

ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ
АССАМБЛЕЯDistr.
GENERALA/CN.9/362/Add.7
28 February 1992RUSSIAN
Original: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
Двадцать пятая сессия
Нью-Йорк, 4-22 мая 1992 года

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Проект правового руководства по международным встречным
торговым сделкам

Доклад Генерального секретаряДобавление

VII. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ТОВАРОВ

Содержание

	<u>Пункты</u>
A. Общие замечания	1-6
B. Валюта цены	7-10
C. Определение цены после заключения соглашения о встречной торговле	11-27
1. Стандарты	11-20
a) Рыночные цены на товары или услуги стандартного качества	13
b) Производственные затраты	14
c) Цена конкурента	15-18
d) Оговорка о наиболее благоприятствуемом заказчике	19
e) Использование более одного стандарта	20
2. Переговоры	21-24
3. Определение цены третьим лицом	25-26
4. Определение цены одной стороной	27
D. Установление цены на услуги	28-31
E. Установление цены на передачу технологии	32-38
F. Пересмотр цены	39-52
1. Неоднократное применение положения о цене	44
2. Индексные оговорки	45-47
3. Изменение обменного курса валюты, в которой выплачивается цена	48-52
a) Валютная оговорка	48-50
b) Оговорка о расчетной единице	51-52

[Редакционное примечание: настоящий проект главы VII представляет собой пересмотренный вариант проекта главы VI, "Установление цены товаров", который издан в качестве документа A/CN.9/332/Add.5. Примечание в квадратных скобках в начале каждого пункта указывает либо на порядковый номер этого пункта в документе A/CN.9/332/Add.5, либо на то, что этот пункт является новым. Измененные формулировки пунктов, содержащихся в документе A/CN.9/332/Add.5, подчеркнуты.]

А. Общие замечания

1. [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. [2] Может возникнуть необходимость того, чтобы стороны установили цену в более поздние сроки, например, из-за того, что на момент заключения соглашения о встречной торговле не был определен конкретный вид товара, 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 цены 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. [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 денежной компенсацией. Необходимо также устанавливать цену в тех случаях, когда в соответствии с таможенными правилами следует указать стоимость товаров, поставляемых в страну, в денежном выражении.

4. [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 сборы. Некоторые

элементы цены могут указываться с помощью какого-либо соответствующего торгового термина, например терминов, определенных в ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты.

5. [5] Стороны, возможно, пожелают уточнить 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 компенсационной сделки или размещение заказа. В тех случаях, когда предусматривается несколько поставок в течение длительного периода времени, могут быть согласованы несколько дат для определения цены или в соглашении о встречной торговле может предусматриваться механизм пересмотра первоначальной цены.

6. [6] Сторонам следует учитывать возможность наличия обязательных правил, влияющих на уровень, на котором может устанавливаться цена. Например, если цена устанавливается на низком уровне по отношению к рыночной цене, то с товаров могут взиматься антидемпинговые пошлины.

В. Валюта цены

7. [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. [8] При указании валюты, в которой должна быть уплачена цена, сторонам следует учитывать валютные правила и международные договоры, которые действуют в странах поставщика и покупателя и 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. [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. [10] В контракте нецелесообразно указывать всю цену в двух или более валютах и позволять либо дебитору, либо кредитору решать вопрос о том, в какой валюте должна быть уплачена цена. При такой оговорке защитой пользуется лишь та сторона, которая имеет выбор, и возможность этого выбора может обеспечить стороне, которая имеет выбор, неоправданные выгоды.

C. Определение цены после заключения соглашения
о встречной торговле

1. Стандарты

11. [11] В соглашении о встречной торговле может предусматриваться определение цены на основе использования стандарта (см. главу IV, "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. [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.

a) Рыночные цены на товары или услуги стандартного качества
[название изменено]

13. [13] В тех случаях, когда товары, указанные в соглашении о встречной торговле, представляют собой сырье или полуфабрикаты (например, зерно, нефть, металлы, шерсть), цены на которые публикуются регулярно, стороны могут договориться увязать 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 цена опубликованных в первый рабочий день месяца за шесть месяцев, предшествующих дате определения цены).

b) Производственные затраты

14. [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. [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 дата определения 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. [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 транспортных расходов или затрат на страхование и государственные сборы, включенные в цену конкурента, 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. [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. В этом случае сторонам следует принимать во внимание время, необходимое для получения котировок, а также необходимость ведения расчетов на основе текущих цен.

18. [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 установку, производящую данный вид товара, и соглашается в свою очередь закупить готовую продукцию.

d) Оговорка о наиболее благоприятствуемом заказчике

19. [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 или заказчиками, указанными в соглашении о встречной торговле). 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 определения цены 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.

e) Использование более одного стандарта

20. [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, сравнить 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 пороговый уровень, то конечная цена будет, например, представлять собой среднюю цену, полученную на основе всех стандартов. Такой метод может быть полезен в тех случаях, когда необходимо 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. [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 IV, "Обязательство по встречной торговле", пункты 44-46 и 57-60).

22. [22] В руководящих принципах определения цены могут устанавливаться минимальные и максимальные пределы цены, которые должны быть определены 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. [23] В свою очередь 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. [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, 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. [25] Иногда стороны предусматривают определение цены независимым третьим лицом (например, специалистом по реализации соответствующих товаров на рынке). В отношении определения условий контракта третьими лицами см. главу IV, "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.

4. Определение цены одной стороной

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

27. [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 IV, "Обязательство по встречной торговле", пункты 55-56).

D. Установление цены на услуги

28. **[новый пункт]** Когда стороны в соглашении о встречной торговле определяют в качестве предмета будущего контракта на поставку какую-либо услугу (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. **[новый пункт]** 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, 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 риск повышения расходов и прибыль, обусловленная сокращением затрат, распределяются между сторонами. Поставщик несет риск повышения стоимости материалов и рабочей силы на каждую единицу работы или получает прибыль от сокращения таких затрат.

30. **[новый пункт]** Другой подход состоит в том, чтобы выразить цену в качестве паушальной суммы, уплачиваемой за оговоренную услугу. При таком методе покупателю 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 точного оговаривания в контракте объема предоставляемых услуг. Покупателю, возможно, целесообразно рассмотреть в соглашении о встречной торговле вопрос о способе контроля за исполнением со стороны поставщика для обеспечения того, чтобы подрядчик не сокращал свои затраты путем использования методов работы или материалов нестандартного качества.

31. **[новый пункт]** 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 большую возможность 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. [новый пункт] Иногда в соглашении о встречной торговле предусматривается заключение в будущем такого контракта на поставку, который связан с передачей технологии (см. главу VI, "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 анализируются в публикациях, касающихся проблемы передачи технологии в целом 1/.

33. [новый пункт] Двумя основными формами установления цены на передачу технологии являются платеж паушальной суммы или уплаты 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. [новый пункт] 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 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. [новый пункт] 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 может определяться допустимый набор элементов, которые могут включаться

в чистую продажную цену. Кроме того, стороны, возможно, пожелают оговорить, что расчет роялти должен основываться на чистой 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. [новый пункт] Другой 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. Применение некоторых таких механизмов может в ряде случаев предусматриваться, а в других случаях ограничиваться правом некоторых стран. Например, в ряде стран, договоренности о минимальных роялти могут не допускаться в тех случаях, когда роялти увязываются с производством, продажами или доходами, могут предусматриваться сокращающиеся 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 законы ряда стран этот вопрос регулируют (например, может требоваться, чтобы стороны оговорили в контракте на передачу технологии, кто из них уплачивает налоги).

37. [новый пункт] 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 конкретным 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 конкретные экономические обстоятельства и договорные обязательства. Например, если лицензиар или лицо, передающее технологию, должно 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, предоставляется возможность доступа к этим записям.

38. [новый пункт] 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 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. [28] 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 цен происходил в установленные периоды времени. Эти периоды времени следует координировать с графиком исполнения обязательства по встречной торговле (например, пересмотр цен должен проводиться за четыре недели до начала промежуточного периода).

40. [29] Согласно другому подходу стороны могут договориться о том, чтобы пересмотр цен 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, выходящих за рамки согласованного 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. Поэтому сторонам следует определить, допустимо ли в соответствии с правом страны каждой стороны положение, которое они намереваются включить в соглашение о встречной торговле.

41. [30] 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, чтобы незапланированный пересмотр не происходил в течение оговоренного периода времени после пересмотра цены или в течение оговоренного периода времени, предшествующего запланированному пересмотру 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. [31] В соглашении о встречной торговле может быть предусмотрено, что положение о пересмотре цены будет применяться лишь в тех случаях, когда в результате его применения произойдет повышение цены на определенный процент.

43. [32] 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 применимая цена за соответствующую поставку будет ценой, действующей на дату заказа товаров или на дату выдачи аккредитива.

1. Неоднократные применения положения о цене

44. [33] 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. Индексные оговорки

45. [34] Цель индексных оговорок заключается в пересмотре цены на товары для встречной торговли путем увязки цены 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 несколькими 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. [35] При решении вопроса об индексах, которые должны использоваться, необходимо учитывать несколько факторов. Эти индексы должны быть легко доступны (например, они должны регулярно публиковаться). Они должны быть надежными. Могут выбираться индексы, публикуемые признанными органами (например, 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. [36] 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 изменяется приблизительно в той же степени и в то же время, что и цена на фактически используемый элемент. Так, например, в тех случаях, когда желательно установить индекс расходов на рабочую силу 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. [37] 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. В качестве альтернативы поставщику может быть предоставлено 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.

49. [новый пункт] 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. [38] 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.

б) Оговорка о расчетной единице

51. [39] В том случае, если используется оговорка о расчетной единице, цена указывается в валютной расчетной единице, состоящей из совокупности долей нескольких выбранных валют. В отличие от оговорки, при которой используется несколько валют (см. 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 (СПЗ), Европейская валютная единица (ЕВЕ) или расчетная единица Зоны преференциальной торговли для восточно- и южноафриканских 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 соответствующее время, т.е. в момент заключения контракта на поставку и в момент фактического совершения платежа.

52. [40] Стоимость расчетной единицы, в состав которой входит корзина валют, достаточно стабильна, поскольку слабость одной валюты, входящей в состав расчетной единицы, как правило, уравнивается весом другой валюты. Таким образом, использование такой расчетной единицы обеспечивает значительную защиту от изменений обменных курсов валюты, в которой выплачивается цена, по отношению к другим валютам.

Примечание

1/ Различные методы определения цены, подлежащей уплате за технологию, подробно рассматриваются в издании ВОИС "Licensing Guide for Developing Countries" и в документе "Руководящие принципы оценки соглашений о передаче технологии" (ЮНИДО); см. сноску 1/ в главе VI, "Вид, качество и количество товаров".