичным образом может существовать неопределенность и по вопросу о том, попадают ли такие соглашения о встречной торговле в сферу применения Конвенции об исковой давности.

24. Стороны могут включить в соглашение о встречной торговле положение о выборе права, которое будет определять применимое право не только для соглашения о встречной торговле, но также для будущих контрактов на поставку, подлежащих заключению в соответствии с соглашением о встречной торговле 6/. С помощью этого стороны регулируют в соглашении о встречной торговле вопрос, который они в противном случае должны рассматривать в каждом контракте на поставку.

### **С. Выбор одного национального права или права различных государств для регулирования соглашения о встречной торговле и контрактов на поставку**

25. При непосредственном указании выбора применимого права стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, должны ли соглашения о встречной торговле и любые будущие контракты на поставку, подлежащие заключению в одном направлении или в обоих направлениях в соответствии с соглашением о встречной торговле, подпадать под действие одного национального права или права различных государств. Применение одного национального права может оказаться желательным, когда в соглашении о встречной торговле определяются условия будущих контрактов на поставку

и стороны желают обеспечить, чтобы правовой смысл условий, оговоренных в соглашении о встречной торговле, оставался таким же, когда эти условия будут впоследствии включаться в контракт на поставку. Такое соответствие правового значения может оказаться желательным, в частности, в отношении условий, касающихся платежных механизмов (см. главу VIII "Платеж", **пункт 19**), качества товаров и условий доставки.

26. Если стороны оформили свои обязательства таким образом, что их обязательства, вытекающие из контрактов на поставку в двух направлениях, в значительной степени взаимосвязаны, то они могут счесть целесообразным регулировать все свои взаимные права и обязанности в соответствии с одним национальным правом. Обязательства сторон тесно взаимосвязаны, в частности, при бартерных сделках (см. главу II "Договорный подход", **пункты 3 - 8**) и при прямых компенсационных сделках (см. главу I "Сфера применения и терминология Правового руководства", **пункт 17**). Применение права более чем одного государства к таким сделкам может привести к возникновению несоответствий между обязательствами сторон.

27. В случае встречных закупок, обратных закупок и косвенных компенсационных сделок обязательства сторон, возникающие, с одной стороны, в соответствии с контрактом на поставку в одном направлении (контракт на экспорт) и, с другой стороны, в соответствии с соглашением о встречной торговле и контрактом на поставку в другом направлении (контракт на встречный экспорт), как правило, взаимосвязаны не в такой степени, как обязательства по бартерным или прямым компенсационным сделкам. В этих случаях невозможно дать какой-либо однозначной рекомендации по вопросу о том, каким образом сторонам целесообразней регулировать свои обязательства: в соответствии с одним национальным правом или правом различных государств. В некоторых случаях стороны, возможно, пожелают регулировать все свои обязательства в соответствии с одним правом. Они, возможно, отдадут предпочтение такому решению, поскольку регулировать встречную торговую сделку и получать

необходимые юридические консультации по одному национальному праву легче, чем учитывать требования права нескольких государств. Тем не менее могут возникнуть ситуации, при которых стороны решат регулировать экспортный контракт в соответствии с одним правом, а встречный экспортный контракт - в соответствии с другим правом. Стороны могут выбрать право различных государств, если существуют особые причины для регулирования одного из контрактов в соответствии с правом какого-либо конкретного государства, однако стороны, стороны не желают регулировать всю сделку в соответствии с этим правом. Такого рода особые причины в отношении одного из контрактов могут быть, например, связаны с императивными нормами государства одной из сторон, требующими регулирования определенных видов контрактов на основе законов данного государства, с торговой практикой, в соответствии с которой один из контрактов традиционно регулируется в соответствии с каким-либо конкретным национальным правом, или же с заключением контрактов различными группами сторон. Если стороны решат регулировать поставки товаров в двух направлениях в соответствии с правом различных государств, то они, возможно, пожелают рассмотреть, как отмечалось в **пункте 25** выше, возможность регулирования соглашения о встречной торговле и контрактов на поставку, подлежащих заключению в соответствии с этим соглашением, на основе одного права.

28. Если сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, привлекает для исполнения этого обязательства какую-либо третью сторону, то эта первоначально обязавшаяся сторона и такая третья сторона, возможно, пожелают, чтобы контракт, в соответствии с которым привлекается эта третья сторона, подпадал под действие права, регулирующего соглашение о встречной торговле. Такой выбор позволит обеспечить аналогичное значение условий, включенных в соглашение о встречной торговле и в контракт, оформляющий привлечение такой третьей стороны. (Необходимость согласования контракта, оформляющего привлечение третьей стороны, с

соглашением о встречной торговле рассматривается в главе VII "Участие третьих сторон", пункты 24 - 27. Некоторые другие аспекты права, применимого к вопросам участия третьих сторон, упоминаются в пунктах 8, 11, 15 и 18 главы VII).

29. Если текст соглашения о встречной торговле включается в экспортный контракт (см. главу II "Договорный подход", пункт 17), то положение о выборе права в экспортном контракте будет, в отсутствие противоположного указания, охватывать положения, включенные в соглашение о встречной торговле.

#### **D. Императивные правовые нормы публичного характера**

30. Наряду с применимым правом некоторые аспекты встречной торговой сделки могут затрагиваться императивными нормами административного или иного публичного характера, действующими в странах сторон и в других странах (например, в стране третьей стороны - покупателя или третьей стороны - поставщика или в стране, в которой держатся поступления от поставки в одном из направлений). Такие императивные нормы могут распространяться на резидентов или граждан государства, которое приняло такие нормы, или же на лиц, проводящих некоторые виды коммерческой деятельности на территории данного государства. Применение таких норм может прежде всего обеспечиваться должностными лицами административных органов. Их цель состоит в том, чтобы обеспечить соблюдение принципов экономической, социальной, финансовой или внешней политики данного государства. При разработке соглашений о встречной торговле и контрактов на поставку сторонам следует принимать во внимание такого рода императивные нормы. (Императивные правительственные правила рассматриваются также в главе I "Сфера применения и терминология Правового руководства", пункты 9 и 10).

31. Такие нормы могут иметь общий характер и применяться к различным видам коммерческих операций или же могут быть специально предназначены

для встречной торговли. Нормы общего характера зачастую касаются требований к безопасности товаров, вопросов охраны окружающей среды, здравоохранения и условий труда, защиты потребителей, найма местного персонала, ограничительной деловой практики (см. главу IX "Ограничения на перепродажу товаров при встречной торговле", **пункт 3**), таможенных пошлин, налогов и ограничений на экспорт, импорт, передачу технологий и платежи в иностранной валюте.

32. Императивные нормы, специально предназначенные для регулирования встречной торговли, могут предусматривать, например, что:

- a) указанные виды встречных торговых сделок подлежат утверждению правительственными органами;
- b) ввоз определенных видов товаров может осуществляться лишь в рамках указанных форм встречной торговли;
- c) лишь определенные виды товаров разрешены в качестве объекта встречной торговой сделки (см. главу V "Вид, качество и количество товаров", **пункты 3 и 43**);
- d) товары, закупленные во исполнение обязательства по встречной торговле, должны удовлетворять требованиям к происхождению (см. главу V "Вид, качество и количество товаров", **пункт 4** и главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункт 28**);
- e) свидетельские счета разрешается использовать лишь при указанных условиях (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункт 69**);
- f) закупка определенных видов товара должна засчитываться в счет исполнения обязательства по встречной торговле по определенной ставке (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 34 - 37**);
- g) для соглашений об увязке платежей, ограничивающих поступление в страну платежей в иностранной валюте, требуется предварительное разрешение правительственных органов (см. главу VIII "Платеж", **пункты 7 и 21**);
- h) для осуществления платежей должны использоваться указанные финансовые учреждения (см. главу VIII, **пункты 27 и 40**).

33. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос о возможности возникновения препятствий для исполнения

обязательства по встречной торговле в результате принятия или пересмотра какой-либо императивной нормы после заключения соглашения о встречной торговле. Такие положения рассматриваются в главе XII "Незавершение встречной торговой сделки", **раздел D.**

### **Примечания**

1/ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая.

2/ Иллюстративное положение к **пункту 15** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

"Настоящее соглашение о встречной торговле, а также контракты, заключенные в соответствии с ним, регулируются нормами (здесь следует указать соответствующий свод норм, например, Конвенцию Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год))".

3/ Иллюстративное положение к **пункту 21** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

"Настоящее(ий) ... (здесь следует указать соглашение о встречной торговле или контракт на поставку) регулируется правом (здесь следует указать иллюстративных положений см. "Введение", пункт 13): состоянию на ... (здесь следует указать дату заключения соглашения о встречной торговле или контракта на поставку) (см. пункт 20)]. [Это указание относится к нормам материального права (здесь следует указать ту же страну или территориальную единицу, что и выше), а не к коллизионным нормам.]".

4/ Иллюстративное положение к пункту 21 (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

То же, что и в иллюстративном положении в предыдущей сноске с добавлением после первого предложения следующего текста: "Выбранное

право регулирует, в частности, составление и действительность контракта и последствия его недействительности".

5/ Convention of the Limitation Period in the International Sale of Goods as amended by the Protocol amending the convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods (United Nations, Treaty Series, vol. 1511, No 26121, forthcoming).

6/ Иллюстративное положение к **пункту 24** (вопрос об использовании иллюстративных положений см. "Введение", **пункт 13**):

"Настоящее соглашение о встречной торговле регулируется правом ... (здесь следует указать страну или конкретную территориальную единицу) [действующим по состоянию на ... (здесь следует указать дату заключения соглашения о встречной торговле или контракта на поставку) (см. пункт 20)]. Контракты, заключенные в соответствии с настоящим соглашением о встречной торговле, регулируются (здесь следует указать то же право, что и в предыдущем предложении, или право другой страны). [Нормы частного международного права ... (здесь следует указать ту же страну или территориальную единицу, как и в предыдущих двух предложениях) не применяются.]".

Рассмотрение вопроса о выборе одного и того же национального права или права различных стран **см. пункты 25 - 29.**

#### **XIV. Урегулирование споров**

##### **Краткое содержание**

Сторонам целесообразно договориться о путях урегулирования споров, которые могут возникнуть в будущем из соглашения о встречной торговле или из связанных с ним контрактов на поставку. Методы урегулирования споров включают переговоры, согласительную процедуру, арбитраж и судебное разбирательство (**пункты 1 - 6**). В некоторых государствах существуют ограничения в отношении свободы государственного учреждения заключать арбитражное соглашение или договариваться о юрисдикции суда иностранного государства (**пункт 7**).

Как правило, наиболее удовлетворительным методом урегулирования спора является достижение мирного урегулирования посредством переговоров между сторонами **(пункты 8 - 11)**.

Если стороны не могут урегулировать спор путем переговоров, то они, возможно, пожелают попытаться сделать это на основе согласительной процедуры, прежде чем прибегать к арбитражному или судебному разбирательству. Цель согласительной процедуры состоит в достижении мирного урегулирования спора при помощи независимого посредника. Если стороны предусмотрят согласительную процедуру, то они могут решить соответствующие процедурные вопросы, согласовав применение соответствующего свода согласительных норм, например Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ (см. **приложение**) **(пункты 12 - 15)**.

Имеются разнообразные причины частого использования арбитража для урегулирования споров, возникающих в связи со встречными торговыми сделками **(пункты 16 и 17)**. Как правило, арбитражное разбирательство может проводиться лишь на основе согласия сторон. Поскольку достижение соглашения об арбитраже после возникновения спора может быть связано с более значительными трудностями, целесообразно заключить арбитражное соглашение в начале встречной торговой сделки **(пункты 18 - 23)**. Стороны имеют возможность выбрать тип арбитража, который в наибольшей степени удовлетворяет их потребностям **(пункты 24 - 26)**.

Как правило, арбитражное разбирательство будет регулироваться процессуальным правом государства, где происходит разбирательство. Сторонам целесообразно согласовать свод арбитражных норм, который будет регулировать арбитражное разбирательство в рамках их соглашения. Когда стороны принимают решение о том, что их арбитражное разбирательство будет вестись каким-либо учреждением, такое учреждение может потребовать от сторон применения норм этого учреждения **(пункты 27 - 29)**. Некоторые арбитражные регламенты содержат типовую арбитражную оговорку, в которой сторонам предлагается урегулировать в

соответствующей оговорке такие вопросы, как привлечение компетентного органа и число арбитров (пункты 30 - 34), место арбитража (пункты 35 - 39) и язык или языки, которые должны использоваться в ходе арбитражного разбирательства (пункты 40 и 41).

Споры, которые не урегулированы на основании переговоров или согласительной процедуры, могут передаваться, если стороны не соглашаются на арбитраж, на урегулирование в ходе судебного разбирательства. Компетенцией по решению соответствующего спора могут обладать суды одного или нескольких государств. Стороны могут согласовать оговорку о юрисдикции, в силу которой стороны будут обязаны передавать свои споры на урегулирование в конкретном суде (пункты 42 - 45).

Встречные торговые сделки часто связаны с заключением, помимо соглашения о встречной торговле, нескольких контрактов. При сделках, связанных с заключением нескольких контрактов, стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о целесообразности согласования единого органа для урегулирования всех споров, которые могут возникнуть в рамках этой сделки, т.е. одного посредника, арбитражного суда или суда (пункты 46 - 49).

Споры могут возникнуть в рамках встречной торговой сделки, в которой участвуют не только экспортер и импортер, а также и другие стороны, в частности, третьи стороны, привлеченные к сделке в качестве покупателей и продавцов товаров по встречной торговле, или которая оказывает влияние на таких третьих лиц. При возникновении таких многосторонних споров, возможно, целесообразно урегулировать все взаимосвязанные вопросы в рамках одной и той же процедуры урегулирования споров (пункты 50 - 53).

#### **А. Общие замечания**

1. В рамках встречной торговой сделки споры могут возникать как в отношении соглашения о встречной торговле, так и в отношении контрактов на поставку, заключенных в соответствии с соглашением о встречной

торговле. Сторонам целесообразно договориться о путях урегулирования любых споров, которые могут возникнуть в будущем из соглашения о встречной торговле или из связанных с ним контрактов на поставку.

2. В целом сторонам в первую очередь целесообразно попытаться урегулировать свои споры путем переговоров (**раздел В**). Если переговоры не дают результата, стороны, возможно, пожелают передать свой спор на рассмотрение независимого посредника, который должен вынести им рекомендации относительно методов урегулирования спора (**раздел С**). Если эти методы урегулирования спора не завершаются успехом, то в распоряжении сторон имеются в основном два способа добиться вынесения решения, имеющего обязательную силу: арбитражное или судебное разбирательство. Арбитражное разбирательство представляет собой процесс, в ходе которого стороны передают споры, которые могут возникнуть или уже возникли в отношениях между ними, на урегулирование арбитражного суда, состоящего из одного или нескольких лиц (арбитров), отобранных самими сторонами (**раздел D**). Арбитражное разбирательство может быть возбуждено только на основании соглашения об арбитраже. Как правило, стороны обязаны признать решение арбитражного суда (арбитражное решение) в качестве окончательного и обязательного. Обычно арбитражное решение может быть принудительно осуществлено в порядке, аналогичном тому, который существует в отношении судебных решений. В отсутствие арбитражного соглашения споры между сторонами будут подлежать урегулированию с помощью судебного разбирательства (**раздел E**).

3. В настоящей главе не затрагиваются вопросы о согласованных сторонами процедурах определения не регламентированных в соглашении о встречной торговле условий контрактов на поставку. Такие методы включают процедуры, которые стороны должны соблюдать при ведении переговоров об условиях контракта на поставку; стандарты и руководящие принципы, которые должны использоваться при установлении этих условий; назначение третьей стороны для определения условия контракта или

предоставление одной из сторон права определять какое-либо условие контракта в рамках согласованных параметров. Такие методы в целом рассматриваются в главе III "Обязательство по встречной торговле", **пункты 38 - 60**, а применительно к конкретным видам условий контрактов - в главе V "Вид, качество и количество товаров", **пункты 28, 29, 37 и 42** и в главе VI "Установление цены товаров", **пункты 11 - 47**.

4. Осуществление встречной торговой сделки обычно предполагает проведение между сторонами обсуждений, которые могут позволить устранить многие проблемы и недопонимание, не прибегая к использованию процедур урегулирования споров. Если в результате таких обсуждений принимается поправка к соглашению о встречной торговле или к какому-либо контракту на поставку, такую договоренность желательно выразить в письменной форме (см. главу IV "Общие замечания по составлению контрактов", **пункты 3 - 5**).

5. Когда стороны объединяют все свои договорные обязательства в обоих направлениях в едином контракте (см. главу II "Договорный подход", **пункты 2 - 10**), включенная в этот контракт и сформулированная в общих выражениях оговорка об урегулировании споров будет в отсутствие положения, предусматривающего обратное, устанавливать режим урегулирования всех споров из этого контракта. Однако обычно стороны используют для оформления своих обязательств в двух направлениях несколько контрактов (см. главу II, **пункты 11 - 23**). При встречных торговых сделках, оформленных несколькими контрактами, стороны могут счесть целесообразным договориться о том, что в отношении всех контрактов на поставку, контракта, по которому для закупки или поставки товаров привлекается третья сторона, а также в отношении соглашения о встречной торговле должна применяться одна оговорка об урегулировании споров.

6. Когда в соглашении о встречной торговле предусматривается заключение в будущем контрактом на поставку, стороны могут оговорить в

соглашении о встречной торговле, что в отношении всех таких контрактов применяется один конкретный метод урегулирования споров. Таким образом, в соглашении о встречной торговле можно урегулировать проблему, которую в противном случае пришлось бы рассматривать в каждом контракте на поставку.

7. В некоторых государствах существуют ограничения в отношении свободы государственного учреждения или какой-либо другой государственной организации заключать арбитражные соглашения или договариваться о юрисдикции суда иностранного государства. Право делать такие оговорки об урегулировании споров может быть ограничено определенными видами сделок или сделками с иностранной стороной, или же для таких оговорок может требоваться специальное разрешение. Желательно, чтобы в таких случаях стороны изучали все аспекты урегулирования споров, с тем чтобы удостовериться в том, что они имеют право делать имеющую обязательную силу оговорку об урегулировании споров.

## **В. Переговоры**

8. Наиболее удовлетворительным методом урегулирования спора между сторонами, как правило, является достижение мирного урегулирования спора путем переговоров между сторонами. Мирное урегулирование может предупредить разрыв деловых отношений между сторонами. Кроме того, этот способ позволяет сторонам избегать значительных расходов и больших затрат времени, которые обычно требуются для урегулирования споров другими средствами. К тому же подход, связанный с проведением переговоров, может быть особенно привлекательным при долгосрочных встречных торговых сделках, когда в соглашении о встречной торговле условия будущих контрактов на поставку указываются в общих, а не в конкретных выражениях.

9. Даже в том случае, когда стороны, возможно, пожелают урегулировать свои споры путем переговоров, прежде чем воспользоваться другими

средствами урегулирования споров, в оговорке об урегулировании споров вряд ли целесообразно запрещать какой-либо стороне прибегать к использованию других средств урегулирования споров до истечения срока, отведенного для переговоров. Если соответствующая оговорка предусматривает, что другие процедуры урегулирования споров не могут возбуждаться в течение отведенного для переговоров срока, то в отдельных случаях целесообразно разрешить любой из сторон возбуждать другие процедуры даже до истечения этого срока, например, когда сторона в ходе переговоров заявляет, что она не намерена вести дальнейшие переговоры, или когда возбуждение арбитражного или судебного разбирательства до истечения срока переговоров необходимо для того, чтобы предупредить утрату права или истечение срока приобретательной давности. Целесообразно предусмотреть, чтобы урегулирование, достигнутое путем переговоров, излагалось в письменной форме.

10. Поскольку результаты урегулирования споров между двумя сторонами встречной торговой сделки могут затронуть интересы другой стороны встречной торговой сделки, то можно договориться, что стороне, непосредственно не являющейся стороной спора, должно быть разрешено принять участие в переговорах. Подобная ситуация может возникнуть, когда третья сторона привлечена к закупке товаров для встречной торговли и спор возникает между третьей стороной и поставщиком. В этой ситуации сторона, первоначально обязавшаяся закупить товары, может нести ответственность за уплату согласованной суммы в случае, когда предполагаемой закупки третьей стороной не происходит и обязательство по встречной торговле не исполняется. Аналогичным образом обязавшаяся осуществить поставку сторона, которая привлекает третью сторону поставщика, может быть заинтересована в результатах урегулирования спора между поставщиком, являющимся третьей стороной, и покупателем. Такое право на участие в переговорах, направленных на урегулирование спора, может быть ограничено случаями, когда сторона, привлекающая третью сторону, несет

ответственность за исполнение обязательства по встречной торговле. В случае многосторонней встречной торговой сделки можно договориться том, что в переговорах будут участвовать все стороны сделки.

11. При долгосрочных встречных торговых сделках стороны могут учредить совместный комитет для координации и контроля осуществления встречной торговой сделки (см. главу III "Обязательство по встречной торговле", **пункт 64**). Создание такого комитета может дать сторонам возможность заблаговременно установить источники трудностей и споров, и такой комитет может явиться надлежащим механизмом для урегулирования споров путем переговоров.

### **С. Согласительная процедура**

12. Если стороны не могут урегулировать спор путем переговоров, то они, возможно, пожелают попытаться сделать это на основе согласительной процедуры, прежде чем прибегать к арбитражному или судебному разбирательству. Цель согласительной процедуры состоит в достижении мирного урегулирования спора при помощи независимого посредника, уважаемого обеими сторонами. В отличие от арбитра или судьи посредник не решает спора, а лишь помогает сторонам достичь согласованного урегулирования, во многих случаях предлагая на рассмотрение сторон возможные решения.

13. Согласительная процедура не носит характера тяжбы и является конфиденциальной. Соответственно вероятность того, что сторонам удастся сохранить добрые деловые отношения, выше, чем в случае арбитражного или судебного разбирательства. Согласительная процедура может даже способствовать улучшению отношений между сторонами, поскольку масштабы согласительной процедуры и окончательной договоренности сторон могут выходить за строго ограниченные рамки спора, вызвавшего необходимость примирения. Согласительная процедура позволит также принять участие в урегулировании спора тем сторонам, которые не являются его непосредственными участниками, но которые заинтересованы в

результатах его урегулирования. С другой стороны, потенциальный недостаток согласительной процедуры заключается в том, что в случае неудачной попытки примирения затраченные в связи с этим средства и время будут потеряны. Таким образом, до начала согласительной процедуры сторонам целесообразно тщательно взвесить реальные возможности достижения урегулирования.

14. Если стороны предусмотрят согласительную процедуру, то для обеспечения эффективности этой согласительной процедуры им будет необходимо согласовать ряд вопросов. Решение всех таких вопросов в тексте соглашения о встречной торговле не представляется целесообразным; вместо этого стороны могут включить в свое соглашение отсылку к своду согласительных норм, подготовленных какой-либо международной организацией, например к Согласительному регламенту ЮНСИТРАЛ 1/. Различными международными и национальными организациями подготовлены другие согласительные регламенты.

15. Прежде чем прибегать к арбитражному или судебному разбирательству, как правило, целесообразно начать согласительную процедуру. Если в ходе согласительной процедуры возбуждается арбитражное или судебное разбирательство, стороны могут по-прежнему счесть, что согласительную процедуру прерывать нецелесообразно. Согласительная процедура может быть также начата после возбуждения арбитражного или судебного разбирательства.

#### **D. Арбитраж**

16. Имеются разнообразные причины частого использования арбитража для урегулирования споров, возникающих в связи со встречными торговыми сделками. Арбитражное разбирательство может быть построено сторонами таким образом, чтобы оно носило менее формальный характер, чем судебное разбирательство, и больше соответствовало потребностям сторон и специфике споров, которые могут возникать в рамках соглашения о встречной торговле или связанного с ним контракта. В качестве арбитров

стороны могут выбрать лиц, являющихся специалистами по предмету спора. Стороны могут выбрать место проведения арбитражного разбирательства. Они могут также выбрать язык или языки, которые должны использоваться при арбитражном разбирательстве. Кроме того, стороны могут выбрать применимое право, и этот выбор будет почти всегда учитываться арбитражным судом, что не всегда имеет место в случае судебного разбирательства (см. главу XIII "Выбор права", **пункт 12**). Когда стороны договариваются об арбитраже, ни одна из них не подчиняется решениям судов государства другой стороны. Арбитражное разбирательство может нанести меньший, по сравнению с судебным разбирательством, ущерб деловым отношениям сторон. Арбитражное разбирательство и арбитражные решения могут носить конфиденциальный характер, что, как правило, невозможно в случае судебного разбирательства и судебных решений. Арбитражное разбирательство обычно проходит более оперативно и может быть связано с меньшими издержками, чем судебное разбирательство. Вместе с тем можно отметить, что в некоторых государствах предусматривается упрощенное судебное разбирательство по спорам, связанным с денежной суммой, не превышающей определенного предельного уровня. В соответствии с правом некоторых стран арбитражные суды могут обладать большей свободой по сравнению с судами в отношении вынесения решения о том, что истец имеет право на исполнение в натуре. И, наконец, благодаря наличию международных конвенций, содействующих признанию и обеспечению исполнения иностранных арбитражных решений, признание и обеспечение исполнения таких решений связаны зачастую с меньшими трудностями, чем иностранных судебных решений. Важнейшей подобной конвенцией, участниками которой являются многие государства, является **Конвенция** о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год) **2/**.

17. С другой стороны, арбитражное решение может быть отменено в ходе судебного разбирательства. Возбуждение такого разбирательства приведет к

задержке окончательного урегулирования спора. Вместе с тем во многих правовых системах арбитражное решение может быть отменено лишь по ограниченному числу причин, например, в связи с тем, что арбитражный суд не имел полномочий принимать решения по спору, что сторона не могла представить свое дело в ходе арбитражного разбирательства, что нормы, применимые к назначению арбитров или арбитражной процедуре, не были соблюдены или что вынесенное решение противоречит публичному порядку. Можно также отметить, что в некоторых государствах стороны не могут воспрепятствовать тому, чтобы определенные виды споров регулировались судами (см. также выше, **пункт 7**). Кроме того, суды могут шире, чем арбитражные суды, практиковать вынесение и обеспечивать принудительное исполнение решений о предварительных обеспечительных мерах или судебных запретах.

## **1. Сфера действия арбитражного соглашения и полномочия арбитражного суда**

18. Арбитражное разбирательство может проводиться лишь на основе соглашения сторон об арбитраже. Такое соглашение может быть отражено либо в арбитражной оговорке, включенной в соглашение о встречной торговле или связанный с ним контракт на поставку, либо в отдельном арбитражном соглашении, заключенном сторонами до или после возникновения спора. Поскольку достижение соглашения об арбитраже после возникновения спора может быть связано с более значительными трудностями, целесообразно заключить арбитражное соглашение в начале встречной торговой сделки. Однако в некоторых правовых системах соглашение об арбитраже является действительным с точки зрения процедуры и вопросов существования лишь в том случае, если оно заключено или подтверждено после возникновения спора.

19. В арбитражном соглашении следует указать, какие споры подлежат урегулированию посредством арбитража. Например, в арбитражной оговорке может предусматриваться, что все споры, возникающие из или касающиеся

соглашения о встречной торговле либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат урегулированию посредством арбитража. В ряде случаев стороны, возможно, пожелают исключить из этой широкой арбитражной юрисдикции некоторые виды споров, урегулирование которых они не желают осуществлять в арбитражном порядке.

20. Если это допускается правом, применимым к арбитражному разбирательству, стороны, возможно, пожелают уполномочить арбитражный суд распорядиться в отношении обеспечительных мер до окончательного урегулирования спора. Однако в некоторых правовых системах арбитражные суды неправомочны выносить решения об обеспечительных мерах. В рамках других правовых систем, допускающих вынесение арбитражным судом решений об обеспечительных мерах, такие меры не могут быть осуществлены в принудительном порядке; в этих случаях сторонам, возможно, целесообразно обратиться за вынесением приказа об обеспечительных мерах в суд. Во многих правовых системах суд может вынести приказ об обеспечительных мерах, даже если спор подлежит передаче или уже был передан в арбитраж.

21. В арбитражном соглашении желательно обязать стороны выполнять арбитражные решения, включая решения о принятии обеспечительных мер. Преимущество включения в соглашение такого обязательства состоит в том, что в рамках некоторых правовых систем, где не может быть обеспечено принудительное исполнение арбитражного решения на основании законодательных актов, непосредственно относящихся к арбитражным решениям, невыполнение стороной арбитражного решения в том случае, когда она обязана сделать это на основании соглашения, может рассматриваться в ходе судебного разбирательства как неисполнение этой стороной договорного обязательства.

22. Если в отношении спора, охватывающего имеющим силу соглашением об арбитраже, возбуждается судебное разбирательство, то на основании своевременно поданной просьбы суд обычно передает спор в

арбитраж. Вместе с тем суд может оставить за собой полномочия отдать приказ об обеспечительных мерах и, как правило, будет иметь право осуществлять контроль за некоторыми аспектами арбитражного разбирательства (например, принять решение в связи с отводом арбитров) и по определенным причинам отменить арбитражное решение (см. выше, **пункт 17)**.

23. Сторонам, которые рассматривают вопрос о предоставлении арбитражному суду полномочий разрешать споры *ex aequo et bono* или действовать в качестве дружеского посредника, следует учитывать, что в некоторых правовых системах для арбитров это недопустимо. Кроме того, такие полномочия допускают различные толкования, что может привести к юридической неопределенности. Например, соответствующие условия, возможно, будут истолкованы как предусматривающие полномочия арбитражного суда руководствоваться только либо принципами справедливости, правосудия или равноправия, либо, кроме того, теми положениями применимого права, которые в соответствующих правовых системах считаются основополагающими. Если стороны пожелают уполномочить арбитражный суд разрешать споры без применения к соглашению всех правовых норм какого-либо государства, то они, возможно, пожелают указать стандарты или нормы, на основании которых арбитражному суду надлежит принимать решение по существу спора. Кроме того, с тем чтобы избежать какого-либо неправильного понимания, стороны, возможно, пожелают прямо указать, что арбитражному суду надлежит принимать решение на основании условий контракта на поставку или соглашения о встречной торговле и соответствующих торговых обычаев, применимых к сделке.

## **2. Тип арбитража и соответствующие процессуальные нормы**

24. Стороны имеют возможность выбрать тип арбитража, который в наибольшей степени удовлетворяет их потребностям. Желательно, чтобы они

согласовали соответствующие нормы, которые должны регулировать арбитражное разбирательство. Существует множество систем арбитража, различающихся по степени участия постоянных органов (например, арбитражных учреждений, арбитражных судов, профессиональных или торговых ассоциаций и торговых палат) или третьих лиц (например, председателей арбитражных судов или торговых палат). С одной стороны, существует арбитраж чисто специального назначения, не предусматривающий в какой бы то ни было мере участия постоянного органа или третьего лица. На практике это означает отсутствие возможности использования внешней помощи (за исключением, возможно, национального суда), если, например, возникнут трудности в связи с назначением или отводом арбитра. Кроме того, все необходимые мероприятия административного характера должны выполняться сторонами или самими арбитрами. С другой стороны, существуют арбитражи, полностью действующие под руководством и надзором постоянного органа, который может пересматривать полномочия и проекты решений, а также изменять формы решения и выносить рекомендации в отношении его существа.

25. В промежутке между этими двумя типами арбитража существуют самые разнообразные арбитражные системы, причем все они предусматривают наличие компетентного органа, осуществляющего назначение арбитров, однако различаются по характеру предоставляемых ими административных услуг. Основной, хотя и не обязательно исключительной функцией такого компетентного органа, осуществляющего назначение арбитров, является формирование или оказание помощи в формировании арбитражного суда (например, путем назначения арбитров, принятия решений в отношении отвода арбитра или замены арбитра). Административные или организационные услуги, которые могут предоставляться комплексно или отдельно, могут включать следующие элементы: препровождение письменных сообщений сторон или арбитров; оказание помощи арбитражному суду в назначении даты, времени и места

слушаний или других заседаний, а также в направлении уведомлений об этом; предоставление или обеспечение предоставления залов заседаний для слушаний или работы арбитражного суда; организация ведения стенографических отчетов о слушаниях и устного перевода в ходе слушаний, а также возможно, письменного перевода документов; оказание помощи, при необходимости, в хранении или регистрации арбитражного решения; хранение денежных залогов и ведение счетов, связанных с оплатой гонораров и расходов; и предоставление прочей помощи, связанной с секретарской работой или делопроизводством.

26. Если стороны не выбирают арбитраж чисто специального назначения, они возможно, пожелают договориться об органе или лице, которые будут выполнять необходимые для них функции. К числу факторов, заслуживающих внимания при выборе соответствующего органа или лица, относятся следующие: желание выполнять необходимые функции; компетентность, в частности по международным вопросам; соответствие размера гонорара объему требуемых услуг; местонахождение или местожительство органа или лица и возможное ограничение сферы его деятельности конкретным географическим районом. Последний фактор следует учитывать в связи с вопросом о вероятном или согласованном месте арбитража (см. ниже, **пункты 35 - 39**). Вместе с тем некоторые функции (например, назначение) не обязательно должны выполняться в месте арбитража, и некоторые арбитражные учреждения с готовностью предоставляют услуги в других странах, помимо места их нахождения.

27. В большинстве случаев арбитражное разбирательство будет регулироваться процессуальным правом государства, где происходит разбирательство. Во многих государствах имеются законы, регламентирующие различные аспекты арбитражного разбирательства. Одни положения этих законов являются императивными, другие - факультативными. При выборе места арбитража стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, в какой мере в праве, действующем в

рассматриваемом месте, признаются особые потребности и характерные черты международного торгового арбитража и, в частности, является ли оно в достаточной степени либеральным, чтобы позволить сторонам приспособить процессуальные нормы для удовлетворения их конкретных потребностей и пожеланий, обеспечивая при этом справедливость и эффективность разбирательства. Новая тенденция в этом направлении, наблюдающаяся в современном законодательстве некоторых государств, развивается и подкрепляется **Типовым законом ЮНСИТРАЛ** об арбитраже **3/**. Типовой закон получает все более широкое признание среди государств, входящих в различные регионы и относящихся к различным правовым и экономическим системам.

28. Поскольку процессуальные нормы законов об арбитраже некоторых государств не обязательно соответствуют особенностям и потребностям международного торгового арбитража и поскольку в любом случае в этих законах не содержатся нормы, предусматривающие урегулирование всех процедурных вопросов, которые могут возникать в связи с арбитражным разбирательством, стороны, возможно, пожелают принять свод арбитражных норм, которые должны регулировать арбитражное разбирательство. Когда стороны принимают решение о том, что их арбитражное разбирательство будет вестись каким-либо учреждением, то такое учреждение может потребовать от сторон применения норма этого учреждения и может отказаться вести дело, если стороны изменили положения тех норм, которые данное учреждение считает основополагающими для своей системы арбитража. Однако большинство арбитражных учреждений допускает возможность выбора из двух, а иногда и нескольких сводов норм и зачастую разрешает сторонам изменять любые такие нормы. Если учреждение не требует от сторон применения конкретного свода арбитражных норм или выбора одного из нескольких определенных сводов норм или если стороны выбирают специальный арбитраж, то они могут сами выбрать свод норм. При выборе свода процессуальных норм стороны, возможно, пожелают

рассмотреть вопрос о его пригодности для международных дел и приемлемости содержащихся в нем процедур.

29. Из множества арбитражных норм, распространяемых международными организациями или арбитражными учреждениями, особого упоминания заслуживает **Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 4/**. Он содержит свод хорошо разработанных норм для всех стадий арбитражного разбирательства от возбуждения разбирательства и определения состава арбитражного суда до вынесения арбитражного решения. Этот Регламент оказался приемлемым для различных правовых, социальных и экономических систем, приобрел широкую известность и используется во всех регионах мира. Стороны могут использовать его в ходе чисто специального арбитража, а также при арбитражном разбирательстве с участием компетентного органа, осуществляющего назначение арбитров, независимо от того, предоставляет ли он дополнительные административные услуги. Значительное число арбитражных учреждений во всех регионах мира либо приняли этот Регламент в качестве своих собственных учрежденческих норм для ведения международных дел, либо предложили свои услуги в качестве компетентного органа в связи с использованием этого Регламента. Большинство таких учреждений смогут предоставлять услуги административного характера по делам, ведущимся на основании Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ.

30. Если в арбитражных нормах, регулирующих арбитраж в рамках соглашения о встречной торговле, содержится типовая оговорка или такая оговорка предлагается арбитражным учреждением, то ее принятие сторонами может способствовать повышению степени определенности и эффективности арбитражного соглашения. Некоторые типовые оговорки предлагают сторонам урегулировать путем соглашения некоторые практические вопросы. К ним относятся вопросы о привлечении компетентного органа, а также о числе арбитров (см. ниже, **пункты 31 - 33**), назначении арбитров (**пункт 34**), месте арбитража (**пункты 35 - 39**) и языке или языках, которые

должны использоваться в ходе арбитражного разбирательства (пункты 40 и 41) 5/.

### **3. Число арбитров**

31. Стороны, возможно, пожелают указать в арбитражной оговорке число арбитров, образующих арбитражный суд. Если стороны не указали этого, то в выбранных арбитражных нормах или, в некоторых случаях, в праве, применимом к арбитражу, будет указано либо такое число, либо порядок, в соответствии с которым оно должно устанавливаться. Договоренность сторон о числе арбитров позволит им обеспечить соответствие такого числа их конкретным потребностям и пожеланиям, а также привнесет определенность по этому аспекту в процесс назначения арбитров. Вместе с тем сторонам следует иметь в виду, что некоторые национальные законы ограничивают их свободу в отношении согласования числа арбитров, например, запрещая назначать четное число арбитров.

32. Помимо только что упоминавшихся возможностей правового характера, с вопросом о числе арбитров могут быть связаны соображения чисто практического плана. С целью обеспечения эффективного ведения арбитражного разбирательства и принятия решений, как правило, желательно указать нечетное число, т.е. одного или трех арбитров, хотя на практике стороны иногда указывают группы из двух человек, предусматривая при этом механизм привлечения третьего арбитра (суперарбитра или третейского судьи) для устранения любых неразрешимых между этими двумя арбитрами противоречий.

33. Что касается вопроса о том, какое число арбитров указывать одного или трех - стороны, возможно, пожелают учесть, что арбитражное разбирательство, проводимое единоличным арбитром, обычно связано с меньшими издержками и носит более оперативный характер, нежели разбирательство, при котором гонорары выплачиваются трех арбитрам и необходимо согласовывать три графика работы. С другой стороны, три арбитра могут иметь более обширные знания и опыт, необходимые для

разбирательства. Поскольку могут потребоваться различные знания и опыт, можно предусмотреть различные методы назначения арбитров.

#### **4. Назначение арбитров**

34. С одной стороны, при разборе международного дела каждая сторона может пожелать иметь одного арбитра по своему выбору, который будет знаком с экономическими и правовыми условиями, в которых действует эта сторона. Поэтому стороны, возможно, согласуют метод, при помощи которого каждая сторона назначает по арбитру, а третий арбитр выбирается двумя назначенными арбитрами или компетентным органом. С другой стороны, в сложных спорах, связанных с юридическими, техническими и экономическими вопросами, будет, возможно, предпочтением иметь арбитров с различными знаниями и опытом в соответствующих областях. Когда стороны придают особое значение этому аспекту, они, возможно, пожелают поручить компетентному органу назначить всех трех арбитров и при этом, вероятно, укажут квалификацию или опыт, необходимые для арбитров.

#### **5. Место арбитражного разбирательства**

35. Стороны, возможно, пожелают указать в арбитражном соглашении место, где должно проводиться разбирательство и выноситься арбитражное решение. Выбор соответствующего места арбитражного разбирательства может иметь определяющее значение для ведения арбитражного процесса и для обеспечения исполнения арбитражного решения. При выборе места арбитражного разбирательства могут учитываться следующие соображения.

36. Во-первых, стороны, возможно, сочтут желательным выбрать такое место арбитражного разбирательства, что исполнение соответствующего решения могло быть обеспечено в странах, где находятся коммерческие предприятия сторон или существенная часть их финансовых активов. Во многих государствах исполнение иностранных решений может обеспечиваться только на основе многосторонних или двусторонних договоров и зачастую лишь на основе взаимности. В некоторых государствах исполнение может быть обеспечено на основе законодательства,

предусматривающего взаимное обеспечение на основе законодательства, предусматривающего взаимное обеспечение исполнения решений, вынесенных в некоторых других государствах. Согласно **Конвенции** о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год) 2/ договаривающимся государствам разрешается заявлять о том, что они будут применять Конвенцию к признанию и приведению в исполнение решений, вынесенных только на территории других договаривающихся государств (**статья I (3)**). Подобные заявления сделало более половины государств - участников Конвенции. Таким образом, стороны арбитражного соглашения, возможно, пожелают выбрать место арбитражного разбирательства в государстве, являющемся участником этой Конвенции или имеющем иные договоренности по признанию и приведению в исполнение решений с государствами, в которых впоследствии, возможно, потребуются добиваться обеспечения исполнения соответствующего решения.

37. Во-вторых, стороны, возможно, сочтут желательным выбрать место, где арбитражное право предусматривает соответствующую правовую основу для решения международных дел. Арбитражное право некоторых государств может не соответствовать таким потребностям, поскольку, например, оно неоправданно ограничивает автономию сторон или не предусматривает всеобъемлющей процессуальной основы для обеспечения эффективности и справедливости разбирательства.

38. В число соображений более практического характера входят следующие: соображения удобства сторон и других лиц, участвующих в разбирательстве; наличие необходимых возможностей, в том числе помещений для заседаний, вспомогательных служб и средств связи; возможность предоставления арбитражным учреждением или торговой палатой административных услуг, если того пожелают стороны; размер соответствующих издержек и расходов, включая путевые расходы, расходы на проживание, аренду залов для заседаний и оплату вспомогательных услуг;

возможность представительства сторон их юридическими представителями без необходимости привлечения местных юристов. Другое важное соображение заключается в том, что арбитражное разбирательство, возможно, предпочтительно проводить в месте, которое находится ближе к предмету спора.

39. Вместе с тем ряд других соображений зачастую заставляет стороны договариваться о месте разбирательства в другом государстве, помимо государств, где находятся их коммерческие предприятия. Например, стороны могут выбрать третье государство, поскольку у каждой из них, возможно, имеются опасения относительно судебного разбирательства в государстве другой стороны. Одна из сторон может считать, что другая сторона, в государстве которой проводится разбирательство, пользуется преимуществами знакомых правовых и психологических условий и других обстоятельств, облегчающих представление дела.

## **6. Язык разбирательства**

40. Стороны, возможно, пожелают также указать язык, который должен использоваться в ходе арбитражного разбирательства. Выбор языка может оказать влияние на эффективность проведения разбирательства и на связанные с ним издержки. По возможности, желательно указать один язык, например язык, на котором составлены документы, касающиеся сделки. Когда указывается более одного языка, то расходы по письменному и устному переводу с одного языка на другой обычно считаются частью арбитражных издержек и распределяются аналогично другим арбитражным издержкам.

41. Стороны, возможно, пожелают указать виды документов или сообщений, которые должны представляться на определенном языке или переводиться на него. Они могут, например, потребовать, чтобы состязательные документы, устные свидетельские показания в ходе слушания и любое арбитражное и прочее решение или иное сообщение арбитражного суда излагались на указанном языке. Арбитражному суду

может быть предоставлено право по своему усмотрению принимать решение о том, следует ли переводить документальные доказательства и в каком объеме. Предоставление такого права может быть уместно с учетом того, что представляемые сторонами документы могут быть большими по объему и что лишь часть документации может иметь отношение к спору.

## **Е. Судебное разбирательство**

42. Споры, которые не урегулированы на основании переговоров или согласительной процедуры, должны будут передаваться, если стороны не соглашаются на арбитраж, на урегулирование в ходе судебного разбирательства. Решение определенного спора между сторонами может входить в компетенцию судов двух или более стран, и в ряде случаев то, каким образом будет решен спор, зависит от того, какой суд принимает по нему решение. Например, действительность и последствия выбора сторонами применимого права будут зависеть от норм частного международного права в стране разбирающего спор суда (см. главу XIII "Выбор права", **пункт 12**).

43. Неопределенность, возникающая в том случае, когда юрисдикцию в отношении спора имеют несколько судов, может быть уменьшена за счет оговорки об исключительной юрисдикции, в соответствии с которой стороны обязаны передавать возникшие между ними споры на рассмотрение конкретного суда в конкретном месте в конкретной стране. Однако сторонам следует учитывать, что в рамках многих правовых систем оговорка, устанавливающая исключительную юрисдикцию какого-либо суда, действительна лишь в том случае, если избранный суд будет, в отсутствие оговорки о выборе юрисдикции, иметь полномочия а решение того вида споров, который передается ему согласно этой оговорке. Таким образом, при выборе суда сторонам следует удостовериться, что этот суд правомочен принимать решения по тем видам споров, которые могут быть ему переданы. В этой оговорке целесообразно указать конкретный суд в определенной выбранной стране, нежели просто сослаться на "компетентный суд" в этой стране, с тем чтобы избежать возникновения вопросов в отношении того,

какой суд должен решать данный спор. В оговорке можно указать виды охватываемых ею споров аналогично тому, как это указывается в арбитражном соглашении (см. выше, пункт 19).

44. При передаче споров в суды какого-либо конкретного государства сторонам следует учитывать то, в какой степени исполнение судебного решения, вынесенного в этом государстве, может быть обеспечено в государствах сторон или в каком-либо другом государстве, в котором может быть предпринята попытка добиться обеспечения исполнения (см. выше, пункт 36).

45. Хотя оговорка об исключительной юрисдикции может уменьшить степень неопределенности по вопросам, касающимся, например, применимого права и возможности обеспечения исполнения решения, и может облегчить урегулирование споров между несколькими сторонами (см. ниже, пункты 50 53), она может также иметь определенные недостатки. Если какому-либо суду в государстве одной из сторон предоставлена исключительная юрисдикция, а оговорка об исключительной юрисдикции является недействительной согласно праву страны избранного суда, однако действительной согласно праву государства другой стороны, могут возникнуть трудности при возбуждении судебного разбирательства в любой из этих стран. Трудности, связанные с возбуждением судебного разбирательства, могут возрасти, если стороны предоставят исключительную юрисдикцию суду какой-либо третьей страны.

#### **Ф. Урегулирование споров по нескольким контрактам и между несколькими сторонами**

46. Встречные торговые сделки часто связаны с заключением, помимо соглашения о встречной торговле, нескольких контрактов в обоих направлениях. При таких сделках, связанных с заключением нескольких контрактов, стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о целесообразности согласования единого органа для урегулирования всех споров, которые могут возникнуть в рамках этой сделки, т.е. одного

посредника, арбитражного суда ли суда. Если стороны избирают вариант арбитражного разбирательства или согласительную процедуру, то они, возможно, пожелают договориться о том, что арбитражный суд или посредник, избранные для урегулирования первого возникшего спора, будут также назначаться для урегулирования любых последующих споров, которые могут возникнуть в рамках встречной торговой сделки. Если споры подлежат урегулированию в судебном порядке, стороны, возможно, пожелают предоставить исключительную юрисдикцию какому-либо конкретному суду (см. выше **пункты 43 - 45**).

47. Выбор единого органа для урегулирования споров целесообразен в тех случаях, когда подлежащие разрешению споры связаны с аналогичными фактическими или юридическими вопросами. Это может содействовать экономичности и эффективности урегулирования споров, упрощению процедур урегулирования споров и сокращению вероятности вынесения непоследовательных решений. Даже если не все споры, которые могут возникнуть в рамках встречной торговой сделки, будут связаны с аналогичными юридическими или фактическими вопросами, выбор единого органа для урегулирования споров мог бы оказаться целесообразным, поскольку это позволит сторонам сократить расходы на юридические консультативные услуги и облегчит контроль за осуществлением сделки.

48. Могут, однако, возникнуть обстоятельства, при которых стороны соглашаются передавать споры, возникшие в рамках какого-либо конкретного контракта на поставку, какому-либо конкретному органу по урегулированию споров, однако решают передавать споры в рамках других контрактов другому органу. Такие обстоятельства могут возникнуть, например, в случае, когда в соответствии с обычной практикой сторон или обычной торговой практикой или же в силу императивных норм урегулирование споров по какому-либо конкретному контракту на поставку должно осуществляться с помощью конкретного метода или конкретным

органом, и стороны не желают урегулировать споры по другим контрактам сделки на основании этого же метода или этим же органом.

49. Возможность возникновения споров, касающихся более чем одного контракта и связанных с аналогичными фактическими или юридическими вопросами, существует в целом ряде ситуаций. Одной такой ситуацией является случай, когда предмет контракта на поставку в одном направлении связан с предметом контракта на поставку в другом направлении. Подобная ситуация может возникнуть в случае сделки обратной закупки, при которой, например, спор относительно качества товаров по встречному экспорту, произведенных с помощью оборудования, поставленного в рамках экспортного контракта, связан со спором относительно качества этого оборудования. Аналогичным образом в случае прямой компенсационной сделки, при которой товары, поставляемые в одном направлении, являются составной частью товаров, поставляемых в другом направлении, спор относительно качества или своевременности поставки товаров в одном направлении может быть связан со спором относительно качества или своевременности поставки товаров в другом направлении. Другой ситуацией, при которой могут возникнуть взаимосвязанные споры, является случай, когда в соглашении о встречной торговле устанавливается механизм увязки платежей, с помощью которого поступления от поставки товаров в одном направлении используются для оплаты поставки товаров в другом направлении (см. главу VIII "Платеж"). Например, когда импортер в соответствии с соглашением о встречной торговле удерживает поступления по контракту на экспорт, вопрос относительно ответственности за незаключение контракта на встречный экспорт может привести к возникновению связанного с ним спора относительно передачи поступления по контракту на экспорт экспортеру. Когда в соглашении о встречной торговле предусматривается зачет платежных требований по заключенным контрактам на поставку в обоих направлениях, спор относительно урегулирования сальдо может быть связан с фактическими или

юридическими вопросами, касающимися контрактов на поставку в любом из направлений. Еще одной ситуацией, когда могут возникнуть взаимосвязанные споры, является случай, когда в соглашении о встречной торговле устанавливается, что любая проблема, возникшая при заключении или исполнении контрактов на поставку в одном направлении, будет оказывать воздействие на обязательства сторон в отношении заключения или исполнения контрактов на поставку в другом направлении (см. главу XII "Незавершение встречной торговой сделки", **пункты 37 - 61**).

50. Споры могут возникнуть в рамках встречной торговой сделки, в которой участвуют не только экспортер и импортер, но также и другие стороны, в частности третьи стороны, участвующие в сделке в качестве покупателей и продавцов товаров по встречной торговле, или которая оказывает влияние на таких третьих лиц (см. выше, **пункт 10**). Например, в случае возникновения спора между встречным экспортером и стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, относительно уплаты заранее оцененных убытков за незакупку товаров, третья сторона, являющаяся покупателем и привлеченная стороной, первоначально обязавшейся осуществить закупку, к закупке этих товаров, будет иметь интерес в этом споре, если третья сторона, являющаяся покупателем, и сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, пришли к согласию относительно оговорки "считать не нанесшим убытков" (см. главу VII "Участие третьих сторон", **пункт 37**). Аналогичным образом сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, будет заинтересована в результатах спора между третьей стороной - покупателем и встречным экспортером, если, несмотря на привлечение в качестве покупателя третьей стороны, ответственность стороны, первоначально обязавшейся осуществить закупку, за исполнение обязательства по встречной торговле сохраняется. Еще одним примером многостороннего спора будет случай, когда сторона, первоначально обязавшаяся осуществить закупку, и третья сторона покупатель несут ответственность перед поставщиком за исполнение

обязательства по встречной торговле и поставщик принимает решение о предъявлении требований к обеим этим сторонам.

51. В различных упомянутых в предыдущем пункте ситуациях будет, возможно, целесообразно регулировать все взаимосвязанные вопросы в рамках одной и той же процедуры разрешения споров. Это может предупредить вынесение непоследовательных решений, облегчить прием доказательств и сократить издержки. Однако многостороннее разбирательство может оказаться более сложным и менее контролируемым, и любая из сторон может счесть подготовку и представление своего дела в ходе такого разбирательства более сложными.

52. Многие правовые системы предусматривают способ урегулирования споров с участием нескольких сторон в рамках одного и того же многостороннего судебного разбирательства. С тем чтобы позволить регулировать споры с участием нескольких сторон в рамках многостороннего судебного разбирательства, во взаимосвязанные контракты, возможно, целесообразно включать оговорку, устанавливающую исключительную юрисдикцию какого-либо суда, полномочного проводить многостороннее разбирательство (см. выше, **пункты 43 - 45**).

53. Многостороннее арбитражное разбирательство обычно возможно лишь в том случае, если все участвующие стороны заключили арбитражное соглашение, согласившись передавать свои споры одной и той же группе арбитров. Стороны, возможно, пожелают заключить такое многостороннее арбитражное соглашение в самом начале сделки или же примут такое решение после возникновения спора, когда соответствующие вопросы указывают на целесообразность многостороннего арбитражного разбирательства. В некоторых государствах после возникновения споров суды могут оказать содействие сторонам в осуществлении многосторонних арбитражных соглашений путем внесения решений по тем процессуальным вопросам, по которым стороны не могут договориться (например, по вопросу о том, охвачена ли соответствующая проблема многосторонней арбитражной

оговоркой, о назначении одного арбитражного суда или об определении места арбитражного разбирательства). Кроме того, в некоторых государствах суды при определенных условиях могут вынести решение об объединении двух или более арбитражных разбирательств в одно арбитражное разбирательство, даже если не все участвующие стороны соглашаются с передачей спора одной и той же группе арбитров. Тем не менее представляется сомнительным, что решение, вынесенное в ходе разбирательства, объединенного по приказу суда, можно будет привести в исполнение против стороны, которая не согласилась с таким разбирательством.

### **Примечания**

1/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение N 17 (A/35/17), пункт 106. К Согласительному регламенту ЮНСИТРАЛ прилагается следующая типовая оговорка о согласительной процедуре:

"Если в случае спора, возникающего из настоящего договора или в связи с ним, стороны пожелают попытаться урегулировать этот спор миром посредством согласительной процедуры, такая процедура будет осуществляться в соответствии с действующим в настоящее время Согласительном регламенте ЮНСИТРАЛ".

В зависимости от конкретного случая может быть также целесообразным использование других норм, регулирующих согласительную процедуру.

2/ United Nations, Treaties Series, vol. 330, p. 38, No. 4739.

3/ Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение N 17 (A/40/17), пункт 332 и приложение I.

4/ Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение N 17 (A/31/17), пункт 57.

5/ Существует ряд типовых арбитражных оговорок. В целом целесообразно использовать ту типовую оговорку, которая относится к

выбранному арбитражному регламенту. В Арбитражном регламенте ЮНСИТРАЛ рекомендуется следующая оговорка:

"Любой спор, разногласие или требование, возникающие из или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

Примечание - Стороны могут пожелать добавить к этому:

- a) компетентный орган ... (название учреждения или имя лица);
- b) число арбитров ... (один или три);
- c) место арбитража ... (город или страна);
- d) язык (языки) арбитражного разбирательства ... "

## **Приложение**

### **Правовые тексты, ссылки на которые содержатся в Правовом руководстве**

#### **Конвенция о признании и приведении в исполнении иностранных арбитражных решений**

Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений была заключена на Конференции Организации Объединенных Наций по международному торговому арбитражу 10 июня 1958 года (United Nations, Treaty Series, vol. 330, p. 38, No. 4739). Также содержится в Register of Texts of Conventions and Other Instruments concerning International Trade Law, Volume II (United Nations publication, Sales No. E.73.V.3).

## **ИНКОТЕРМС**

ИНКОТЕРМС-1990 были подготовлены Международной торговой палатой и опубликованы в издании ICC Publication No. 460. ЮНСИТРАЛ рекомендовала использовать ИНКОТЕРМС-1990 в международных торговых сделках (Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцать пятой сессии, 4 - 22 мая 1992

года, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок седьмая сессия, Дополнение N 17 (A/47/17), пункт 161).

### **"Конвенция об исковой давности"**

Полное название этой Конвенции - **Конвенция** об исковой давности в международной купле-продаже товаров с поправками, внесенными Протоколом об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Конвенция была заключена в Нью-Йорке 14 июня 1974 года; Протокол был заключен в Вене 11 апреля 1980 года в целях приведения в соответствие Конвенции 1974 года с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже. Конвенция с поправками опубликована в 1990 году в брошюре Организации Объединенных Наций, которая может быть получена в секретариате ЮНСИТРАЛ. Она будет также опубликована в издании United Nations, Treaty Series, vol. 1511, No. 26121.

### **Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ**

**Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ** был принят в 1976 году на девятой сессии Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение N 17 (A/31/17), пункт 57). Он также воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том VII: 1976 год, часть первая, II, A (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.77.V.1) и издан в виде брошюры (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.77.V.6). Генеральная Ассамблея рекомендовала использование Регламента в своей резолюции 31/98.

### **Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ**

Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ был принят в 1980 году на тринадцатой сессии Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение N 17 (A/35/17, пункт 106). Он также воспроизводится в Ежегоднике Комиссия Организации Объединенных

Наций по праву международной торговли, том XI: 1980 год, часть первая, II, A (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.81.V.8) и издан в виде брошюры (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.81.V.6). Генеральная Ассамблея рекомендовала использование Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ в своей резолюции 35/52.

### **"Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже"**

**Типовой закон ЮНСИТРАЛ** о международном торговом арбитраже был принят в 1985 году на восемнадцатой сессии ЮНСИТРАЛ (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение N 17 (A/40/17), пункт 332 и приложение I). Он также воспроизводится в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XVI, 1985 год, часть третья, I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.87.V.4). Генеральная ассамблея в своей резолюции 40/72 рекомендовала "всем государствам должны образом принимать во внимание Типовой закон о международном торговом арбитраже, имея в виду желательность единообразия закона о процедурах арбитража и конкретные потребности практики международного торгового арбитража".

### **Унифицированные правила и обычаи для документов аккредитивов**

**Унифицированные правила** и обычаи для документов аккредитивов, подготовленные Международной торговой палатой, пересмотренный вариант 1983 года, опубликованы в издании ICC Publication No. 400. В настоящее время проводится подготовка нового пересмотренного варианта, который будет опубликован в издании ICC Publication No. 500.

### **Единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающейся в случае неисполнения обязательства**

Единообразные правила, касающиеся договорных условий о согласованной сумме, причитающейся в случае неисполнения обязательства, были приняты в 1983 году на шестнадцатой сессии ЮНСИТРАЛ (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать восьмая сессия, Дополнение N 17 (A/38/17), приложение I). Они также воспроизводятся в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XIV: 1983 год, часть первая, I, A (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.85.V.3). В своей резолюции 38/135 Генеральная Ассамблея рекомендовала государствам, где это уместно, применять Единообразные правила либо в форме типового закона, либо в форме конвенции.

**"Конвенция Организации Объединенных Наций  
о купле-продаже"**

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров была заключена в Вене в 1980 году (Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров (A/CONF.97/19), часть первая). Она также опубликована в Ежегоднике Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XI: 1980 год, часть третья, В (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N R.81.V.8) и будет опубликована в издании United Nations, Treaty Series, vol. 1489, No. 25567.

**Конвенция**  
**о праве, применимом к международной купле-продаже товаров**  
**(Гаага, 15 июня 1955 г.) \* \***

Государства, подписавшие настоящую Конвенцию,  
желая установить общие положения в отношении закона, применимого к купле-продаже товаров,  
решили заключить с этой целью Конвенцию и согласились о нижеследующем:

**Статья 1**

Настоящая Конвенция применима к международной купле-продаже товаров. Она не применима к продажам ценных бумаг, зарегистрированных кораблей и судов или летательных аппаратов, к продажам в силу судебного решения или в порядке принудительного исполнения. Она применима к продажам, основанным на документах.

Для целей настоящей Конвенции к договорам купли-продажи приравниваются договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, при условии, что сторона, которая обязуется произвести поставку, должна предоставить сырье, необходимое для их изготовления или производства.

Простое заявление сторон относительно применения закона или компетенции судьи или арбитра не является достаточным для придания купле-продаже международного характера по смыслу первого абзаца настоящей статьи.

**Статья 2**

Купля-продажа регулируется внутренним правом страны, указанной Договаривающимися Сторонами.

Такое указание должно быть прямо выражено или же недвусмысленно вытекать из положений договора.

Условия, относящиеся к согласию сторон на право, объявленное применимым, определяются таким правом.

**Статья 3**

Если сторонами не определено право, подлежащее применению в соответствии с условиями, предусмотренными в предыдущей статье, продажа регулируется внутренним правом страны, являющейся местом постоянного проживания продавца в момент получения им заказа; если заказ получен предприятием продавца, то продажа регулируется внутренним правом страны, в которой находится это предприятие.

Тем не менее продажа регулируется внутренним правом страны, являющейся местом постоянного проживания покупателя или местопребыванием предприятия, выдавшего заказ, если заказ был получен в этой же стране либо продавцом, либо его представителем, агентом или коммивояжером.

В случае продажи на бирже или с аукциона продажа регулируется внутренним правом страны, в которой расположена биржа или происходит аукцион.

**Статья 4**

При отсутствии ясно выраженного условия внутреннее право страны, в которой должен производиться осмотр товаров, поставленных в соответствии с договором купли-продажи, применяется в отношении того, каким образом и в какие сроки должны производиться осмотр товаров, извещения об осмотре и меры, которые должны быть приняты в случае отказа от товаров.

**Статья 5**

Настоящая Конвенция не применима в отношении:

- 1) правоспособности сторон;
- 2) формы контракта;

3) передачи права собственности, имея в виду, что к различным обязательствам сторон и особенно тем, которые относятся к области риска, применяется право, применимое к продаже в соответствии с настоящей Конвенцией;

4) юридической силы продажи в отношении лиц, не являющихся сторонами.

#### **Статья 6**

В каждом из Договаривающихся Государств применение права, определенного настоящей Конвенцией, может быть исключено по мотивам публичного порядка.

#### **Статья 7**

Договаривающиеся Государства соглашаются включить положения **статей 1 - 6** настоящей Конвенции во внутреннее право своих стран.

#### **Статья 8**

Настоящая Конвенция открыта для подписания государствами, представленными на седьмой сессии Гаагской конференции по международному частному праву.

Она подлежит ратификации, а ратификационные грамоты сдаются на хранение министерству иностранных дел Нидерландов.

О сдаче на хранение каждой ратификационной грамоты составляется протокол, заверенная копия которого препровождается по дипломатическим каналам каждому из подписавших Конвенцию государств.

#### **Статья 9**

Настоящая Конвенция вступает в силу на шестидесятый день со дня сдачи на хранение пятой ратификационной грамоты в соответствии с положениями второго абзаца **статьи 8**.

Для каждого подписавшего конвенцию государства, впоследствии ратифицировавшего ее, Конвенция вступает в силу на шестидесятый день со дня сдачи на хранение его ратификационной грамоты.

#### **Статья 10**

Настоящая Конвенция в полной мере применима к территории метрополии Договаривающихся Государств.

Если Договаривающиеся Государства пожелают, чтобы конвенция применялась ко всем другим его территориям или к тем из других его территорий, за международные отношения которых оно несет ответственность, оно уведомляет о своем таком намерении документом, который будет депонирован в министерстве иностранных дел Нидерландов. Последнее препровождает по дипломатическим каналам каждому из Договаривающихся Государств заверенную копию этого документа. Конвенция вступает в силу в отношении таких территорий спустя шестьдесят дней со дня депонирования вышеуказанного уведомления.

Понимается, что уведомление, предусмотренное во втором абзаце настоящей статьи, вступает в силу лишь после вступления в силу Конвенции в соответствии с первым абзацем **статьи 9**.

#### **Статья 11**

Любое государство, не представленное на седьмой сессии Гаагской конференции по международному частному праву, может присоединиться к настоящей Конвенции. Государство, желающее присоединиться к ней, уведомляет о своем намерении документом, который сдается на хранение министерству иностранных дел Нидерландов. Последнее препровождает по дипломатическим каналам каждому из Договаривающихся Государств заверенную копию этого документа. Конвенция вступает в силу в отношении присоединившегося к ней государства на шестидесятый день со дня сдачи на хранение документа о присоединении.

Понимается, что сдача на хранение документа о присоединении может иметь место лишь после вступления в силу настоящей Конвенции в соответствии с первым абзацем статьи 9.

## **Статья 12**

Настоящая Конвенция действует в течение пяти лет считая с даты, указанной в первом абзаце статьи 9. Этот срок начинается с этой даты даже для государств, которые ратифицируют Конвенцию или присоединятся к ней позднее.

Конвенция возобновляется по молчаливому согласию на последующие пятилетние периоды, если она не будет денонсирована.

Уведомление о денонсации должно быть представлено по крайней мере за шесть месяцев до истечения срока ее действия министерству иностранных дел Нидерландов, которое извещает об этом все остальные Договаривающиеся Государства.

Денонсация может быть ограничена территориями или некоторыми из территорий, указанных в уведомлении, сделанном в соответствии со вторым абзацем статьи 10.

Денонсация действительна только в отношении денонсирующего государства. Конвенция остается в силе для всех остальных Договаривающихся Государств.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, должным образом на то уполномоченные своими соответствующими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

Совершено в Гааге 15 июня 1955 года в одном экземпляре, который будет храниться в архивах правительства Нидерландов и заверенные копии которого будут препровождены по дипломатическим каналам каждому государству, представленному на седьмой сессии Гаагской конференции по международному частному праву.

-----  
1) В официальном тексте на французском языке Конвенция называется "Convention sur la loi applicable aux ventes a caractere international d'objets mobiliers corporels". Соответственно в публикациях на русском языке она именовалась "Гаагской конвенцией о праве, применимом к международной купле-продаже движимых материальных вещей" (Прим. автора).

2) По состоянию на 3 июля 1995 г. участниками Конвенции являются 9 государств (Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Италия, Норвегия, Швеция, Швейцария и Нигер). Первые восемь государств ратифицировали Конвенцию, а Нигер к ней присоединился. Только подписали Конвенцию 3 государства (Люксембург, Нидерланды, Испания).

Указанные выше сведения приведены на основании информации Постоянного бюро Гаагской конференции по международному частному праву.

Перевод текста Конвенции приведен из Регистра текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Том 1. - ООН: Нью-Йорк, 1971.

## ГЛОССАРИЙ

№ п/п	Новые понятия	Содержание
1.	Авизо (advice)	Официальное извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов, переводе денег, посылке товаров и т. п., направляемое одним контрагентом другому
2.	Акцепт (acceptance)	Согласие: 1) плательщика на оплату денежных и товарных документов во внутреннем и международном обороте; 2) банка гарантировать уплату суммы, указанной в переводном векселе; 3) плательщика оплатить переводной вексель при наступлении указанного в нем срока (оформляется в виде соответствующей надписи акцептанта на лицевой стороне векселя); 4) на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны. В международном праве А. – одностороннее заявление о связанности условиями договора
3.	Автономия воли сторон	Стороны имеют право установить по своему усмотрению содержание договора (lex voluntatis - закон согласованный сторонами).
4.	Арбитражная оговорка (arbitration clause)	Арбитражное соглашение (компромисс) по поводу возникшего спора или споров, которые могут возникнуть в будущем.
5.	Автономность арбитражной оговорки	Действительность арбитражного соглашения не зависит от действительности того контракта, в отношении которого оно заключено.
6.	Аукцион (auction, public sale)	Поочередная продажа реальных товаров с публичных торгов на основе конкурса покупателей, когда продаваемый товар приобретает лицом, предложившим наивысшую цену
7.	Аудит (audit)	1) проверка финансовой деятельности компании аудитором; 2) анализ, оценка финансовой, маркетинговой деятельности компании, эффективности ее организационной структуры (оперативный аудит); 3) проверка соответствия деятельности компании правилам, установленным государственными органами, или законодательным нормам (аудит соответствия деятельности)
8.	Авансовая закупка (advance)	Одна из форм встречной торговли, способ экспортного финансирования контрагента, применяемый в тех случаях, когда первоначальный экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма контрагент не уверена в платежеспособности партнера
9.	Баланс внешнеторговый (foreign trade balance)	Соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период времени (месяц, квартал, год и т. д.)
10.	Банк	Финансовый инструмент (предприятие), главные функции которого состоят в аккумулировании временно свободных средств, предоставлении их во временное пользование в виде денежных кредитов (займов, ссуд); регулировании денежного обращения, включая эмиссию денежных знаков и ценных бумаг; посредничестве во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и физическими лицами
11.	Базисные условия поставки	Обязанности, устанавливающие момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя; составляют основу (базис) цены товара в зависимости от того, включены ли в нее расходы по доставке или нет.
12.	Бартерная сделка (barter)	Прямой, безвалютный, сбалансированный обмен товарами и услугами, обусловленный главным образом нехваткой иностранной (конвертируемой) валюты, колебаниями валютных курсов, неустойчивостью национальной валюты
13.	Беспошлинный ввоз (duty free importation, imports in bond)	Ввоз на территорию данной страны товаров, ценностей и иных предметов без уплаты таможенных пошлин, налогов, сборов.
14.	Биржа (exchange, market)	Организованный и регулярно функционирующий рынок, на котором осуществляется оптовая купля-продажа ценных бумаг (биржа фондовая); валюты (биржа валютная); товаров, продающихся по стандартам или образцам (биржа товарная).

15.	Брокер	Посредник, содействующий совершению различных сделок (коммерческих, кредитных, страховых, фрахтовых и т. д.) между заинтересованными сторонами-клиентами по их поручению и за их счет.
16.	Базовый актив	Финансовый инструмент, показатель или товар, к цене которых привязана стоимость производного финансового инструмента.
17.	Валюта	Денежные единицы, принятые государствами как законное платежное средство, или официальные стандарты стоимости в наличной и безналичной формах, в виде банкнот, казначейских билетов и монет, в том числе из драгоценных металлов (включая изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену на находящиеся в обращении денежные знаки), а также средства на счетах, в том числе в международных денежных или расчетных единицах.
18.	Валютные операции	Операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, а также использование валютных ценностей в качестве средства платежа; Ввоз, пересылка и перевод в Республику Казахстан, а также вывоз, пересылка и перевод из Республики Казахстан валютных ценностей, национальной валюты, ценных бумаг и платежных документов, номинал которых выражен в национальной валюте, не имеющих номинала ценных бумаг, выпущенных резидентами.
19.	Валютные ценности	Иностранная валюта; ценные бумаги и платежные документы, номинал которых выражен в иностранной валюте; не имеющие номинала ценные бумаги, выпущенные нерезидентами; аффинированное золото в слитках; национальная валюта, ценные бумаги и платежные документы, номинал которых выражен в национальной валюте, в случае совершения с ними операций между резидентами и нерезидентами, а также между нерезидентами; не имеющие номинала ценные бумаги, выпущенные резидентами, в случае совершения с ними операций между резидентами и нерезидентами, а также между нерезидентами;
20.	Валютный договор	Соглашение, учредительные документы, включая изменения и дополнения к ним, а также иные документы, на основании и (или) о исполнение которых осуществляются валютные операции.
21.	Возмещение убытков	Реализация законного права одного из участников договора на соответствующую компенсацию, если имели место следующие предпосылки: причинность (убытки возникли вследствие поведения одной из сторон); незаконность (поведение одной из сторон нарушило обусловленные законом или договором обязательства); вина (поведение одной из сторон вызвало серьезные нарекания).
22.	Валютные операции (currency transaction)	Деятельность банков, финансово-кредитных учреждений, предприятий, физических лиц по купле-продаже, расчетам, предоставлению в кредит иностранной валюты.
23.	Валюта сделки (bargain currency)	Валюта, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте или выражается сумма представленного международного кредита.
24.	Валютные оговорки (currency clauses, currency reservation)	Условия договора, контракта, страхующие от неблагоприятного движения валютных курсов, а также от обеспечения отдельных валют в результате падения их покупательной силы в отношении товаров.
25.	Валютные риски (currency risks)	Опасность валютных (курсовых) потерь, связанных с изменением курса валюты платежа при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных и др. операций.
26.	Внешнеэкономическая	Это предпринимательская деятельность, в области

	деятельность (ВЭД)	международного обмена товарами, услугами, информацией, результатами творческого труда, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).
27.	Предмет правового регулирования ВЭД	Внешнеэкономическая деятельность, урегулированная нормами национального права, международными договорами и торговыми обычаями.
28.	Внешнеторговые сделки	Это сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом, тогда как содержание их составляют операции по ввозу из-за границы товаров или вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с экспортом или импортом товаров.
29.	Гарантия	Установленное законом обязательство продавца отвечать за материальные недостатки товара и за то, что товар свободен от долговых обязательств и не находится в собственности третьих лиц.
30.	Теория «почтового ящика»	Сделка, совершенная в момент и в месте, откуда отправлен акцепт.
31.	Сделка между «отсутствующими»	Это сделка, заключенная путем переписки.
32.	Обязательный статус внешнейторговой сделки	Статус, регулирующий права и обязанности сторон и последствия их нарушения (просрочки, ненадлежащее исполнение и т.д.), установление путем определения права, подлежащего применению к внешнейторговой сделке.
33.	Типовой контракт	Это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий договора того или иного вида.
34.	Торговый обычай (custom in trade)	Общепризнанное правило, сложившееся в сфере внешней торговли на основании постоянного и единообразного повторения данных фактических отношений.
35.	Торговые обыкновения (commercial usages)	Заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, которые служат для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре.
36.	Группа «Е» ИНКОТЕРМС	Группа, содержащая одно условие EXW (ex WORKS – франко-завод или свободно с завода) в соответствии с которым продавец обязан в предусмотренный договором срок передать товары в распоряжение покупателя на предприятии-изготовителе или вблизи него.
37.	Группа «F» ИНКОТЕРМС	Группа, содержащая условия FCA, FAS, FOB, где к основным обязанностям продавца отнесена поставка товаров до транспортных средств, указанных покупателем без обязанности организовать перевозку.
38.	Группа «C» ИНКОТЕРМС	Группа, содержащая условия CFR, CIF, CPT, CIP, где к основным обязанностям продавца отнесено заключение договора перевозки без несения риска утраты или повреждения груза после погрузки товара на зафрахтованное судно.
39.	Группа «D» ИНКОТЕРМС	Группа, содержащая условия DAF, DES, DEQ, DDP, где объединены условия по которым продавец несет все затраты и риски, связанные с доставкой груза в пункт назначения.
40.	Условие «франко-перевозчик»	Условие, при котором продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара после передачи его перевозчику.
41.	Фрахт (freight)	Плата владельцу транспортных средств (в основном морских) за предоставление им услуг по перевозке грузов, а также (в зависимости от условий договора) плата за погрузо-разгрузочные работы
42.	Франко-условия	Условия поставки товаров (продукции), при которых покупатель освобождается от расходов по доставке товара, поскольку они включены в цену.
43.	ОУП СЭВ	Соглашение об общих условиях поставок между организациями государств-участников Совета экономической взаимопомощи.
44.	ОУП СНГ	Соглашение об общих условиях поставок между организациями

		государств-участников Содружества независимых государств.
45.	Компенсационное соглашение долгосрочного действия о реализации крупномасштабных проектов	Соглашение на крупную сумму, заключенное на длительный срок с зарубежной фирмой о закупке на условии предоставления долгосрочного кредита оборудования для строительства предприятия, принадлежащего нашему государству с погашением кредита частью продукции, изготавливаемой на этом предприятии.
46.	Подрядные договоры	Договоры о выполнении определенных работ, заключаемые внешнеторговыми организациями с иностранными контрагентами, предусматривающие производство либо отдельных видов, либо целого комплекса работ (например, связанных с сооружением за границей промышленных объектов).
47.	Концессионное соглашение	Соглашение, по которому государство на срочной и возмездной основе предоставляет иностранным инвесторам исключительные права либо на поиск и освоение возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов на территории России, либо на ведение отдельных видов хозяйственной деятельности, являющихся монополией государства, либо на долгосрочную аренду имущества, являющегося государственной собственностью, но не переданного в полное хозяйственное ведение или оперативное управление предприятиям, учреждениям и организациям РФ,
48.	Соглашение о разделе продукции	Договор, в соответствии с которым государство предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее – инвестор) на взаимной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Данное соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в т. ч. условия, и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с законодательством.
49.	Сервисное соглашение с риском и без риска	Договор, в соответствии с которым государство предоставляет иностранному инвестору на срочной основе право на осуществление конкретных видов работ и услуг, предусмотренных соглашением. При этом продукция, полученная в результате осуществления таких работ и услуг, остается в собственности государства.
50.	Цель страхования	Возмещение убытков посредством распределения их суммы между множеством участников страхования.
51.	Страхование	Особая система защиты интересов юридических и физических лиц от тех или иных оговоренных в договоре страхования рисков (последствий стихийных бедствий и несчастных случаев, утрата материальных ценностей и трудоспособности и т. п.) путем вложения их последствий одной стороной (страхователем) на другую сторону договора (страховщик) за определенное денежное вознаграждение.
52.	Страхователь	Владелец имущества (груза, судна), который выплачивает страховщику определенное вознаграждение за принятие страховщиком обязанности возместить убытки при наступлении страхового случая.
53.	Страховщик	Юридическое лицо, которое за специальное вознаграждение обязуется возместить убытки в случае наступления страхового случая.
54.	Страховая премия	Сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятие обязательства по возмещению убытков, возникших при гибели или повреждении судна, или груза, или другого имущества, оговоренного в договоре страхования.
55.	Страховая сумма	Сумма, объявленная страхователем при заключении договора сумма, на которую страхуется объект договора.

56.	Карго	Термин, применяемый для обозначения перевозимого на судне и подлежащего страхованию груза в тех случаях, когда не указывается его точное наименование.
57.	Каско	Это термин, обозначающий страхование перевозочных средств: судов, самолетов, автомобилей, вагонов, цистерн и др.
58.	Страховой полис	Полис, выдаваемый страховщиком документ, подтверждающий договор страхования и содержащий условия заключения договора, в котором страховщик обязуется за обусловленную плату возместить страховые убытки, связанные с риском или несчастным случаем, указанным в договоре.
59.	Рейсовый страховой полис	Страховой документ, по которому объект страхования страхуется на все время перевозки от одного пункта к другому.
60.	Генеральный полис	Страховой документ, по которому страховщик по согласованию со страхователем обязуется страховать все отправляемые или получаемые грузы.
61.	Страховой сертификат	Выдаваемый страховщиком документ, содержащий условия страхового договора и заменяющий страховой полис.
62.	Форс-мажор (непреодолимая сила)	Приходящее извне, непредсказуемое и неотвратимое событие, которое влечет за собой нарушение договорных условий.
63.	Третейский (арбитражный) суд	Суд, выбранный партнерами для разрешения спора
64.	Изолированный третейский суд «ad hoc»	Суд, созданный сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора.
65.	Постоянно действующие третейские суды	Суды, созданные при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных палатах.
66.	Иностранная валюта	Валюта иностранного государства, а также международные денежные или расчетные единицы.
67.	Иностранные банки	Банки и иные финансовые институты, созданные за пределами Республики Казахстан и имеющие право на осуществление банковских операций по законодательству государств, в которых они зарегистрированы.
68.	Коммерческие кредиты	Отсрочка платежа по экспорту или предварительная оплата (авансовый платеж) по импорту, осуществляемая непосредственно между поставщиками (продавцами) и получателями (покупателями) товаров (работ, услуг).
69.	Национальная валюта	Валюта Республики Казахстан.
70.	Нерезиденты	Физические лица, юридические лица, их филиалы и представительства, не указанные в подпункте 15) настоящей статьи.
71.	Обменные пункты	Специально оборудованные места проведения обменных операций с иностранной валютой.
72.	Паспорт сделки	Документ установленной формы, в котором отражаются сведения о внешнеэкономической сделке, необходимые для учета и отчетности по валютным операциям.
73.	Производные финансовые инструменты	Финансовые инструменты, стоимость которых может быть оценена отдельно от стоимости базового актива и которые могут являться самостоятельным объектом сделки.
74.	Прямые инвестиции	Вложения денег, ценных бумаг, вещей, имущественных прав, включая права на результаты интеллектуальной творческой деятельности, и иного имущества в оплату акций (вкладов участников) юридического лица, в результате которых лицу, осуществляющему такие вложения, будут принадлежать десять и более процентов голосующих акций (10 и более % голосов от общего количества голосов участников) данного юридического лица.
75.	Резиденты	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Граждане Республики Казахстан, в том числе временно находящиеся за границей или находящиеся на государственной службе РК за ее пределами, за исключением граждан РК, имеющих документ на право постоянного проживания в иностранном государстве, выданный в соответствии с законодательством этого государства;</li> <li>- иностранцы и лица без гражданства, имеющие документ на право постоянного проживания в РК;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- все юридические лица, созданные в соответствии с законодательством РК, с местонахождением на территории РК, а также их филиалы и представительства с местонахождением в РК и за ее пределами;</li> <li>- дипломатические, торговые и иные официальные представительства РК, находящиеся за пределами РК.</li> </ul>
76.	Уполномоченные банки	Созданные в РК банки и организации, имеющие право на проведение отдельных видов банковских операций, осуществляющие валютные операции, в том числе по поручениям клиентов, за исключением указанных в подпункте 17) настоящей статьи.
77.	Уполномоченные организации	Юридические лица, созданные в соответствии с законодательством РК, исключительным видом деятельности которых является организация обменных операций с иностранной валютой.
78.	Финансовые займы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- займы, предоставляемые в денежной форме (за исключением коммерческих кредитов);</li> <li>- вклады (депозиты) в банках, внесенные их дочерними организациями, созданными за рубежом в целях привлечения средств на международных рынках капитала;</li> <li>- деньги, передаваемые в обеспечение исполнения обязательств должника;</li> <li>- финансирование третьими лицами приобретения товаров (работ, услуг) и иных сделок, а также исполнение третьими лицами обязательств должника перед кредитором, в результате которых возникает обязанность лица, за которого исполнено обязательство по возврату денег и иного имущества с вознаграждением или без такового лицу, предоставившему такое финансирование и (или) осуществившему такое исполнение.</li> </ul>
79.	Экспорт (импорт)	- реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг резидентом нерезиденту (нерезидентом резиденту).
80.	Валютные условия контракта (currency terms and conditions of a contract)	Условия, которые согласовываются участниками экспортно-импортной операции и оговариваются во внешнеторговых контрактах.
81.	Внешнеторговый договор, контракт (contract in foreign trade)	Основной коммерческий документ внешнеторговой операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между сторонами.
82.	Внешняя торговля (foreign trade)	Экспортно-импортные отношения между странами, в основе которых лежит международное разделение труда.
83.	Встречная закупка (counter purchase)	Форма встречной торговли, предусматривающая встречные обязательства экспортера по закупке у импортера товарной массы в пределах стоимости экспорта (например, в размере определенного процента от суммы контракта поставки товара).
84.	Встречная торговля (counter trade, balanced trade)	Форма внешней торговли; коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров (услуг), либо, наоборот, закупка обуславливается их продажей.
85.	Государственное регулирование внешнеэкономических связей	Система государственных мер в интересах национальной экономики, стимулирующих внешнеэкономическую деятельность отечественных производителей, их защиту от иностранной конкуренции; включает: соответствующую организацию налоговой системы кредитно-финансовой сферы, валютных отношений; регулирование таможенного режима; нетарифное воздействие на импорт (национальные стандарты, требования экологичности, безопасности, энергопотребления и т. д.); стимулирование экспорта.
86.	Государственное содействие экспортной деятельности	Экономическая политика государства, направленная на создание оптимальных условий для развития экспортной деятельности предприятий; осуществляется посредством государственного кредита, государственное регулирование цен, девальвации или ревальвации денежной единицы страны, демпинга, денежно-кредитного регулирования.
87.	Демпинг (dumping)	Осуществляемый для вытеснения конкурентов и захвата внешних

		рынков сбыта вывоза товаров из страны по более низким ценам, чем цены внутри страны или на мировом рынке.
88.	Депозит (deposit)	Размещаемые для хранения в кредитных учреждениях денежные средства или ценные бумаги.
89.	Дилер (dealer)	Посредник (частное лицо или фирма) в торговых сделках купли-продажи ценных бумаг, товаров и валюты.
90.	Договор, контракт	Соглашение (двустороннее или многостороннее), в котором оговорены права и обязанности его участников; во внешней торговле – документ, определяющий все условия сделки купли-продажи (дата, пункт поставки и т. д.)
91.	Договор купли-продажи	Договор (контракт), по условиям которого одна сторона (продавец) предлагает другой стороне (покупателю) какой-либо товар в вещественно-материальной форме, либо знания, опыт, результаты творческой деятельности, оказывает услуги, осуществляет строительство объекта, выполняет другие работы за определенную плату.
92.	Договор морского страхования	Договор, по условиям которого одна сторона (страховщик) принимает на себя за обусловленное вознаграждение (страховую премию) обязанность возместить убытки другой стороны (страхователя), происшедшие вследствие предусмотренных Д.м.с. опасностей или случайностей, которым подвергается застрахованное судно или груз.
93.	Договор морской перевозки (contract of carriage by sea)	Письменный договор, определяющий условия перевозки грузов и пассажиров морем.
94.	Договор подряда (contract tready)	Форма договора, когда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить для другой стороны (заказчика) определенный комплекс работ.
95.	Договор поставки (delivery treaty)	Договор между продавцом и покупателем, отражающий вид, объем качественные характеристики поставляемого товара, цены, сроки поставки, вид используемого транспорта и т. д.
96.	Договор страхования (insurance treaty)	Договор между страхователем (лицом, пользующимся услугами страховой организации) и страховщиком, включающий в себя условия страхования; различают страхование жизни и здоровья людей, имущества, коммерческих рисков и т. д.
97.	Импорт, импорт товаров	Ввоз в страну заграничных товаров, технологий, услуг (платное пользование услугами иностранных фирм), капитала (в форме предоставления кредитов и займов) для реализации на внутреннем рынке, а также для транзита в третьи страны.
98.	Конъюнктура товарного рынка	Временная экономическая ситуация, характеризующая совокупностью признаков, выражающих состояние рынка товаров в определенный момент времени.
99.	Купля-продажа	Соглашение, по которому продавец обязуется передать имущество в собственность покупателю, а покупатель – принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.
100.	Сделка (transaction, deal, bargain)	Действия физических и юридических лиц, направленные на установление между ними определенных прав и обязанностей.
101.	Сертификат (certificate)	1) удостоверение, свидетельство на право пользования, владения чем-либо или на совершение каких-либо операций; 2) финансовый документ, который удостоверяет, что обладатель его является собственником конкретных акций, облигаций, пая или других ценных бумаг. Выдается собственнику взамен самих ценных бумаг. 3) документ, подтверждающий регистрацию акционерной компании в соответствующих государственных финансовых органах; 4) вкладное свидетельство кредитного учреждения о депонировании в нем денежных средств; 5) в некоторых странах – вид облигаций государственных займов, выпускаемых небольшими купюрами; 6) свидетельство, удостоверяющее пробу драгоценных металлов; 7) во внешнеторговой практике – документы, подтверждающие те или иные параметры товара, необходимые для акцента (согласия на покупку).
102.	Спецификация	1) товаросопроводительный документ на партию товара (если

		последняя состоит из отдельных грузовых мест, составляется поместная сертификация); 2) приложение к договору купли-продажи или договору поставки, составляющее, как правило, неотъемлемую часть договора; 3) часть расчетного документа (сертификация к счету).
103.	Счет-фактура (invoice)	Документ, удостоверяющий фактическую поставку товара и (или) оказание услуг и их стоимость.
104.	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕврАзЭС, ТН ВЭД ЕврАзЭС	Инструмент системы государственного регулирования внешних экономических связей, включая тарифное регулирование и др.
105.	Товары (goods, commodities)	Любое движимое имущество, в т. ч. валюта, валютные ценности, электрическая, тепловая, иные виды энергии и транспортные средства (за исключением любых средств, используемых для международных перевозок пассажиров и товаров, а также контейнеров и другого транспортного оборудования)
106.	Торги (tenders, auction bidding)	Одна из распространенных форм торговли, при которой покупатель объявляет конкурс для продавцов с определенными технико-экономическими характеристиками.

## Примерные тестовые задания

по курсу «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности»

### Вариант 1

#### 1. Внешнеэкономическая деятельность

- а) деятельность, связанная с приобретением, изменением или прекращением прав и обязанностей
- б) деятельность государства по развитию сотрудничества с другими государствами в области торговли, экономики, техники, культуры и туризма
- в) предпринимательская деятельность, связанная с перемещением через таможенную границу товаров и транспортных средств, а также оказание услуг и выполнение работ на территории иностранного государства
- г) внешнеторговая деятельность, международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, валютные и финансово-кредитные операции, а также некоторые другие виды деятельности
- д) деятельность государства, юридических и физических лиц

#### 2. Внешнеэкономическая политика

- а) составная часть внешней политики
- б) комплекс государственных мер и действий
- в) совокупность национальных, экономических, политических факторов
- г) защитная мера государства
- д) система мероприятий, направленная на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров

#### 3. Административные процедуры

- а) совокупность действий, совершаемых таможенными органами РК и лицами, в сфере таможенного дела в отношении товаров и транспортных средств, находящихся под таможенным контролем
- б) особый порядок расчетов с бюджетом, устанавливаемый для отдельных категорий налогоплательщиков
- в) выдаваемое компетентным государственным органом разрешение заниматься определенным видом деятельности или совершать определенные действия
- г) порядок принятия и исполнения решений при осуществлении государственными органами и должностными лицами государственных функций и должностных полномочий и их оформление
- д) приобретение государственными органами работ, услуг

#### **4. Контрафактная продукция**

- а) продукция, произведенная отдельными субъектами рыночных отношений в целях недобросовестной конкуренции и введения потребителей в заблуждение
- б) группа товаров, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам и другим параметрам таким образом, что покупатель действительно заменяет или готов заменить их друг с другом в процессе потребления
- в) товары, полностью произведенные в Республике Казахстан, переработанные в РК в соответствии с критериями достаточной переработки, выпущенные для свободного обращения
- г) поддельные товары, реализуемые по низким ценам
- д) имущество, предоставляемое безвозмездно в виде продовольствия, техники, оборудования и т.п.

#### **5. Оформление паспорта сделки требуется:**

- а) при ввозе наличных денег банками на таможенную территорию РК;
- б) при вывозе Национальным банком и банками драгоценных металлов для размещения на металлических счетах за границей;
- в) по контрактам, оплата товаров по которым производится за счет государственных внешних займов;
- г) по контрактам, не предусматривающим перемещения через таможенную границу и не требующим таможенного оформления;
- д) по контрактам, заключенным на сумму в эквиваленте свыше пяти тысяч долларов США

#### **6. Формы лицензий устанавливаются:**

- а) уполномоченным государственным органом;
- б) Правительством РК;
- в) Парламентом РК;
- г) Президентом РК;
- д) резидентом РК

**7. Экспорт и импорт отдельных товаров осуществляется по:**

- а) разрешению;
- б) лицензии;
- в) контракту;
- г) договоренности;
- д) письму

**8. Доминирующее (монопольное) положение на рынке:**

- а); субъект, доля которого превышает 10% на товарном рынке;
- б) субъект, доля которого превышает 20% на товарном рынке;
- в) субъект, доля которого превышает 30% на товарном рынке;
- г) субъект, доля которого превышает 35% на товарном рынке;
- д) субъект, доля которого превышает 50% на товарном рынке

**9. Специальный налоговый режим не предусматривается в отношении:**

- а) субъектов малого бизнеса;
- б) крестьянских (фермерских) хозяйств;
- в) юридических лиц – производителей сельхозпродукции;
- г) отдельных видов предпринимательской деятельности;
- д) иностранных юридических лиц

**10. Подакцизными товарами не являются:**

- а) все виды спирта;
- б) табачные изделия;
- в) ювелирные изделия из золота, платины, серебра;
- г) нефть;
- д) икра (кроме осетровой и лососевой рыбы)

**11. Сроки исковой давности по таможенному или налоговому обязательству:**

- а) 6 месяцев;
- б) 1 год;
- в) 2 года;
- г) 3 года;
- д) 5 лет

**12. Процесс государственных закупок не включает:**

- а) формирование номенклатуры закупаемых товаров, работ, услуг;
- б) выбор поставщика, заключение с ним договора о госзакупках;
- в) исполнение договоров о госзакупках;
- г) формирование объемов закупаемых товаров, работ, услуг;
- д) подписание протокола о намерениях

## **Вариант 2**

### **1. Документами валютного контроля не являются:**

- а) паспорт сделки по экспорту / импорту;
- б) акт сверки по паспорту экспорта / импорта;
- в) копии товаротранспортных накладных;
- г) уведомления о поступивших платежах, направляемых уполномоченным банком в адрес экспортера / импортера;
- д) уведомление о нарушении сроков поставки

### **2. Инвестиционные налоговые преференции не предоставляются по:**

- а) корпоративному подоходному налогу;
- б) земельному налогу;
- в) налогу на имущество;
- г) налогу на добавленную стоимость;
- д) акцизу

### **3. Инвесторы в соответствии с Законом «Об инвестициях»:**

- а) физические лица;
- б) иностранные юридические лица;
- в) физические и юридические лица;
- г) казахстанские юридические лица;
- д) физические и юридические лица, осуществляющие инвестиции в РК

### **4. Видами инвестиционных преференций не являются:**

- а) инвестиционные налоговые преференции;
- б) освобождение от обложения таможенными пошлинами;
- в) государственные натурные гранты;
- г) международные гранты;
- д) гранты общественных организаций

### **5. Электронная цифровая подпись равнозначна собственноручной подписи, но не влечет одинаковые юридические последствия при выполнении следующих условий:**

- а) удостоверена подлинность электронной цифровой подписи при помощи открытого ключа, имеющего регистрационное свидетельство;
- б) лицо, подписавшее электронный документ, правомерно владеет закрытым ключом электронной цифровой подписи;
- в) электронная цифровая подпись используется в соответствии со сведениями, указанными в регистрационном свидетельстве;
- г) подтверждена документом юридического лица;
- д) удостоверена нотариально заверенным документом

### **6. Признаками внешнеэкономического договора не являются:**

- а) совершение договора между предпринимателем, зарегистрированным на территории РК, и субъектом иностранного государства;
- б) объектом являются товары, работы, услуги или инвестиции;
- в) товары должны быть перемещены через таможенную границу, а работы, услуги выполнены и оказаны за границей;
- г) возмездный характер;
- д) безвозмездный характер

**7. Валютными ценностями не являются:**

- а) иностранная валюта;
- б) ценные бумаги;
- в) аффинированное золото в слитках;
- г) национальная валюта;
- д) серебро в слитках

**8. Какое из общих правил признания и приведения в исполнение иностранных судебных решений не является таковым:**

- а) решение вступило в силу на территории страны, где оно вынесено;
- б) нет решения по тождественному иску, вынесенному судом государства, в котором испрашивается исполнение;
- в) должным образом соблюдены права ответчика;
- г) соблюдены правила о международной подсудности, установленные международным договором;
- д) отсутствуют нормы национального права

**9. Способами возникновения права недропользования не являются:**

- а) предоставление права недропользования;
- б) передача права недропользования
- в) переход права недропользования в порядке универсального правопреемства;
- г) продажа права недропользования;
- д) принятие административного акта

**10. Какой вид страхования не является таковым:**

- а) добровольное;
- б) личное;
- в) неимущественное;
- г) обязательное;
- д) имущественное

**11. К общим принципам, регламентирующим внешнеэкономическую деятельность, не относится:**

- а) неотъемлемого суверенитета государств над естественными ресурсами;
- б) равенства и взаимной выгоды;
- в) государственного регулирования ВЭД;

- г) экономической недискриминации;
- д) свободы выбора формы организации внешнеэкономических связей

**12. Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров от 11.04.1980 года применяется к продаже:**

- а) товаров, которые приобретены для личного, семейного или домашнего использования;
- б) с аукциона;
- в) в порядке исполнительного производства;
- г) электроэнергии;
- д) между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах

**Вариант 3**

**1. Субъектами внешнеторговой деятельности является:**

- а) граждане РК юридические лица
- б) иностранные юридические лица
- в) иностранные граждане, лица без гражданства
- г) иностранные государства, международные организации
- д) все перечисленные

**2. Иностранное инвестирование осуществляется:**

- а) путем привлечения иностранных инвестиций
- б) путем организации хозяйственной деятельности
- в) путем международного экономического сотрудничества
- г) путем создания предприятия с долевым иностранным участием
- д) путем реализации иностранных инвестиций

**3. Разовый фиксированный платеж недропользователя за право осуществление деятельности является:**

- а) бонусом
- б) роялти
- в) подписной бонус**
- г) денежной формой выплаты роялти
- д) исчисление роялти

**4. Одностороннее, условное денежное обязательство банка выдаваемое им по поручению клиента, это есть:**

- а) аккредитив
- б) денежный перевод
- в) банковская операция
- г) банковский расчет
- д) поручение

5. Позволяет установить и подтвердить правомерность перемещения товаров и транспортных средств.

- а) таможенное оформление
- б) таможенный контроль
- в) таможенный режим
- г) обложение и уплата таможенных платежей

**6. Кредитные соглашения – это ....**

- а) соглашение о товарообороте, о взаимных поставках товаров
- б) соглашение между государствами по поводу предоставления займа в денежной, товарной или смешанной формах со встречными обязательствами погашения займа
- в) средства обеспечения исполнения обязательства по внешним займам
- г) правовые средства, обеспечивающие защиту прав субъектов внешнеэкономической деятельности
- д) регулирующая различные аспекты деятельности Казахстана во внешнеэкономической сфере

**7. Под валютным правом понимается:**

- а) совокупность юридических норм, регулирующих правовые отношения при валютных расчетах, а также отношения по контролю и ответственности за нарушение валютного законодательства
- б) совокупность юридических норм, регулирующих правовые отношения при валютных операциях, а также отношения по контролю и ответственности за нарушение валютного законодательства
- в) совокупность правовых норм регулирующих порядок совершения сделок с валютными ценностями
- г) поддержание определенного порядка для расчетов в национальной валюте РК
- д) подготовка и введение рыночного обменного курса для национальной валюты

**8. Инвестиции – это ....**

- а) предпринимательская деятельность связанная с осуществлением инвестиции
- б) материальные и не материальные ценности которые инвестируются
- в) осуществление инвестиции
- г) вложения для получения прибыли
- д) процесс совершения инвестиции

**9. Полномочия Президента во внешнеэкономической деятельности РК**

- а) разрабатывает направления внешнеэкономической деятельности меры по ее развитию в различных общенациональных социальных экономических программах
- б) формирует и обеспечивает внешнеэкономическую политику

- в) осуществляет мероприятия в области отношений РК с иностранными государствами и международными организациями
- г) представляет РК международных отношениях, ведет переговоры и подписывает международные договоры РК
- д) ратифицирует международные договоры РК

**10. Акцизами не облагаются подакцизные товары импортируемые физическими лицами**

- а) спиртосодержащая продукция медицинского назначения
- б) сырая нефть, бензин
- в) огнестрельное и газовое оружие
- г) все табачные изделия, содержащие табак.
- д) легковые автомобили

**11. В сфере внешнеэкономической деятельности министерство занимается решением следующей задачи**

- а) дает юридическую оценку по займам, заключаемым под гарантии РК
- б) решает в пределах своей компетенции вопросы внешнеэкономической деятельности на основе принципа валютной самокупаемости и самофинансирования
- в) принимает меры по обеспечению выполнения международных договоров РК
- г) принимает решение о проведении переговоров и о подписании международных договоров РК
- д) утверждает государственные программы

**12. Налог на добавленную стоимость – это....**

- А) товары, произведенные на территории Республики Казахстан и импортируемые на территорию Республики Казахстан
- Б) отчисления в бюджет части стоимости облагаемого оборота по реализации добавленной в процессе производства и обращения товаров
- В) сумма чистого дохода по каждому отдельному контракту за налоговый период
- Г) применение налогового режима устанавливается уполномоченным государственным органом
- Д) подтверждающий факт уплаты в бюджет суммы налог

**Вариант 4**

**1. Под совокупностью правовых норм, регулирующих различные аспекты деятельности Казахстана во внешнеэкономической сфере, в международных экономических отношениях понимают:**

- а) внешнеэкономическую деятельность
- б) внешнеэкономические связи
- в) право внешнеэкономической деятельности

- г) сфера применения права внешнеэкономической деятельности
- д) правовые отношения в сфере внешнеэкономического сотрудничества

**2. Предоставления права дополнительного вычета из совокупного годового дохода налогоплательщиков, осуществляющих инвестиции в основные средства с целью создания новых, расширение и обновление действующих производств.**

- а) Налог на добавленную стоимость
- б) налоги и специальные платежи недропользователей
- в) инвестиционные налоговые преференции
- г) налог на имущество
- д) корпоративный подоходный налог

**3. В области внешнеэкономической деятельности Правительство правомочен решать следующие вопросы:**

- а) осуществляет меры по развитию и углублению внешнеэкономической деятельности и связей путем наращивания экспортного потенциала национальной экономики РК
- б) дает официальное толкование законов Республики
- в) решает вопросы о государственных займах и оказании Республике экономической и иной помощи
- г) разрабатывает направление внешнеэкономической деятельности, меры по ее развитию в различных общенациональных социально-экономических программах
- д) издает указы, постановления и распоряжения на основе и во исполнении Конституции и законов РК

**4. Валютная политика –это...**

- а) совокупность денежно-кредитных отношений, которые складываются на основе интернационализации хозяйственной жизни и развитие мирового рынка, и закрепляются в договорных и государственно –правовых нормах
- б) экономические, правовые и организационные меры и формы, осуществляемые государством в области валютных отношений
- в) введение конвертируемости по текущим валютным операциям и обеспечение надлежащего порядка проведения платежей и поступлений
- г) подготовка и введение рыночного обменного курса для национальной валюты РК.
- д) поддержание определенного порядка для расчетов в национальной валюте РК

**5. Бонусами являются:**

- а) фиксированные платежи недропользователей и выплачиваются в денежной форме в размерах и порядке, установленных в контракте на недропользование
- б) запасы определенного вида полезных ископаемых

- в) предусматривает уплату недропользователем
- г) отчисление в бюджет части стоимости облагаемого оборота по реализации добавленной в процессе производства и обращения товаров
- д) сумма чистого дохода по каждому контракту за налоговый период

#### **6. Определение валютного контроля**

- а) экономические, правовые и организационные меры и формы, осуществляемые государством в области валютных отношений
- б) организационно-правовые меры по соблюдению законодательства Республики о валютном регулировании, осуществляемые уполномоченными на то государственными органами
- в) осуществление меры по развитию внешнеэкономической деятельности
- г) валютное регулирование
- д) все перечисленное

#### **7. Предпринимательская деятельность, связанная с осуществлением инвестиции, является.**

- а) инвестицией
- б) инвестирование
- в) инвестиционной деятельностью
- г) иностранным инвестированием
- д) прямой инвестицией

#### **8. Не является функцией Парламента в сфере внешнеэкономической деятельности РК**

- а) разрабатывает направления внешнеэкономической деятельности, меры по ее развитию в различных общенациональных социально-экономических программах
- б) дает официальное толкование законов Республики
- в) решает вопросы о государственных займах и оказании Республики экономической и иной помощи
- г) обеспечивает соблюдение заключенных Республикой договоров и принятых обязательств
- д) ратифицирует международные договоры РК

#### **9. Количество налогов в РК**

- а) 13
- б) 7
- в) 9
- г) 4
- д) 12

#### **10. Запасы определенного вида полезных ископаемых, открытые в пределах контрактной территории, которые являются экономически эффективными для добычи, оно является**

- а) коммерческим обнаружением
- б) бонусом
- в) роялти
- г) подписным бонусам
- д) исчислением роялти

### **11. Роялти – это...**

- а) фиксированные платежи недропользователей и выплачиваются в денежной форме в размерах и порядке, установленных в контракте на недропользование
- б) осуществление добычи полезных ископаемых, включая извлечение полезных ископаемых из техногенных минеральных образований
- в) сумма чистого дохода по каждому контракту за налоговый период
- г) отчисление в бюджет части стоимости облагаемого оборота по реализации добавленной в процессе производства и обращения товаров.
- д) запасы определенного вида полезных ископаемых

### **12. Совокупность условий при вложении капитала**

- а) режим наибольшего благоприятствования инвестиции
- б) общее состояние экономики.
- в) инвестиционный климат
- г) прямые инвестиции
- д) портфельные инвестиции

## **Вариант 5**

### **1. Прямые иностранные инвестиции – это..**

- а) капиталовложение, акции облигации и другие формы инвестирования не дающие возможности непосредственного контроля под деятельностью зарубежной фирмы
- б) предпринимательский капитал, который предназначен для вложения в производство в изготовление материальных и других ценностей
- в) уравнивает условия деятельности национальных и иностранных инвесторов
- г) предоставление различных льгот определенным группам инвесторов
- д) поддержание равенства и обязанностей без дискриминации между инвесторами разных стран

### **2. Не относится к плательщикам подоходного налога:**

- а) юридические лица резиденты
- б) юридические лица не резиденты
- в) банки второго уровня
- г) национальный банк
- д) физические лица

**3. Кто является плательщиком налога на операции с ценными бумагами**

- а) юридические, физические лица
- б) нерезиденты
- в) юридические лица
- г) физические лица
- д) иностранцы

**4. Не являются функцией таможенных органов**

- а) обеспечивают в пределах своей компетенции экономическую безопасность и экономические интересы Казахстана
- б) применяют средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений
- в) взимают таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи
- г) участвуют в разработке мер экономической политики в отношении товаров
- д) разрабатывает направление внешнеэкономической деятельности

**5. Валютная система - это...**

- а) совокупность денежно-кредитных отношений, которые складываются на основе интернационализации хозяйственной жизни и развитием мирового рынка и закрепляются в договорных и государственных правовых нормах
- б) введение конвертируемой по текущим валютным операциям и обеспечение подлежащего порядку проведения платежей и поступлений
- в) экономические, правовые и организационные меры и формы осуществляемые государством в области валютных отношений
- г) поддержание определенного порядка для расчетов в национальной валюте РК
- д) подготовка и введение рыночного обменного курса для национальной валюты РК

**6. Сделки по покупке и продаже иностранных банкнот, казначейских билетов и может, платежных документов, выписанных в иностранной валюте а также сделки с залогами, являются.**

- а) валютные ценности
- б) валютный режим
- в) валютная операция
- г) валютный контроль
- д) валютное регулирование

**7. Иностранное инвестирование осуществляется:**

- а) путем привлечения иностранных инвестиции
- б) путем организации хозяйственной деятельности
- в) путем международного экономического сотрудничества
- г) путем создания предприятия с долевым иностранным участием
- д) путем реализации иностранных инвестиций

**8. Разовый фиксированный платеж недропользователя за право осуществление деятельности является:**

- а) бонусом
- б) роялти
- в) подписной бонус**
- г) денежной формой выплаты роялти
- д) исчисление роялти

**9. Количество налогов в РК**

- а) 13
- б) 7
- в) 9
- г) 4
- д) 12

**10. Инвестиции – это ....**

- а) предпринимательская деятельность связанная с осуществлением инвестиции
- б) материальные и не материальные ценности которые инвестируются
- в) осуществление инвестиции
- г) вложения для получения прибыли
- д) процесс совершения инвестиции

**11. Документами валютного контроля не являются:**

- а) паспорт сделки по экспорту / импорту;
- б) акт сверки по паспорту экспорта / импорта;
- в) копии товаротранспортных накладных;
- г) уведомления о поступивших платежах, направляемых уполномоченным банком в адрес экспортера / импортера;
- д) уведомление о нарушении сроков поставки

**12. К общим принципам, регламентирующим внешнеэкономическую деятельность, не относится:**

- а) неотъемлемого суверенитета государств над естественными ресурсами;
- б) равенства и взаимной выгоды;
- в) государственного регулирования ВЭД;
- г) экономической недискриминации;
- д) свободы выбора формы организации внешнеэкономических связей