



№2 (68)
2013

KORXONANI BOSHQARISH

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ушбу сонда:

Мижозларга хизмат кўрсатиш бўйича қўлланма

Ташқи савдо шартномасининг ҳуқуқий белгилари

Биржа битимларининг айрим иқтисодий ва
ҳуқуқий жиҳатлари

В этом номере:

Руководство по обслуживанию клиентов

Правовые признаки внешнеторгового договора

Некоторые экономические и правовые аспекты
биржевых сделок



Журнал Узбекистон Республикаси Савдо-саноат палатаси билан стратегик ҳамкорликда ҳамда Узбекистон Республикаси Хусусийлаштириш, монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитасининг ахборот кўмагида нашр этилмоқда

Журнал издаётся при стратегическом партнёрстве с Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан и информационной поддержке Государственного комитета по приватизации, демонаполизации и развитию конкуренции Республики Узбекистан



Мансур Камалов,
старший преподаватель курса «Коммерческое Право» Международного Вестминстерского Университета в г.Ташкенте, кандидат юридических наук

Правовые признаки внешнеторгового договора

Многие отечественные предприятия сталкиваются с необходимостью заключения экспортно-импортных контрактов (внешнеторговые договоры). Законодательство Республики Узбекистан в вопросах заключения и исполнения внешнеторговых договоров имеет ряд специфичных признаков, некоторые из которых будут рассмотрены в данной статье.

В процессе осуществления торговых отношений между предприятиями из различных государств заключается большое число договоров, обычно именуемых контрактами. При этом, сторонами используются различные термины при оформлении правоотношений по купле-продаже товаров, работ (услуг), такие как «сделка», «договор», «контракт», «соглашение». На практике принято отождествлять эти понятия, но нам представляется, что понятие «сделки» шире, чем остальные понятия. Гражданский кодекс РУз в статье 101 определяет сделки как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав или обязанностей. Сделка сочетает в себе три факта, порождающих юридически значимые последствия, и в результате, с понятием «сделки» ассоциируются такие понятия как соглашение, договор и контракт. При этом внешнеторговая сделка по своей природе является сложной разновидностью сделки, сочетающей в себе элементы двух и более юрисдикций.

Законодательство Республики Узбекистан использует как понятие «договор», так и «контракт». Причем подзаконные акты в области внешнеторговой деятельности преимущественно ссылаются на экспортный и импортный контракт. Считаем, что если действия договаривающихся сторон отвечают признакам внешнеторговой сделки, то независимо от примененного названия, она будет порождать права и обязанности по купле-продаже товаров, работ, услуг на международном уровне.

Точным названием внешнеторговой сделки в соответствии с Венской Конвенцией 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» является международный договор купли-продажи товаров¹.

¹ Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 30.08.1996г. № 294-1.

В настоящее время стандартной общепринятой международной практикой является оформление и подписание внешнеэкономической сделки в письменном виде (форме). Предприниматели свободны в определении содержания внешнеэкономической сделки с учетом специфики сложившихся взаимоотношений с контрагентом. Вместе с тем, практика показывает, что как на международном, так и на национальном уровне идет тенденция по унификации условий внешнеэкономических сделок, применяемых в различных отраслях.

ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ ОТ ВНУТРИНАЦИОНАЛЬНОГО ДОГОВОРА

Внешнеэкономическая сделка в отличие от внутринациональной сделки характеризуется сочетанием в себе норм законодательства двух и более государств, что придает ей транснациональный характер. При условии соблюдения требований законодательства как экспортирующего, так и импортирующего государства можно говорить о действительности внешнеэкономической сделки. Однако на практике предпринимателям не всегда удается убедить контрагента заключить сделку с учетом требований собственного национального законодательства.

Каждая из сторон – участник сделки должна соблюдать требования собственного национального законодательства при заключении внешнеэкономической сделки, и в то же время учитывать действующие императивные нормы в национальном законодательстве государства контрагента.

Существуют различные точки зрения в определении признаков внешнеэкономической сделки, каждая из которых представляет интерес. Но наиболее часто упоминаются два основополагающих признака, во-первых, «иностранность элемента», то есть принадлежность договаривающихся сторон к двум иностранным государствам, и, во-вторых, коммерческий (торговый) характер сделки. Лишь наличие обоих признаков в совокупности, иностранного элемента и торгового характера, позволяют квалифицировать сделку как внешнеэкономическую.

Узбекское законодательство не определяет понятие внешнеэкономической сделки, хотя устанавливает, что внешняя торговля, то есть экспорт и импорт товаров (работ, услуг), оформляется посредством заключения экспортно-импортных контрактов. При этом, определение экспортного и импортного контракта в законодательстве Республики Узбекистан отвечает следующим трем признакам: наличие иностранного элемента (принадлежность одной из договаривающихся сторон иностранному государству), коммерческий характер (узбекская сторона должна быть хозяйствующим субъектом) и пересечение границы Республики Узбекистан (экспорт либо импорт товаров). В отношении экспорта и импорта работ (услуг), третий признак не имеет определяющего значения и независимо от места выполнения работ (услуг) при наличии только двух вышеприведенных признаков сделка будет признана внешнеэкономической.

Следовательно, при отсутствии одного из вышеприведенных признаков, можно определенно утверждать, что сделка не является внешнеэкономической. Так, например, если нерезидент покупает у резидента Республики Узбекистан товар, изготовленный в Узбекистане, и при этом не вывозит его с территории Узбекистана, то такая сделка должна быть признана как внутринациональная, а не внешнеэкономическая.

В рамках Закона РУз «О внешнеэкономической деятельности»² **экспортом товаров** является вывоз товаров с таможенной территории Республики Узбекистан без обязательства об их обратном ввозе. В свою очередь, **экспортом работ (услуг)** является выполнение (оказа-

² От 14.06.1991г. №285-ХII (Новая редакция, с изм и доп.).

ние) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан юридическому или физическому лицу иностранного государства *независимо от места их выполнения (оказания)*. Закон не устанавливает в качестве определяющего признака экспорта осуществление расчета в иностранной валюте. Данное обстоятельство порождает неясность в вопросе классификации отдельно взятых договоров в качестве внешнеторговых либо внутринациональных.

Дело в том, что законодательство Республики Узбекистан предоставляет нерезидентам право открытия депозитных счетов в национальной валюте в коммерческих банках Республики Узбекистан. Однако такое право предоставляется исключительно при наличии у нерезидента на территории Узбекистана «постоянного учреждения», то есть любого места, через которое нерезидент осуществляет предпринимательскую деятельность в Республике Узбекистан, включая деятельность, осуществляемую через уполномоченное лицо.

Надо сказать, что постоянным учреждением нерезидента в Республике Узбекистан признается также осуществление предпринимательской деятельности в Республике Узбекистан, которая продолжается более ста восьмидесяти трех календарных дней в течение любого последовательного двенадцатимесячного периода. Таким образом, нерезидент, имея на банковском счете определенную сумму национальной валюты, естественно, желает ее израсходовать для целей приобретения товаров, работ (услуг) у резидентов Республики Узбекистан.

Пример

Компания А (нерезидент), зарегистрированная в Китае, заключает договор подряда с Компанией В (резидент), зарегистрированной в Узбекистане, на строительство объекта на территории г.Ташкента, Республика Узбекистан. Срок выполнения работ составляет 3 года. В результате нерезидент регистрирует свое постоянное учреждение на территории г.Ташкента и открывает депозитный счет в национальной валюте в одном из коммерческих банков.

В процессе выполнения договорных обязательств у нерезидента возникает необходимость в строительных материалах. Вместо поставки строительных материалов из Китая, нерезидент закупает их в г.Ташкенте у резидента Республики Узбекистан. Для этой цели стороны заключают договор поставки, в рамках которого расчет осуществляется в национальной валюте Узбекистана. Более того, для выполнения определенной части работ нерезидент на договорной основе привлекает резидентов в качестве субподрядчиков и осуществляет расчет в национальной валюте.

В результате, возникает два вопроса. Во-первых, вопрос о действительности внешнеторгового договора, который подлежит постановке на учет в уполномоченном банке и таможенном органе. Во-вторых, вопрос касательно коллизии, возникающей с Законом РУз «О валютном регулировании»³ и ряда подзаконных актов, которые требуют реализацию товаров, работ (услуг) на экспорт за иностранную валюту, и обязательную продажу 50% от поступившей суммы уполномоченному банку. Несомненно, непоступление иностранной валюты в Узбекистан вызывает вопрос о правомерности реализации товаров, работ (услуг) за национальную валюту.

На наш взгляд, возникает потребность в пересмотре определений «экспорт» и «импорт» в рамках законодательства Республики Узбекистан. Считаем, что в целях имплементации норм Венской Конвенции 1980 года в законодательство Республики Узбекистан, было бы уместно, при наличии одного признака, а именно нахождение коммерческих предприятий в разных государствах, квалифицировать сделку как внешнеторговую. При этом такие факторы, как пересечение границ двух государств, обязательность наличия иностранной валюты в качестве валюты платежа не должны рассматриваться как определяющие признаки, отсутствие которых вызовет ответственность хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан за нарушение таможенного и валютного законодательства.

³ От 07.05.1993 г. №841-ХII (Новая редакция, с изм. и доп.).

КОМПЛЕКСНЫЙ ХАРАКТЕР

При рассмотрении внешнеторговых сделок подчеркивается их гражданско-правовой характер. Однако в современных условиях на отношения сторон по этим договорам все большее влияние оказывают нормы административного, валютного, таможенного, налогового и иного законодательства. Например, контрагенты не могут не учитывать правила, касающиеся налогообложения, получения разрешений на ввоз и вывоз товаров, порядка прохождения таможенной очистки, качества поставленной продукции с точки зрения ее соотношения обязательным требованиям по охране здоровья людей, окружающей среды, определенным техническим параметрам и т.д. В этом смысле регулирование отношений сторон на основе данных договоров носит комплексный характер. Применительно к внешнеэкономическим сделкам происходит взаимодействие норм не только различных отраслей права, но и разных государств. Это является одной из особенностей таких сделок.

Поскольку нормы гражданского законодательства не исчерпывают всех юридических аспектов внешнеэкономической операции, сделку в этой области следует рассматривать не только на базе гражданско-правовых предписаний, но и соответствующих норм других отраслей права.

ФОРМА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Вопрос о форме внешнеторговой сделки регламентирован Гражданским кодексом РУз. Так, статья 1181 устанавливает: *«Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Узбекистан»*. Это означает, что форма внешнеторговых сделок, совершаемых юридическими лицами и гражданами Республики Узбекистан, подчиняется праву места ее совершения и независимо от места совершения должна соответствовать требованиям законодательства Республики Узбекистан для признания этой сделки и последующего исполнения на территории Республики Узбекистан.

Помимо этого, законодательство устанавливает, что внешнеторговая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Узбекистан или гражданин Республики Узбекистан, совершается, независимо от места заключения сделки, в письменной форме. Наряду с этим, следует отметить, что ст.11 Венской Конвенции 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» устанавливает следующее: *«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»*.

Данное положение Конвенции идет вразрез с требованиями узбекского законодательства. Несмотря на это, при ратификации Конвенции 30 августа 1996 года Республика Узбекистан не сделала заявления об отказе в применении на своей территории статьи 11. В соответствии со статьями 12 и 96, странам-участницам допускается такое право, если в этом государстве законодательство требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме.

В результате Венская Конвенция 1980 года, будучи ратифицированной Олий Мажлисом, является частью узбекского законодательства и не требует заключения договора в письменной форме. Однако письменная форма является обязательной в отношении внешнеэкономической сделки в рамках узбекского законодательства⁴. Это обстоятельство порождает коллизии между нормами международного и национального законодательства. Принимая во внимание приоритет международного права над нормами национального законодательства

⁴ Ст.1181 Гражданского кодекса РУз.

Узбекистана в соответствии со ст. 7 ГК РУз, можно полагать, что законодательство Республики Узбекистан допускает, наряду с письменной формой, и устную форму сделки.

Однако с учетом требований ст. 1181 ГК РУз и ряда подзаконных актов в области внешнеэкономической деятельности сложилась практика заключения договоров исключительно в письменной форме. Несоблюдение письменной формы в соответствии с законодательством Республики Узбекистан ставит вопрос о недействительности внешнеэкономической сделки согласно ст. ст. 115 и 1181 ГК РУз. Следовательно, складывается неясность в отношении требуемой законом формы внешнеторговой сделки. Это в свою очередь требует от Республики Узбекистан заявление отказа в применении на ее территории статьи 11 в соответствии со статьями 12 и 96 Венской Конвенции 1980 года.

РЕГИСТРАЦИЯ ИЛИ ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Другим немаловажным вопросом, непосредственно связанным с формой сделки, является вопрос регистрации внешнеторговой сделки уполномоченными органами Республики Узбекистан. Законодательство устанавливает такие понятия как «регистрация», и «постановка на учет». На практике эти два понятия отождествляются, и нередко момент вступления внешнеторговой сделки в силу привязывается к моменту регистрации или постановке на учет контракта в уполномоченных органах Республики Узбекистан. Возникает вопрос о юридической природе этих двух понятий и их значении при заключении внешнеэкономической сделки.

Таким образом, законодательство устанавливает, что регистрация осуществляется в МВЭСИТ РУз в отношении экспортных контрактов, а импортные контракты подлежат экспертизе. К таким экспортным контрактам относятся контракты на экспорт специфических товаров (работ, услуг), заключенные на основании решений Правительства Республики Узбекистан, межправительственных соглашений⁵. Более того, регистрации подлежат экспортные контракты, заключенные на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже в иностранной валюте⁶. Вместе с тем, Центральный банк РУз наделен полномочием регистрировать валютные операции, связанные с движением капитала⁷.

Все остальные контракты на экспорт и импорт товаров (работ, услуг) должны быть поставлены на учет в уполномоченном банке импортера и в территориальном управлении Государственного таможенного комитета РУз. На практике бывают случаи, когда вступление в силу внешнеторговой сделки приурочено к моменту регистрации или постановке на учет и резидент не совершает действий в этом направлении в течение длительного времени в силу отсутствия желания в сотрудничестве. В результате права иностранного контрагента нарушаются и это ведет к спору. Так какие правовые последствия несет за собой отсутствие регистрации или постановки на учет контракта?

Термин «регистрация» имеет важное юридическое значение и несоблюдение требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность, и такая сделка считается ничтожной с момента ее совершения⁸. В свою очередь, законодательство не определяет последствий несоблюдения требования о постановке на учет. Следовательно, постановка на учет имеет сугубо вспомогательный характер и необходима для мониторинга за общим объемом экспорта и импорта со стороны государства. Несоблюдение требования о постановке на учет не влечет недействительности внешнеэкономической сделки. Законодательство опре-

⁵ «Положение о порядке регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов (договоров, соглашений), заключаемых хозяйствующими субъектами Республики Узбекистан, в Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан». Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 03.07.2006г. №1588.

⁶ «Положение о порядке регистрации экспортных контрактов, заключенных на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже в иностранной валюте, осуществления расчетов и контроля за их исполнением». Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 23.06.2005г. №1482.

⁷ «Положение о порядке проведения отдельных валютных операций, связанных с движением капитала». Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 18.03.2005г. №1457.

⁸ Ст. 112 Гражданского кодекса РУз.

деляет, что если контракт, по которому поступили средства, не поставлен на учет ни в одном уполномоченном банке Республики Узбекистан, экспортером представляются в уполномоченный банк все необходимые документы для постановки на учет контракта⁹.

Регистрируя сделку, государство признает и, в то же время, подтверждает основания возникновения, перехода, обременения и (или) прекращения прав на предмет сделки¹⁰. В то время как постановкой на учет ставит перед собой цель осуществления мониторинга за экспортными и импортными контрактами, упорядочение операций в иностранной валюте и контроль за поступлением и целевым использованием валютной выручки. На основании вышеизложенного можно однозначно сделать вывод, что постановка на учет экспортно-импортных контрактов не является государственной регистрацией в рамках ст.ст.111-112 ГК РУз. Невыполнение требования о постановке на учет контракта не делает его недействительным.

Более того, согласно ст.357 ГК РУз договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Следовательно, момент вступления в силу внешнеторговой сделки неправомерно привязывать к ее регистрации либо постановке на учет в уполномоченных органах. В свою очередь, даже если резидент Узбекистана (импортер) не регистрирует либо откладывает постановку на учет сделки, это не влияет на действительность внешнеэкономической сделки, которая вступает в силу с момента заключения в соответствии со ст.357 ГК РУз. Однако если сделка должна быть зарегистрирована, то ее следует в рамках сроков, предусмотренных в законодательстве, зарегистрировать, иначе несмотря на вступление в силу сделки она впоследствии будет признана недействительной.

ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Заключая сделку стороны должны также решить вопрос о праве, применимом к сделке. Иначе говоря, сторонам следует установить, каким законодательством будут регулироваться отношения, вытекающие из сделки.

Гражданский кодекс РУз в статье 1189 предусматривает, что договор регулируется правом страны, выбранным соглашением сторон, если иное не предусмотрено законом.

Право, применяемое к договору, выбранное соглашением сторон охватывает в частности:

толкование договора; права и обязанности сторон; исполнение договора; последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения договора; прекращение договора; последствия ничтожности или недействительности договора; уступку требований и перевод долга в связи с договором.

В некоторых ситуациях применимое право не осуществляет свою основную функцию при возникновении спора в силу воздействия национальных гражданско-правовых императивных норм на содержание прав и обязанностей сторон по внешнеэкономической сделке. Речь идет о сделках юридического лица, выходящих за пределы полномочий органа юридического лица и установленных его учредительными документами. Такая сделка может быть признана судом недействительной лишь в случаях, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанных ограничениях.

Примечательно то, что внешнеторговая сделка по своей природе является сложной разновидностью сделки, сочетающей в себе элементы двух и более юрисдикций. Предпринимателям рекомендуется предварительно ознакомиться с учредительными документами контрагента для установления правоспособности исполнительного органа, а затем заключить сделку в соответствии с действующим национальным законодательством предпринимателя. Это позволит избежать негативных последствий при исполнении заключенной внешнеэкономической сделки.

⁹ Пункт 5.3. «Положения о порядке постановки на учет и осуществления контроля за исполнением экспортных и бартерных контрактов в уполномоченных банках». Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 09.08.2000г. № 954.
¹⁰ Е. А. Суханов. Гражданское право, 4-е изд. М. Wolters Kluwer, 2008, Том 1. С.475.

№2 (98). 2013

Пример

Юридическое лицо, резидент государства (А) заключает внешнеторговую сделку с иностранным юридическим лицом – нерезидентом из государства (В) и в качестве применимого права стороны определяют материальное право Швеции и местом разрешения споров Арбитраж в г. Стокгольме (Швеция). По условиям сделки в адрес резидента поставляется груз, но в силу отсутствия у резидента финансовых средств платежей за поставленный груз не осуществляется. Впоследствии иностранное юридическое лицо обращается в Арбитраж и получает решение в свою пользу.

Между тем, до момента признания и исполнения решения на территории государства (А) учредители резидента либо другие заинтересованные лица обращаются в судебные органы государства (А) с иском о признании внешнеторговой сделки недействительной. В качестве основания указывается ограниченность полномочий исполнительного органа на заключение такого рода сделок в соответствии с учредительными документами резидента из государства (А). То есть исполнительный орган в лице директора превысил свои полномочия, заключив внешнеторговую сделку. В результате, судебные органы признают внешнеторговую сделку недействительной и отказывают в признании и исполнении решения международного Арбитража.

Таким образом, применимое право, будучи регулятором внешнеторговых сделок, не способно охватить все вопросы, возникающие в процессе исполнения экспортно-импортных операций.

НЕОБХОДИМОСТЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В рамках законодательства Республики Узбекистан действует требование, по которому хозяйственные договоры в процессе подготовки к заключению должны быть проверены на предмет соответствия законодательству юридической службой хозяйствующих субъектов или привлеченными адвокатами. Заключение договоров без их визы не допускается. Более того, устанавливается, что хозяйственные договоры на сумму свыше двухсот минимальных размеров заработной платы, установленных законодательством, заключаются после письменного заключения юридической службы хозяйствующих субъектов или привлеченных адвокатов.

Наряду с этим, на уровне подзаконных актов для постановки на учет экспортно-импортных контрактов также требуется заключение юридической службы импортера или привлеченных адвокатов на предмет соответствия условий контракта действующему законодательству.

Ответственность за соблюдение требований, предъявляемых к экспортно-импортным контрактам, возлагается на лицо, предоставившее юридическое заключение на предмет соответствия условий контракта действующему законодательству.

Несомненно, требование о наличии визы или юридического заключения юриста призвано защитить интересы хозяйствующих субъектов, дабы пресечь случаи заключения договора с нарушением действующего законодательства и признания договора недействительным. Несмотря на это, в реальности, как у самих юристов, так и у предпринимателей к юридическому заключению сложилось отношение как к лишней, ненужной формальности, порождающей дополнительные издержки для предпринимателя по оплате услуг юриста. Наличие юридического заключения не является сдерживающим фактором для банка и таможенного органа в нахождении договора не соответствующим требованиям законодательства, и отказе в постановке на учет.

Это, в свою очередь, породило необходимость выработки шаблонных форм контрактов и ограничивает свободу хозяйствующих субъектов заключать договор на приемлемых для них условиях. В результате, зная о сложностях, возникающих при постановке на учет внешнеторгового договора, хозяйствующие субъекты стараются не экспериментировать и иногда против своей воли используют одну и ту же, устоявшуюся форму договора с учетом замечаний банка и таможенного органа. Считаю, что такая практика исключает необходимость в юридическом

заключении. Ведь, по сути, юридическое заключение не предоставляет пользы ни на этапе постановки договора на учет, ни при возникновении спора. Поэтому, на наш взгляд, представляется целесообразным, отменить требование об обязательном наличии юридического заключения для целей постановки внешнеторгового договора на учет.

Вместе с тем, уполномоченные банки, помимо всего прочего, требуют заключать внешнеторговый договор с учетом требований, установленных в «Положении о порядке осуществления мониторинга за обоснованностью проведения юридическими и физическими лицами валютных операций»¹¹. В рамках упомянутого Положения уполномоченные банки представляют в Государственный налоговый комитет РУз информацию о валютных операциях, проводимых клиентами, имеющими любой из следующих признаков:

- в договоре не предусмотрена или предусмотрена в размере не более 15% от стоимости контракта уплата контрагентами – нерезидентами штрафных санкций за несоблюдение сроков поставок товаров, выполнения работ и оказания услуг по импорту и необеспечение ими исполнения своих обязательств;
- в договоре предусмотрены платежи по импорту товаров (работ, услуг) в пользу нерезидентов, зарегистрированных в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и(или) не предусматривающий раскрытие и представление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны);
- в договоре предусмотрен авансовый платеж в пользу нерезидента, превышающий 30% от цены импортируемого товара (услуги, работы) либо превышающий сумму, эквивалентную 100 тыс. долл. США.

ПРАВОСПОСОБНОСТЬ НЕРЕЗИДЕНТА

При заключении внешнеторговых договоров особую значимость занимает вопрос о правоспособности иностранного юридического лица на осуществление поставки товаров (работ, услуг) в Республику Узбекистан. В большинстве из случаев хозяйствующие субъекты Узбекистана заключают договоры с малоизвестными предприятиями из Китая, ОАЭ и др. При этом малое значение придается правоспособности нерезидента и основное внимание заостряется на цене сделки. Как результат, внешнеторговые договоры заключаются с вновь созданными предприятиями, без опыта и кредитной истории, а также без соответствующих правоустанавливающих документов, таких как лицензия. Внешнеторговые договоры подписываются хозяйствующими субъектами Узбекистана без запроса легализованных полномочий (доверенность с апостилем) у представителей иностранных юридических лиц. Следовательно, наличие регистрации иностранного юридического лица в большинстве из случаев является достаточным для признания иностранного контрагента в качестве правоспособной стороны в сделке с резидентом Республики Узбекистан. Однако, на наш взгляд, это неправильно и может вызвать негативные последствия.

Одним из значимых вопросов при определении правоспособности нерезидента является вопрос о необходимости лицензирования деятельности нерезидента в Республике Узбекистан. Закон РУз «О лицензировании отдельных видов деятельности»¹² определяет следующее: «Действие настоящего Закона не распространяется на отношения, возникающие при лицензировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг), использовании объектов интеллектуальной собственности, а также по договору комплексной предпринимательской лицензии (договору о франшизинге)». Действительно, ни вышеупомянутый Закон, ни другие законодательные акты, принятые в Республике Узбекистан, не регулируют отношения, возникающие при экспорте и импорте товаров (работ, услуг). Следовательно, из-за отсутствия соответствующих норм законодательства иностранные юридические лица не вправе выступать соискателем

¹¹ Зарегистрировано Министерством юстиции РУз 04.10.2003г. №1281.
¹² От 25.05.2000г. №71-II. Ст.2.

лицензии на территории Узбекистана. В то же время, законодательство не предусматривает механизм признания иностранной лицензии в Узбекистане. В результате внешнеторговые договоры иногда заключаются с нерезидентами, не обладающими соответствующей лицензией, выданной в иностранном государстве.

Пример

Компания А (Покупатель), зарегистрированная в г.Ташкенте, закупила у Компании Б (Продавец), зарегистрированной в Китае, телекоммуникационное оборудование на общую сумму 25 млн. долл. США. Из этой суммы 5 млн. долл. США составили стоимость работ по монтажу и настройке оборудования. При заключении договора возник вопрос о наличии у нерезидента соответствующих лицензий. Нерезидент обратился в уполномоченный орган Республики Узбекистан с целью получения лицензии, где был получен ответ о том, что нерезидент соискателем лицензии быть не может. Нерезиденту было рекомендовано открыть дочернее предприятие и уже на имя дочернего предприятия получить лицензию. В результате, Продавец лицензию получить не стал, поставил оборудование в Узбекистан, смонтировал его и ввел в эксплуатацию в г.Ташкенте.

Такая ситуация может вызвать сомнение по поводу наличия правоспособности у нерезидента на заключение договора. Договор может быть признан недействительным, как в стране нерезидента, так и в Республике Узбекистан, так как резиденты Узбекистана, занимающиеся аналогичной деятельностью, обязаны получать лицензию.

Полагаем, что в рамках национального законодательства следует разработать механизм признания иностранных лицензий и выдачи лицензий нерезидентам. Это позволит контролировать стандарты качества выполняемых работ и получить дополнительный доход в государственный бюджет в форме государственной пошлины.

В заключение, следует сказать, что законодательство в сфере регулирования внешнеторговой деятельности требует либерализации. В свете создания на территории Республики Узбекистан специальных экономических зон, вопрос либерализации приобретает повышенную значимость.