

Возмещение потерь и заверения об обстоятельствах в контексте налогового права: вопросы теории и практики

Аннотация. Вопросы налогообложения, с которыми сталкиваются в своей деятельности практикующие юристы, можно сгруппировать по двум основным направлениям. Первое — это налоговое законодательство и практика его применения. В этом направлении обычно преобладают вопросы, связанные с процедурами налоговых проверок и применением норм налогового законодательства о расходах, вычетах и иных подобных категориях. Второе направление — это гражданское законодательство и договорная практика. Практически в любой сделке есть условия о налогообложении. Их можно разделить на прямые и косвенные. Примером прямых условий могут служить положения договоров об НДС. Косвенными условиями являются отдельные положения договоров о гарантиях и возмещениях. Эти условия не имели до 2015 г. нормативной поддержки, но использовались на практике. В статье с учетом опыта заключения и сопровождения различных сделок, представления интересов организаций при проведении налоговых проверок, на основе академического и нормативного материала рассмотрены категории warranty и indemnity, а также практика включения в договоры положений о налогообложении.

Ключевые слова: договорное право; убытки; потери; вторичные налоговые обязательства; заверения; налоговая гарантия; налоговое возмещение; договор о возмещении; средство защиты; заимствования

Для цитирования: Шепенко Р. А. Возмещение потерь и заверения об обстоятельствах в контексте налогового права: вопросы теории и практики // Актуальные проблемы российского права. — 2026. — Т. 21. — № 1. — С. 179–194. — DOI: 10.17803/1994-1471.2026.182.1.179-194

Compensation for Losses and Representations and Warranties in the Context of Tax Law: Theoretical and Practical Issues

Roman A. Shepenko, Dr. Sci. (Law), Professor, Professor, Department of Administrative and Financial Law, MGIMO University, Moscow, Russian Federation
r.shepenko@inno.mgimo.ru

Abstract. Taxation issues that practicing lawyers face in their work can be grouped into two main areas. The first is tax legislation and the practice of its application. This area typically dominates questions related to tax audit procedures and the application of tax law norms concerning expenses, deductions, and other similar categories. The second

© Шепенко Р. А., 2026

* Шепенко Роман Алексеевич, доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры административного и финансового права МГИМО МИД России
пр. Вернадского, д. 76, г. Москва, Российская Федерация, 119454
r.shepenko@inno.mgimo.ru

area is civil legislation and contractual practice. Virtually any transaction includes tax-related provisions. These can be divided into direct and indirect. Direct provisions include, for example, clauses on VAT in contracts. Indirect provisions are specific clauses in contracts concerning warranties and indemnities. Until 2015, these provisions lacked normative support but were used in practice. This article, drawing on the experience of concluding and executing various transactions, representing organizations during tax audits, and based on academic and normative materials, examines the categories of warranty and indemnity, as well as the practice of including tax provisions in contracts.

Keywords: contract law; damages; losses; secondary tax liabilities; representations and warranties; tax warranty; tax indemnity; indemnity agreement; remedy; borrowing

Cite as: Shepenko RA. Compensation for Losses and Representations and Warranties in the Context of Tax Law: Theoretical and Practical Issues. *Aktual'nye problemy rossijskogo prava*. 2026;21(1):179-194. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994-1471.2026.182.1.179-194

Введение

В конце 1990-х гг. правопреемник одного известного всесоюзного внешнеэкономического объединения заключил со шведской компанией договор поставки нескольких десятков автомобилей Volvo S40. Они использовались в Москве и Московской области руководителями подразделений и как разъездные. Примерно через год их стали останавливать сотрудники ГИБДД в связи с тем, что, по данным таможенных органов, транспортные средства были ввезены на таможенную территорию как автомобили для перевозки игроков в гольф. Покупателю пришлось уплатить значительную сумму таможенных платежей, а представитель Посольства РФ в Королевстве Швеция сообщил, что продавец уже не значится в реестре компаний.

Сегодня юрист организации или консалтинговой фирмы обязательно посоветует работодателю или клиенту включить в договор специальные положения с целью минимизации так называемых налоговых рисков. Рекомендация будет обоснована не приведенным примером из сферы внешней торговли, а возможными доначислениями налогов, штрафами и пенями.

После внесения в 2012 г. в Государственную Думу законопроекта № 47538-6 и дополнения в 2015 г. ГК РФ статьями 406.1 и 431.2¹ эта тема

привлекла широкое внимание специалистов. При этом вирусным стало словосочетание «налоговая оговорка», хотя налоги в них не упоминаются и их действие не ограничено налоговыми обязательствами.

Несмотря на сформировавшуюся за 10 лет правоприменительную практику и издание публикаций, нельзя сказать, что данные вопросы всесторонне раскрыты, а тема возмещения потерь и заверений об обстоятельствах исчерпана. Отдельные аспекты недостаточно проработаны. В их числе и понятийный аппарат, и случаи, когда положение о налогообложении не будет включено в договор или не будет работать.

Положения отечественного гражданского законодательства о возмещении потерь и заверениях об обстоятельствах имеют внешнее происхождение. Корреспондирующие им такие правовые категории, как *indemnity*, не входят в понятийный аппарат налогового права.

В ранних изданиях на английском языке по политэкономии и налогообложению можно встретить термин *indemnify*. Он использован в известном определении косвенных налогов: «истребованные с одного лица в надежде и намерении, что будут возмещены за счет другого: например акцизы или таможенные пошлины»²; переведен на русский язык как «вознаградит» (себя)³.

¹ Система обеспечения законодательной деятельности. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/47538-6> (дата обращения: 10.11.2025).

² См.: *Mill J. S. Principles of Political Economy*. New York : D. Appleton and Company, 1885. P. 551.

³ См.: Основания политической экономии с некоторыми из их применений к общественной философии Джона Стюарта Милля : в 2 т. Т. 2. СПб. : Изд. А. Н. Пыпина, 1865. С. 348.

Этот термин задействован и в значении гарантии как стимула, и в значении возмещения при увольнении. Когда правительство вводит налог на какой-либо промышленный продукт настолько высокий, что он в достаточной степени гарантирует и поощряет его незаконное производство, такой продукт будет произведен незаконно⁴. Возмещение, уплаченное компанией увольняемым работникам, приводилось в качестве примера обложения нерегулярных выплат налогом на движимое имущество⁵.

В настоящее время в контексте налогового права институты indemnity и warranty рассматриваются иностранными специалистами как средства защиты покупателя от потерь и ущерба, которые могут возникнуть в связи с налоговыми обязательствами. Понятийный аппарат этих институтов характеризуется сложностями, обусловленными близким значением разных слов и использованием нераспространенных категорий, таких как *damnified* и др.

Постановка проблемы: в целях развития отечественного налогового права научные изыскания не должны быть ограничены налоговым законодательством и практикой его применения. Это позволит обратить внимание и на отдельные нормы гражданского законодательства и тем самым обеспечить комплексное понимание содержания правового регулирования налогового обложения.

Теоретическая основа настоящего исследования представлена данными о понятиях гарантии и возмещения, в том числе в контексте налогового права.

В качестве гипотезы можно предположить, что включение в договор условий о налогообложении не всегда предопределяется наличием корреспондирующих норм гражданского законодательства, налоговое законодательство

оказывает влияние на содержание гражданского законодательства и практику договорных отношений.

По итогам изысканий сделан, в частности, вывод о том, что условия договоров о налогообложении не являются эффективным средством взыскания убытков и возмещения потерь.

Категории *warranty* и *indemnity*

В различных документах можно встретить упоминание категорий *warranty* и *indemnity*. На русский язык термин *warranty* переводится как «основание, гарантия, ручательство», а *indemnity* — «возмещение, компенсация, гарантия от убытков, потерь, освобождение (от наказания, материальной ответственности)»⁶.

В учебной и научной литературе эти термины применяются для обозначения разных категорий. Часто встречается сочетание *war indemnity*. Его следует переводить как «военная контрибуция»⁷. Термин *indemnity* может иметь значение возмещения, выплачиваемого после выхода работника на пенсию⁸, или стоимости, согласованной по договору страхования, для компенсации или исполнения обещания в случае потери⁹.

Warranty — это обязательство или условие в письменной или устной форме о том, что определенный факт, относящийся к предмету договора, является или должен быть таким, каким он заявлен или обещан быть, а *indemnity* — это сопутствующий договор или гарантия (*assurance*), посредством которого одно лицо обязуется обезопасить другое от ожидаемой потери или предотвратить причинение ему ущерба (*damnified*) в результате юридических последствий действия или бездействия со сто-

⁴ См.: *Wells D. A. The Theory and Practice of Taxation. New York : D. Appleton and Company, 1900. P. 50.*

⁵ См.: *Carroll M. B. Taxation of Business in Italy. Washington : U. S. Government Printing Office, 1929. P. 18.*

⁶ См.: Новый англо-русский словарь / В. К. Мюллер, В. Л. Дашевская, В. А. Каплан [и др.]. 3-е изд. М. : Рус. яз., 1996. С. 367, 818.

⁷ См.: *Jinyan Li. Taxation in the People's Republic of China. New York : Praeger Publishers, 1991. P. 5.*

⁸ См.: *Bertin O. Tax Treaty Interpretation in Belgium // Tax Treaty Interpretation / M. Lang (ed.). The Hague : Kluwer Law International, 2001. P. 52.*

⁹ См.: *Sullivan E. Marine Encyclopaedic Dictionary. 6th ed. London : Informa Law from Routledge, 2020. P. 224.*

роны одной из сторон или какого-либо третьего лица¹⁰.

Апеллирование к категории warranty основано на латинском изречении *caveat emptor*. Под ним понимается принцип права, применимый к продаже товаров и движимого имущества, в соответствии с которым продавец не обязан отвечать за качество продаваемых им товаров, за исключением случаев, когда он прямо гарантирует, что они являются надежными и добротными, или если только он не знал, что это не так, и не использовал какое-либо искусство, чтобы замаскировать несоответствия¹¹.

Изречение *caveat emptor* переводится на английский язык как *buyer beware* или как *let the buyer take care* (позвольте покупателю позаботиться о себе). Так как покупатель не может полагаться на предусмотренную законом или общим правом защиту, он должен обеспечить свою собственную договорную защиту в виде гарантии. Если положения не включены в договор, то в соответствии с английским правом будет считаться, что стороны ничего не согласовали по этому вопросу. Это противопоставляется положению в странах с гражданским кодексом, где договор между сторонами в какой-то степени подпадает под действие общих положений соответствующего гражданского кодекса¹².

Гарантию следует отличать от заверения, представляющего собой заявление о факте, сделанное одним лицом или от его имени, на которое другое лицо имеет право положиться. Заверение, сделанное до заключения соглашения, может быть включено в соглашение в качестве гарантии, но оно не перестает быть заверением

только потому, что включено таким образом¹³; по заверению заявитель ничего не обещает. Понятию заверения соответствует английский термин *representation*. В старых юридических словарях его содержание раскрывается через понятие искажения фактов, введения в заблуждение (*misrepresentation*).

Заверения и гарантии не являются достаточными средствами защиты заинтересованных лиц в силу отдельных норм налогового законодательства, оказавших влияние на практику договорных отношений.

При продаже акций приобретаемая компания напрямую не вовлечена в правоотношения, возникающие из гарантии. Со временем было признано, что существует два вида обязательств и что при продаже акций приобретаемая компания (а не покупатель) должна была получить выгоду от возмещения продавца. Это обусловлено установленными законом обязательствами по налогообложению компании в отношении возникших выгод или обязательств, которых избежал акционер, но в отношении которых компания должна исполнить налоговые обязательства, к которым на самом деле она не имела никакого отношения, как и соответствующего законного права на взыскание или компенсацию с акционера¹⁴.

Исторически к числу таких положений законов относятся статья 46 «Обременение активов компании в связи с полученными от умершего выгодами» Акта Великобритании 1940 г. «О финансах»¹⁵ и статья 245 «Право решить, что доход органов корпоративного управления должен рассматриваться как доход их членов» Акта Великобритании 1952 г. «О налоге на доход»¹⁶.

¹⁰ См.: *Black H. C. A Law Dictionary*. 2nd ed. St. Paul : West Publishing Co, 1910. P. 616, 1220.

¹¹ См.: *Holthouse H. J. A New Law Dictionary...* Philadelphia : Lea and Blanchard, 1847. P. 83.

¹² См.: *Werry C. United Kingdom // M&A: Protecting the Purchaser / P. Martinius (ed.)*. The Hague : Kluwer Law International B. V., 2005. P. 504.

¹³ См.: *Salzedo K. C. S., McIntyre A., Shaw S. Fraud and Breach of Warranty: Buyers' Claims and Sellers' Defences*. Shannon : Bloomsbury Publishing, 2020. P. 8.

¹⁴ См.: *Thompson R. Sinclair on Warranties and Indemnities on Share and Asset Sales*. 8th ed. London : Sweet & Maxwell, 2011. P. 3–4.

¹⁵ [Legislation.gov.uk. UK Public General Acts. URL: https://www.legislation.gov.uk/en/ukpga/Geo6/3-4/29/section/46/enacted](https://www.legislation.gov.uk/en/ukpga/Geo6/3-4/29/section/46/enacted) (дата обращения: 10.11.2025).

¹⁶ [Legislation.gov.uk. UK Public General Acts. URL: https://www.legislation.gov.uk/en/ukpga/Geo6and1Eliz2/15-16/10/contents/enacted](https://www.legislation.gov.uk/en/ukpga/Geo6and1Eliz2/15-16/10/contents/enacted) (дата обращения: 10.11.2025).

Согласно этим статьям на компанию возлагается обязательство, которое должно нести другое лицо. Такие налоговые обязательства обозначаются как вторичные (дополнительные).

Налоговое законодательство оказывает влияние на практику договорных отношений. В Великобритании при сделках с акциями почти всегда требуется согласие продавца оплатить покупателю сумму, равную определенным налоговым обязательствам приобретаемой компании. Это называется по-разному: *tax indemnity*, *tax deed*, *tax covenant* или *tax schedule*¹⁷. Эти и аналогичные словосочетания, по сути, означают налоговые соглашения.

Когда приложение к договору (налоговый перечень) включает в себя налоговые гарантии и широкий спектр налоговых возмещений, истец, как правило, предъявляет иск в соответствии с налоговым возмещением о любых налоговых обязательствах, возникающих из-за тех же обстоятельств, что и при нарушении гарантии. Может возникнуть несколько налоговых обязательств, не охватываемых налоговым возмещением, и тогда истец должен заявить о нарушении гарантий. Потенциальные налоговые обязательства, которые обычно не подпадают под действие положений о налоговом возмещении, включают налогообложение прибыли, возникающей после завершения строительства, связанной, например, с льготами в отношении основных средств¹⁸.

Посредством гарантий и возмещений покупатель защищает себя от неожиданных налоговых проблем¹⁹.

Средством защиты в случае нарушения гарантии выступают убытки; истец должен доказать, что гарантия была несоответствующей или неверной, и в результате этого он понес финансовые потери.

Лицо, предоставляющее возмещение, обязуется надлежащим образом исполнить обязанность, которую оно возмещает (*indemnifies*); истец не должен доказывать финансовые потери.

Признано, что, в отличие от гарантии, при искажении фактов в заверении покупатель имеет право отправить товар обратно и получить свои деньги²⁰, т.е. договор может быть прекращен.

В судебной практике сформулирован ряд правовых позиций, охватывающих эти категории. В контексте налогового права наиболее часто упоминается дело *Zim Properties Ltd. v. Proctor* (H.M. Inspector of Taxes)²¹. При его рассмотрении Высокий суд в Лондоне пришел к выводу, что право на обращение в суд с иском о компенсации или об убытках является активом для целей налога на прирост капитала²².

Положения о возмещениях широко распространены в частных сделках, в то время как в сделках приобретения публичной компании заверения и гарантии, как правило, не сохраняются после закрытия сделки. Покупатель может не получить возмещения за нарушения, обнаруженные после закрытия сделки, особенно если речь идет о зарегистрированных на бирже корпорациях с разрозненными акционерами²³.

Гарантии и возмещения не являются способами обеспечения исполнения обязательств. Достаточны ли они как средства защиты, зави-

¹⁷ См.: *Yates G., Hinchliffe M. A Practical Guide to Private Equity Transactions*. New York : Cambridge University Press, 2010. P. 110.

¹⁸ См.: *Gibson E. The Tax Schedule. A Guide to Tax Warranties and Indemnities*. 3rd ed. London : Spiramus Press Ltd, 2016. P. 53–54.

¹⁹ См.: *Tax Aspects of the Purchase and Sale of a Private Company's Shares* / M. Simpson, H. McGhee, A. Darley [et al.]. 20th ed. Croydon : Bloomsbury Professional Ltd., 2011. P. 51.

²⁰ См.: *Brown A. A New Law Dictionary and Institute of the Whole Law*. 2nd ed. London : Stevens & Haynes, 1880. P. 568.

²¹ (1984) 58 TC 371; (1985) BTC 42.

²² См.: *Salter D. Zim Properties Ltd v. Proctor* (1985): Compromise of Action, Compensation and CGT // *Landmark Cases in Revenue Law* / J. Snape, D. Cogan. Oxford : Bloomsbury Publishing, 2019. P. 309–331.

²³ См.: *Borselli A. Insurance in M&A Transactions // The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation* / P. Marano, K. Noussia (eds). Cham : Springer Nature, 2022. P. 202.

сит от финансового состояния продавца. Если он некредитоспособен или, например, переместил свои активы в офшорную юрисдикцию, то не все обязательства будут исполнены. В этом случае необходимы альтернативы: депозит денежных средств, гарантия третьей стороны или даже удержание цены покупки на определенный период²⁴. Они классифицируются как другие формы защиты²⁵.

Положения о гарантиях и возмещениях используются не только в государствах общего права. Известно об их включении в договоры в Бразилии²⁶, Германии²⁷, Италии²⁸, Польше²⁹.

Такие положения есть и в проформах. В проформе Ассоциации судостроителей Японии (SAJ) возмещение ограничено последствиями нарушения патентных прав³⁰. В пункте 13 ч. II проформы чартера Gencon (в ред. 1994 г.) перечислены сборы и налоги, уплачиваемые собственниками и фрахтователями. В пункте 10 проформы меморандума купли-продажи судов Saleform (в ред. 1993 г.) определено, какие налоги и сборы уплачивают продавец и покупатель.

Условия и практика обращения к заверениям и гарантиям, а также возмещениям различаются. Например, считается, что канадские

соглашения о приобретении, как правило, более лаконичны, чем соглашения в США³¹. В большинстве из них предусмотрено, что налоговые заверения и гарантии остаются в силе от 4 до 5 лет (5 лет — это установленный законом срок, после истечения которого налоговые органы не могут провести переоценку, если речь не идет о мошенничестве). Относительно редко продавец обеспечивает возмещение посредством аккредитивов, хотя обычно предусматривается отсрочка платежа, иногда на срок до двух лет, в ожидании потенциального возникновения нераскрытых или непредвиденных обязательств.

В гражданском законодательстве иностранных государств и территорий положения о гарантии и возмещении есть в статутах, принятых как в конце XIX в., так и в XXI в. В качестве примеров можно привести гл. VIII Акта Индии 1872 г. «О договорах»³² и гл. IX Акта Южного Судана 2008 г. «О договорах»³³. Названия глав совпадают: «Возмещение и гарантии». В случае с гарантией задействован английский термин *guarantee*, а не *warranty*, и это влияет на доктринальный понятийный аппарат³⁴. Договор о возмещении определен в названных актах как договор, в соответствии с которым одна сторона обещает

²⁴ См.: *Howson P.* Due Diligence: The Critical Stage in Mergers and Acquisitions. London ; New York : Routledge, 2017. P. 28.

²⁵ См.: *Rankine D., Howson P.* Acquisition Essentials: A Step-by-step Guide to Smarter Deals. Dorchester : Pearson Education, 2006. P. 185.

²⁶ См.: *Muniz J. T. P., Basílio A. T. P.* Arbitration Law of Brazil: Practice and Procedure. New York : Juris Publishing, 2006. P. 28.

²⁷ См.: *Schulz M., Wasmeier O.* The Law of Business Organizations: A Concise Overview of German Corporate Law. Heidelberg : Springer, 2012. P. 122.

²⁸ См.: *Nardulli G.* Italy // The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). 2nd ed. Chicago : American Bar Association, 2009. P. 509.

²⁹ См.: *Mazur P., Szlęzak H. A.* The Reception of Anglo-American Contractual Standards in The Reception of Anglo-American Contractual Standards in Selected Droit Civil Systems: German and Polish Examples // *Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Review*. 2024. Vol. 47. No. 2. P. 117.

³⁰ См.: *Bruce G., Garrard I.* The Business of Shipbuilding. New York : Informer Law from Loutlage, 2013. P. 124.

³¹ См.: *Youngman A. J.* Canada // The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches. P. 386–387.

³² Legal India. Corporate & Commercial Law Act & Rules // URL: <https://www.legalindia.com/acts/the-indian-contract-act1872> (дата обращения: 10.11.2025).

³³ The Southern Sudan Gazette. 2009, 10 Feb.

³⁴ См.: *Bhosale A. D.* Business Regulatory Frame Work. Jalgaon : Prashant Publications, 2019. P. 36–38.

освободить другую от потерь, причиненных ей поведением самого должника или любого другого лица (ст. 124 и 109 соответственно). При этом в ст. 109 Акта Южного Судана «О договорах» содержится и определение термина indemnity.

Из-за многочисленных значений английских терминов indemnity и warranty они часто встречаются в гражданском законодательстве, но не в контексте договора о возмещении или договора о гарантии. В этой связи примером может служить так называемый Гражданский кодекс Мальты, объединяющий положения нескольких ордонансов начиная с 1868 г. с последующими изменениями³⁵.

Специфика терминов и содержания норм особенно актуальна для государств и территорий, в которых английский язык не является официальным, но широко распространен. Многочисленные упоминания категорий indemnity и warranty есть в переводе Гражданского кодекса Катара 2004 г.³⁶ и Гражданского кодекса Индонезии 1847 г.³⁷, но значения рассматриваемых терминов не соответствуют положениям актов о договорах.

Положения о гарантиях и возмещениях, содержащиеся в гражданских кодексах и актах о договорах, заслуживают отдельного исследования. Анализ их показал, в частности, исключительно редкое включение в тексты определений гарантий и возмещений.

В налоговом законодательстве иностранных государств и территорий гарантия, в отличие от возмещения, упоминается не часто. Разные значения термина indemnity находят отражение и в нормативных актах.

В статутах о налоге на доход бывших и действующих членов Содружества наций обычно содержится типовая оговорка о том, что при рас-

чете облагаемой налогом прибыли (дохода) не вычитается сумма, подлежащая возмещению по страхованию или договору о возмещении; последний обозначен английским термином contract of indemnity.

Такая норма есть и в п. 8 ст. 11 Закона Кипра 2002 г. «О налоге на доход»; в переведенном на русский язык тексте этого Закона, размещенном в сети Интернет и справочно-правовых системах, использованному в указанном пункте словосочетанию на греческом языке *δυνάμει ασφάλισης ή σύμβασης ατοζήμιωση* соответствует фраза «по страховому договору или гарантии», что не является точным переводом³⁸.

Термин indemnity встречается и в других статутах о прямых налогах. Так, по Акту Фиджи 1966 г. «О пошлинах на наследование и дарение» наличие права на возмещение учитывается при определении стоимости наследства и дара (ст. 14 и 43)³⁹.

В законодательстве о косвенных налогах термин indemnity встречается в значении освобождения (от ответственности) и включен в состав других категорий.

В статье 73 Ордонанса Пакистана 2000 г. «Об антидемпинговых пошлинах», озаглавленной Indemnity, закреплено, что никакие иски, преследование или другие юридические процедуры не могут быть начаты в отношении Комиссии, председателя или любого ее члена, а также любого работника, консультанта, агента или советника Комиссии за что-либо, что добросовестно сделано или предполагалось в соответствии с этим Ордонансом или правилами, принятыми в соответствии с ним⁴⁰.

Сопоставимы с содержанием этой статьи положения ст. 52В Ордонанса Гонконга 1963 г. «Об

³⁵ Civil code. Cap. 16 // *Legiżlazzjoni Malta*. URL: <https://legislation.mt/eli/cap/16/eng/pdf> (дата обращения: 10.11.2025).

³⁶ Qatar Legal Portal. Legislations. URL: <https://web.archive.org/web/20210419230043/>; <https://almeezan.qa/LawPage.aspx?id=2559&language=en> (дата обращения: 10.11.2025).

³⁷ Indonesian Civil Code // The UN Refugee Agency. Indonesia: *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. URL: <https://www.refworld.org/legal/legislation/natlegbod/1847/en/77869> (дата обращения: 10.11.2025).

³⁸ См.: *Kambas M. O. Greek-English, English-Greek Dictionary*. 2nd ed. New York : Hippocrene Books, 2006. P. 20.

³⁹ Pacific Islands Legal Information Institute. Fiji Legislation // URL: http://www.pacii.org/fj/legis/consol_act_OK/eagda211/ (дата обращения: 10.11.2025).

⁴⁰ G/ADP/N/1/PAK/2. 2002, 23 Jan.

облагаемых пошлинами товарах»⁴¹, ст. 8 Акта Тонги 2007 г. «Об управлении таможенными пошлинами и акцизами»⁴².

В значении возмещения термин indemnity используется в ст. 2(6) и 26 Акта Канады 1984 г. «О специальных импортных мерах», причем в первой из названных статей закреплено, что сумма субсидии включает в себя сумму возмещения, а во второй указано, что такая сумма не включается в экспортную цену⁴³.

Согласно ст. 2 Акта Новой Зеландии 1985 г. «О налоге на товары и услуги» термин «финансовые услуги» охватывает предоставление, принятие, изменение или освобождение от возмещения⁴⁴.

В целом приведенные примеры показывают, что в налоговом законодательстве определены правовые последствия наличия права гарантии и возмещения для целей налогообложения или внешнеторгового расследования. При этом очевидно, что данные предписания заслуживают отдельного рассмотрения, в том числе с учетом того, что терминами warranty и indemnity могут быть выражены другие институты права.

Типология условий сделок о налогообложении

При осуществлении предпринимательской деятельности положения о налогообложении включаются в договоры, в том числе трудовые.

Наибольшее распространение получили условия о том, что цена товара или работ (услуг) включает в себя НДС и упоминаются сроки выставления счетов-фактур. В трудовых договорах типовым является положение о том, что работодатель удерживает налоги с заработной платы в соответствии с законодательством.

Положения гражданско-правовых сделок о налогообложении не ограничены только упо-

минанием счетов-фактур. Существует значительное разнообразие условий, имеющих прямое и косвенное отношение к исполнению обязательств по уплате налогов. Их можно разделить на группы.

Первая группа — это условия типовых форм. К этой же группе, наверное, надо отнести и оговорку о подчинении контрактов условиям Incoterms; в них определено, какая из сторон уплачивает импортные пошлины и налоги.

Вторая группа — это сформулированные одной из сторон условия. В контракты с иностранным контрагентом включается условие о перечислении покупателем в бюджет РФ НДС по действующей ставке сверх цены товара одновременно с перечислением денежных средств продавцу. Кредитные договоры содержат и условия о праве банка потребовать от заемщика досрочного погашения суммы кредита, уплаты процентов за фактический срок пользования кредитом, иных сумм, причитающихся банку, а также в одностороннем порядке расторгнуть договор при предъявлении налоговыми органами требований к заемщику и/или лицу, предоставившему обеспечение, на определенную сумму.

Это далеко не полный перечень примеров.

Непосредственно термины representation, warranty и indemnity также прямо и косвенно использовались в договорных отношениях, причем задолго до включения корреспондирующих положений в ГК РФ.

Иногда условия сделок представляли собой попытку реагирования на норму п. 2 ст. 2 ГК РФ и практику налоговых органов, основанную на разъяснениях постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды»⁴⁵.

⁴¹ Hong-Kong e-Legislation. URL: <https://www.elegislation.gov.hk/hk/cap109> (дата обращения: 10.11.2025).

⁴² UNEP's Law and Environment Assistance Platform. Tonga. URL: <https://leap.unep.org/en/countries/to/national-legislation/customs-and-excite-management-act-4-2007> (дата обращения: 10.11.2025).

⁴³ G/ADP/N/1/CAN/3. 1997, 10 Sep.

⁴⁴ New Zealand Parliamentary Counsel Office. Acts. URL: <https://legislation.govt.nz/act/public/1985/0141/latest/DLM81035.html> (дата обращения: 10.11.2025).

⁴⁵ Вестник ВАС РФ. 2006. № 12.

Так, в договоры поставки и перевалки включалось условие о наложении штрафа в размере, эквивалентном сумме НДС, в случае непредставления поставщиком, заказчиком счета-фактуры, документов, подтверждающих вывоз груза за пределы территории РФ, и т.д.

В договорах с иностранными контрагентами рассматриваемые категории использовались напрямую как в части содержания, так и в отношении терминологии. Трудно себе представить какую-либо сделку, например, с компаниями Vitol SA или Tengizchevroil без упоминаний налогов или условий о заверениях и гарантиях, а также о возмещениях.

В статьях о заверениях и гарантиях провозглашалось и то, что никакая уплата любого сбора или налога не является необходимой для обеспечения действительности и исполнения обязательств по договору.

В статьях о возмещениях закреплялись в том числе обязательства российского контрагента возместить налоги, которые могут взиматься с иностранного контрагента, включая штрафы и иные потери.

Систематизация таких условий заслуживает того, чтобы быть темой отдельного исследования.

Можно, конечно, задать вопрос, почему юристы соглашались на условия в отсутствие норм в отечественном гражданском законодательстве. На него есть разные ответы, но наивно полагать, что при заключении многомиллионной сделки мнение юриста о гипотетических рисках предопределяет итоговое решение.

Практика закрепления условий сделок о налогообложении, включая заверения и гарантии, а также возмещения, длительное время представляла собой обособленное направление практикующих юристов, в значительной сте-

пени свободного творчества «договорников», часто не подкрепленного судебной практикой, поскольку действительно крупные компании с продолжительной историей и высокой правовой культурой обычно решают проблемы во внесудебном порядке. В силу этого данная тема не привлекала широкого внимания академического сообщества, включая специалистов по налоговому праву.

Ситуация изменилась с принятием Федерального закона 2015 г. № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации»⁴⁶. В соответствии с п. 56 и 75 ст. 1 этого Закона глава 25 ГК РФ была дополнена статьей 406.1 «Возмещение потерь, возникших в случае наступления определенных в договоре обстоятельств», а глава 27 — статьей 431.2 «Заверения об обстоятельствах».

Каждая из этих статей включает в себя по несколько пунктов. Хотя статья 431.2 включена в гл. 27 о понятии и условиях договора, этой статьей предусмотрена и ответственность. Считается, что правила о заверениях соответствуют конструкции warranties⁴⁷, но уместен вопрос о соотношении с категорией representation, применяемой по английскому праву для ссылок на заявления, сделанные до заключения договора⁴⁸.

В размещенных в сети Интернет переводах ГК РФ на английский язык в названиях ст. 406.1 и 431.2 использованы термины compensation for the losses и representations about circumstances⁴⁹; в ч. I термин indemnity не встречается, а warranty задействован в ст. 186 о сроке доверенности.

На сегодняшний день арбитражными судами сформулирован ряд правовых позиций о применении ст. 406.1 и 431.2. Верховным Судом РФ разъяснены правила возмещения потерь (п. 16–18 постановления Пленума 2016 г. № 7⁵⁰) и заве-

⁴⁶ СЗ РФ. 2015. № 10. Ст. 1412.

⁴⁷ См.: Сворцов О. Ю. Виды гражданско-правовых договоров // Гражданское право : учебник : в 3 т. / под ред. А. П. Сергеева. 2-е изд. М. : Проспект, 2020. Т. 1. С. 871.

⁴⁸ См.: Davidson J. United Kingdom // The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches. P. 692.

⁴⁹ Rospatent. Regulations. URL: <https://rospatent.gov.ru/en/documents/1-civil-code-of-the-russian-federation-part-one/download> (дата обращения: 10.11.2025).

⁵⁰ Российская газета. 2016, 4 апр.

рений об обстоятельствах (п. 34–37 постановления Пленума 2018 г. № 49⁵¹).

После того как были сформулированы нормативные основы, в сделки, в том числе по приобретению активов (долей в уставном капитале, акций), стали включать условия с учетом отечественного понятийного аппарата, со ссылками на соответствующие статьи ГК РФ и иногда с указанием в скобках английского слова *indemnity*.

Дополнение ГК РФ привлекло внимание исследователей, защищены диссертации на соискание ученой степени и опубликовано значительное количество статей по этой теме.

В отечественных публикациях специалистов по гражданскому праву чаще рассматривается возмещение потерь, констатируется заимствование института, перечисляются виды «индемнити» и т.д.

При ознакомлении с исследованиями обращают на себя внимание отдельные аспекты.

Первый — широкое использование при переводах с английского языка слова «ответственность». В определениях и классификациях оговорок о возмещении на английском языке задействован термин *liability*⁵². Он применяется широко⁵³, но прежде всего это состояние фактического или потенциального наличия обязательства (*obligation*)⁵⁴.

Второй — отсутствие в примечаниях, перекрестных ссылках и библиографических списках отечественных работ, опубликованных до дополнения ГК РФ, посвященных гарантиям и возмещениям. Исключения представлены тиражируемыми упоминаниями нескольких статей, опубликованных в 2012–2013 гг.

Отечественными специалистами по финансовому и налоговому праву положения ст. 406.1 и 431.2 оцениваются по-разному. Отмечается, например, что соглашение о потерях по налоговой оговорке выходит за границы гражданского права⁵⁵. Высказывается озабоченность тем, что политика фискальных органов по пропаганде активного внедрения налоговой оговорки трансформируется в инструмент фискальной «инквизиции»⁵⁶.

Хотя в названных статьях ГК РФ налоги не упоминаются, изменения в законодательстве актуализируют тему регламентации налоговых вопросов гражданским законодательством и предполагают иллюстрацию подходов в иностранных публикациях, а также практики включения в договоры положений о налогообложении в целом и о возмещении потерь и заверениях об обстоятельствах в частности.

Несмотря на положение п. 2 ст. 2 ГК РФ, по своему содержанию налоговое и гражданское законодательство не отгорожены друг от друга китайской стеной и имеют точки соприкосновения. Более того, гражданское законодательство, наверное, первично по отношению к налоговому: можно сказать, что объект налогообложения (реализация, доход и т.п.), с наличием которого налоговое законодательство связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога, возникает из договорных отношений, а не из налоговых.

В иностранных исследованиях не о налогообложении вопросы гарантий и возмещений в контексте налогообложения не остаются без внимания. В научный оборот введены даже

⁵¹ Российская газета. 2019, 11 янв.

⁵² См.: *McKendrick E.* Contract Law. 14th ed. London : Bloomsbury Publishing, 2021. P. 246.

⁵³ См.: *Комаров А. С.* Ответственность в коммерческом обороте. М. : Юридическая литература, 1991. С. 30–31.

⁵⁴ См.: *Rapalje S., Lawrence R. L.* Dictionary of American and English Law, with Definitions of the Technical Terms of the Canon and Civil Laws. Vol. II. Jersey : Frederick D. Linn & Co., 1883. P. 752.

⁵⁵ См.: *Карасева (Сенцова) М. В.* Вред, убытки, имущественные потери и налогово-правовые ситуации // Вестник ВГУ. Серия «Право». 2023. № 2 (53). С. 200.

⁵⁶ См.: *Цинделиани И. А., Безикова Е. В.* Налоговая оговорка как инструмент конвергенции частного и публичного правового регулирования // Вестник Томского государственного университета. Право. 2022. № 43. С. 195.

специальные термины «налоговые гарантии» и «налоговые возмещения».

Констатируется, что условия, включенные в договор, могут различаться, но обычно, например, налоговые гарантии содержат положения о декларировании, уплате и т.д. Каждое из таких условий соответствует применимой норме налогового закона соответствующего государства⁵⁷; если такие положения охватывают только несколько поименованных налогов, то гарантии называют ограниченными⁵⁸. Таким образом, как и в случае с возмещением потерь, налоговое законодательство оказывает влияние на практику использования налоговых гарантий в договорных отношениях.

Тема налоговых возмещений возникает и в налоговых отношениях, осложненных иностранным элементом. В налоговом законодательстве ФРГ нет требований об удержании налога у источника с процентов немецкими компаниями с ограниченной ответственностью, выступающими в качестве заемщиков, не классифицируемых как финансовые учреждения. Однако налоговые органы могут обязать заемщика удержать налог. Соответственно, договоры займов с иностранными кредиторами часто предусматривают так называемые положения о накоплении налогов (tax gross-up) и о налоговых возмещениях, которые возлагают на заемщика риск любых налогов в связи с финансированием, возникающих в юрисдикциях, отличных от юрисдикции кредитора⁵⁹.

Исследования иностранных ученых показывают, что границы отраслей (подотраслей) права с теоретической и практической точек зрения не имеют принципиального значения.

Немаловажно и то, что гражданскому законодательству отнюдь не чужды налоговые положения, и часто в нем содержатся указания о том, кто уплачивает налог.

В ГК Швейцарии 1907 г. налоги упоминаются в трех статьях⁶⁰. Пунктом 2 ст. 765 на узуфруктария возложена обязанность возместить владельцу объекта уплаченные налоги. В Федеральном законе ОАЭ 1985 г. «О гражданско-правовых сделках» налоги упоминаются в шести статьях⁶¹. Согласно ст. 475 дело не может быть рассмотрено по истечении пяти лет, за исключением права на налоги и сборы, подлежащие взысканию, если они не были уплачены. В ГК КНР 2020 г. налоги упоминаются в пяти статьях⁶². В силу ст. 1161 наследник, отказавшийся от наследства, не несет обязанности по уплате налогов и погашению долгов.

Примеров регламентации налоговых вопросов в гражданском законодательстве достаточно много. Они обычно связаны с определением плательщика и, конечно, требуют сопоставления с положениями налогового законодательства. Тем не менее соответствующие предписания показывают, что не существует исключительной монополии налогового законодательства на регламентацию вопросов или, во всяком случае, возможны оговорки.

⁵⁷ См.: *Jess D. C. The Insurance of Commercial Risks: Law and Practice*. 4th ed. London : Sweet & Maxwell, 2011. P. 258–259.

⁵⁸ См.: *Gillen A., Fay A. England & Wales // International Asset Transfer: An Overview of the Main Jurisdictions: a Practitioner's Handbook / G. F. Pfeiffer [et al.] (eds)*. Berlin : De Gruyter Recht, 2010. P. 210.

⁵⁹ См.: *Farle V., Schmitt R. German Taxation of Real Estate Investments // Understanding German Real Estate Markets / T. Just, W. Maennig (eds)*. 2nd ed. Berlin : Springer, 2012. P. 166–167.

⁶⁰ Droit Suisse. Droit interne. URL: <https://www.droit-bilingue.ch/rs/lex/1907/00/19070042-unique-en-de.html> (дата обращения: 10.11.2025).

⁶¹ United Arab Emirates Legal Portal. URL: https://elaws.moj.gov.ae/UAE-MOJ_LC-En/00_CIVIL%20TRANSACTIONS%20AND%20PROCEDURES/UAE-LC-En_1985-12-15_00005_Kait.html?val=EL1 (дата обращения: 10.11.2025).

⁶² 国家法律法规数据库 (База данных национальных законов и узаконений). 法律. 网站. URL: <https://flk.npc.gov.cn/detail?id=ff808081729d1efe01729d50b5c500bf&fileId=&type=&title=%E4%B8%AD%E5%8D%8E%E4%BA%BA%E6%B0%91%E5%85%B1%E5%92%8C%E5%9B%BD%E6%B0%91%E6%B3%95%E5%85%B8> (дата обращения: 10.11.2025).

Функционально статьи 406.1 и 431.2 ГК РФ и условия сделок являются односторонними по своему действию. Они адресованы покупателям товаров, заказчикам работ и услуг, но не продавцам и исполнителям.

Верно подмечено, что наличие налоговой оговорки не упростит получения с нерадивого контрагента соответствующих сумм⁶³. Наивно полагать, что рассматриваемые положения ГК РФ, а также корреспондирующие им условия договоров представляют собой безусловно эффективные основания правовой защиты участников гражданских правоотношений.

Можно нанять юристов известной консалтинговой фирмы. Они скопируют самые лучшие формулировки условий о налогообложении, но включение их в договор с организацией с минимальным уставным капиталом и не имеющей на балансе имущества будет не чем иным, как увеличением расходов на бумагу для распечатки многостраничных текстов. Скептики могут заявить, что не надо заключать сделки с такими организациями, но они умалчивают или, скорее, не знают, что бывают ситуации, когда приобретение товаров (работ, услуг) у иных организаций приведет к значительно большим расходам, нежели те, что понесет покупатель или заказчик в результате гипотетически возможного доначисления налогов, начисления штрафа и пеней. В отдельных сферах, например в строительстве, субподрядчики изначально не имеют отрицательной судебной практики и всегда требуют значительные суммы авансом еще до начала работ, а их выполнение занимает продолжительный период; нарушение сроков одного из этапов строительства влечет за собой цепную реакцию, и остановить процесс просто так нельзя.

Возникающие в последующем сложности многообразны, но сходны по сути. Так, решением Арбитражного суда Краснодарского края

2022 г. по делу № А32-29487/2021 налогоплательщику было отказано в признании недействительным решения ИФНС по Темрюкскому району Краснодарского края 2001 г. об отказе в возмещении частично суммы НДС. Обстоятельства этого дела связаны с известной статьей 54.1 НК РФ; решение первой инстанции устояло в апелляции и кассации⁶⁴.

Даже если бы договор налогоплательщика с продавцом содержал положения о возмещении потерь или заверения об обстоятельствах, это не привело бы к положительному для налогоплательщика результату, в том числе потому, что один из должников налогоплательщика еще до решения налогового органа обратился в Арбитражный суд Краснодарского края с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом) — и производство по делу № А32-12744/2020 (56/132-Б) было прекращено определением 2020 г.: в материалах дела отсутствовали доказательства наличия у должника денежных средств, имущества, достаточного для возмещения судебных расходов на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве⁶⁵.

Здесь комментарии излишни. Практикующие юристы знают много таких примеров.

И обратная ситуация: отсутствие положений в договорах не означает невозможности решения вопросов, причем даже без их вынесения на уровень руководителей организаций. Известен случай, когда при проведении налоговой проверки было выявлено несоответствие данных по выставленным счетам-фактурам — и представители бухгалтерий ОАО «РЖД» и арендатора железнодорожных цистерн оперативно решили возникший вопрос без каких-либо письменных договоренностей. Это не единичный эпизод: запросы налогоплательщика касательно получения протокола заседания комиссии по ведению финансово-хозяйственной деятельности с налоговыми рисками, как правило, находят

⁶³ См.: Дементьев И. В. Налоговые оговорки в договорах и их роль в механизме налогового правоприменения // Публично-правовое обозрение. 2023. № 1. С. 10.

⁶⁴ Электронное правосудие. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/ab4df031-4ec6-4b72-8821-4e3c89560e27> (дата обращения: 10.11.2025).

⁶⁵ Электронное правосудие. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/1d9df137-291c-4ad1-899b-2c81e7a86e35> (дата обращения: 10.11.2025).

абсолютное понимание у контрагентов, и они представляют все необходимые документы.

В целом, несмотря на возможные критические замечания, положения ст. 406.1 и 431.2 ГК РФ следует считать значимым этапом совершенствования правового регулирования договорных отношений.

Из-за того, что заверение и возмещение — это заимствованные категории, гипотетически не исключено искажение содержания. Такая ситуация имеет место с демереджем, когда не учитывается, например, правило о том, что уведомление, данное капитаном судна до получения от портовых властей разрешения на свободную практику, является уведомлением о прибытии, а не уведомлением о готовности⁶⁶. Это принципиальный аспект, поскольку именно с даты уведомления о готовности рассчитывается демередж.

Специалисты обращают внимание на недостатки дополнений ГК РФ, в частности на прямолинейность некоторых правил ст. 406.1, не учитывающих риск, связанный с их применением в гражданском обороте⁶⁷. Это может проявиться при реализации предусмотренного договором права на возмещение потерь, равно как и в отношении заверения об обстоятельствах. Как будет развиваться дальнейшая практика в контексте налогового права, покажет время, но, вероятно, количество соответствующих споров будет расти.

Заключение

Различия между правовыми семьями иногда условны или, во всяком случае, не столь существенны. Яркий пример — значение прецедента как источника права. Категории, сформировавшиеся в государствах общего права, используются в гражданском законодательстве государств и территорий континентального права и не только.

В гражданском законодательстве, как правило, нет определений терминов *indemnity* и *warranty*. В налоговом законодательстве регламентированы некоторые правовые последствия наличия права гарантии и возмещения для целей налогообложения или внешнеторгового расследования.

Включение в договор условий о налогообложении не всегда зависит от наличия корреспондирующих норм гражданского законодательства. Налоговое законодательство оказывает влияние на содержание гражданского законодательства и практику договорных отношений.

Возможность и необходимость включения в договор развернутой оговорки о возмещении потерь и заверениях об обстоятельствах определяются видом сделки и обязательствами налогоплательщика по договору. Возмещение потерь и заверения об обстоятельствах — это не меры обеспечения исполнения обязательств.

Положения ст. 406.1 и 431.2 ГК РФ следует оценить положительно не только в связи с их ролью в регламентации договорных отношений, но и для привлечения внимания специалистов по налоговому праву. Можно высказать предположение, что эти нормы необходимо рассматривать в рамках курсов по налоговому праву. Это позволит в том числе расширить понятийный аппарат, например за счет категории «вторичные налоговые обязательства».

Отраслевой консерватизм и требования практической значимости препятствуют развитию права. Представляется, что при проведении сравнительно-правовых исследований, по всей видимости, более важны отсутствующие, а не идентичные институты.

Несмотря на различия правопорядков, с точки зрения углубления знаний о возмещении потерь и заверениях об обстоятельствах в контексте налогового права интерес представляет, в частности, систематизация связанных с институтами *indemnity* и *warranty* прецедентов государств общего права.

⁶⁶ См.: Егоров К. Ф. Договор морской перевозки груза // Комментарий к Кодексу торгового мореплавания Союза ССР / под ред. А. Л. Маковского. М. : Транспорт, 1973. С. 180.

⁶⁷ См.: Витрянский В. В. Общие положения об обязательствах // Кодификация российского частного права 2019 / под ред. Д. А. Медведева. М. : Статут, 2019. С. 221–222.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Витрянский В. В.* Общие положения об обязательствах // Кодификация российского частного права 2019 / под ред. Д. А. Медведева. — М. : Статут, 2019. — С. 198–252.
2. *Дементьев И. В.* Налоговые оговорки в договорах и их роль в механизме налогового правоприменения // Публично-правовое обозрение. — 2023. — № 1. — С. 905–101.
3. *Егоров К. Ф.* Договор морской перевозки груза // Комментарий к Кодексу торгового мореплавания Союза ССР / под ред. А. Л. Маковского. — М. : Транспорт, 1973. — С. 147–223.
4. *Карасева (Сенцова) М. В.* Вред, убытки, имущественные потери и налогово-правовые ситуации // Вестник ВГУ. Серия «Право». — 2023. — № 2 (53). — С. 195–201.
5. *Комаров А. С.* Ответственность в коммерческом обороте. — М. : Юридическая литература, 1991. — 208 с.
6. Основания политической экономии с некоторыми из их применений к общественной философии Джона Стюарта Милля : в 2 т. — СПб. : Изд. А. Н. Пыпина, 1865. — Т. 2. — 349 с.
7. *Скворцов О. Ю.* Виды гражданско-правовых договоров // Гражданское право : учебник : в 3 т. / под ред. А. П. Сергеева. — 2-е изд. — М. : Проспект, 2020. — Т. 1. — С. 855–873.
8. *Цинделиани И. А., Безикова Е. В.* Налоговая оговорка как инструмент конвергенции частного и публичного правового регулирования // Вестник Томского государственного университета. — Право. — 2022. — № 43. — С. 182–197.
9. *Bertin O.* Tax Treaty Interpretation in Belgium // Tax Treaty Interpretation / M. Lang (ed.). — The Hague : Kluwer Law International, 2001. — P. 41–62.
10. *Bhosale A. D.* Business Regulatory Frame Work. — Jalgaon : Prashant Publications, 2019. — 160 p.
11. *Borselli A.* Insurance in M&A Transactions // The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation / P. Marano, K. Noussia (eds). — Cham : Springer Nature, 2022. — P. 199–216.
12. *Bruce G., Garrard I.* The Business of Shipbuilding. — New York : Informer Law from Loutlage, 2013. — 300 p.
13. *Carroll M. B.* Taxation of Business in Italy. — Washington : U. S. Government Printing Office, 1929. — 125 p.
14. *Davidson J.* United Kingdom // The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago : American Bar Association, 2009. — P. 667–708.
15. *Farle V., Schmitt R.* German Taxation of Real Estate Investments // Understanding German Real Estate Markets / T. Just, W. Maennig (eds). — 2nd ed. — Berlin : Springer, 2012. — P. 201–221.
16. *Gibson E.* The Tax Schedule. A Guide to Tax Warranties and Indemnities. — 3rd ed. — London : Spiramus Press Ltd, 2016. — 535 p.
17. *Gillen A., Fay A.* England & Wales // International Asset Transfer: An Overview of the Main Jurisdictions: A Practitioner's Handbook / G. F. Pfeiffer [et al.] (eds). — Berlin : De Gruyter Recht, 2010. — P. 192–218.
18. *Howson P.* Due Diligence: The Critical Stage in Mergers and Acquisitions. — London ; New York : Routledge, 2017. — 304 p.
19. *Jess D. C.* The Insurance of Commercial Risks: Law and Practice. — 4th ed. — London : Sweet & Maxwell, 2011. — 784 p.
20. *Jinyan Li.* Taxation in the People's Republic of China. — New York : Praeger Publishers, 1991. — 195 p.
21. *Mazur P., Szlęzak H. A.* The Reception of Anglo-American Contractual Standards in The Reception of Anglo-American Contractual Standards in Selected Droit Civil Systems: German and Polish Examples // Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Review. — 2024. — Vol. 47. — No. 2. — P. 99–137.
22. *McKendrick E.* Contract Law. — 14th ed. — London : Bloomsbury Publishing, 2021. — 459 p.
23. *Mill J. S.* Principles of Political Economy. — New York : D. Appleton and Company, 1885. — 792 p.
24. *Muniz J. T. P., Basílio A. T. P.* Arbitration Law of Brazil: Practice and Procedure. — New York : Juris Publishing, 2006. — 678 p.

25. *Nardulli G.* Italy // *The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches* / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago : American Bar Association, 2009. — P. 503–518.
26. *Rankine D., Howson P.* Acquisition Essentials: A Step-by-step Guide to Smarter Deals. — Dorchester : Pearson Education, 2006. — 215 p.
27. *Salter D.* Zim Properties Ltd v. Proctor (1985): Compromise of Action, Compensation and CGT // *Landmark Cases in Revenue Law* / J. Snape, D. Cogan. — Oxford : Bloomsbury Publishing, 2019. — P. 309–330.
28. *Salzedo K. C. S., McIntyre A., Shaw S.* Fraud and Breach of Warranty: Buyers' Claims and Sellers' Defences. — Shannon : Bloomsbury Publishing, 2020. — 262 p.
29. *Schulz M., Wasmeier O.* The Law of Business Organizations: A Concise Overview of German Corporate Law. — Heidelberg : Springer, 2012. — 204 p.
30. *Tax Aspects of the Purchase and Sale of a Private Company's Shares* / M. Simpson, H. McGhee, A. Darley [et al.]. — 20th ed. — Croydon : Bloomsbury Professional Ltd., 2011. — 410 p.
31. *Thompson R.* Sinclair on Warranties and Indemnities on Share and Asset Sales. — 8th ed. — London : Sweet & Maxwell, 2011. — 553 p.
32. *Wells D. A.* The Theory and Practice of Taxation. — New York : D. Appleton and Company, 1900. — 648 p.
33. *Werry C.* United Kingdom // *M&A: Protecting the Purchaser* / P. Martinius (ed.). — The Hague : Kluwer Law International B. V., 2005. — P. 489–516.
34. *Yates G., Hinchliffe M.* A Practical Guide to Private Equity Transactions. — New York : Cambridge University Press, 2010. — 416 p.
35. *Youngman A. J.* Canada // *The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches* / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago : American Bar Association, 2009. — P. 349–388.

Материал поступил в редакцию 10 ноября 2025 г.

REFERENCES (TRANSLITERATION)

1. Vitryanskiy V. V. Obshchie polozheniya ob obyazatelstvakh // *Kodifikatsiya rossiyskogo chastnogo prava 2019* / pod red. D. A. Medvedeva. — M.: Statut, 2019. — S. 198–252.
2. Dementev I. V. Nalogovye ogovorki v dogovorakh i ikh rol v mekhanizme nalogovogo pravoprimereniya // *Publichno-pravovoe obozrenie*. — 2023. — № 1. — S. 905–101.
3. Egorov K. F. Dogovor morskoy perevozki gruzha // *Kommentariy k Kodeksu torgovogo moreplavaniya Soyuzha SSR* / pod red. A. L. Makovskogo. — M.: Transport, 1973. — S. 147–223.
4. Karaseva (Sentsova) M. V. Vred, ubytki, imushchestvennye poteri i nalogovo-pravovye situatsii // *Vestnik VGU. Seriya «Pravo»*. — 2023. — № 2 (53). — S. 195–201.
5. Komarov A. S. Otvetstvennost v kommercheskom oborote. — M.: Yuridicheskaya literatura, 1991. — 208 s.
6. Osnovaniya politicheskoy ekonomii s nekotorymi iz ikh primeneniy k obshchestvennoy filosofii Dzhona Styuarta Millya: v 2 t. — SPb.: Izd. A. N. Pypina, 1865. — T. 2. — 349 s.
7. Skvortsov O. Yu. Vidy grazhdansko-pravovykh dogovorov // *Grazhdanskoe pravo: uchebnik: v 3 t.* / pod red. A. P. Sergeeva. — 2-e izd. — M.: Prospekt, 2020. — T. 1. — S. 855–873.
8. Tsindeliani I. A., Bezikova E. V. Nalogovaya ogovorka kak instrument konvergentsii chastnogo i publichnogo pravovogo regulirovaniya // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*. — Pravo. — 2022. — № 43. — S. 182–197.
9. Bertin O. Tax Treaty Interpretation in Belgium // *Tax Treaty Interpretation* / M. Lang (ed.). — The Hague: Kluwer Law International, 2001. — P. 41–62.
10. Bhosale A. D. Business Regulatory Frame Work. — Jalgaon: Prashant Publications, 2019. — 160 p.

11. Borselli A. Insurance in M&A Transactions // *The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation* / P. Marano, K. Noussia (eds). — Cham: Springer Nature, 2022. — P. 199–216.
12. Bruce G., Garrard I. *The Business of Shipbuilding*. — New York: Informer Law from Loutlage, 2013. — 300 p.
13. Carroll M. B. *Taxation of Business in Italy*. — Washington: U. S. Government Printing Office, 1929. — 125 p.
14. Davidson J. United Kingdom // *The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches* / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago: American Bar Association, 2009. — P. 667–708.
15. Farle V., Schmitt R. German Taxation of Real Estate Investments // *Understanding German Real Estate Markets* / T. Just, W. Maennig (eds). — 2nd ed. — Berlin: Springer, 2012. — P. 201–221.
16. Gibson E. *The Tax Schedule. A Guide to Tax Warranties and Indemnities*. — 3rd ed. — London: Spiramus Press Ltd, 2016. — 535 p.
17. Gillen A., Fay A. England & Wales // *International Asset Transfer: An Overview of the Main Jurisdictions: A Practitioner's Handbook* / G. F. Pfeiffer [et al.] (eds). — Berlin: De Gruyter Recht, 2010. — P. 192–218.
18. Howson P. *Due Diligence: The Critical Stage in Mergers and Acquisitions*. — London; New York: Routledge, 2017. — 304 p.
19. Jess D. C. *The Insurance of Commercial Risks: Law and Practice*. — 4th ed. — London: Sweet & Maxwell, 2011. — 784 p.
20. Jinyan Li. *Taxation in the People's Republic of China*. — New York: Praeger Publishers, 1991. — 195 p.
21. Mazur P., Szlęzak H. A. The Reception of Anglo-American Contractual Standards in The Reception of Anglo-American Contractual Standards in Selected Droit Civil Systems: German and Polish Examples // *Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Review*. — 2024. — Vol. 47. — No. 2. — P. 99–137.
22. McKendrick E. *Contract Law*. — 14th ed. — London: Bloomsbury Publishing, 2021. — 459 p.
23. Mill J. S. *Principles of Political Economy*. — New York: D. Appleton and Company, 1885. — 792 p.
24. Muniz J. T. P., Basilio A. T. P. *Arbitration Law of Brazil: Practice and Procedure*. — New York: Juris Publishing, 2006. — 678 p.
25. Nardulli G. Italy // *The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches* / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago: American Bar Association, 2009. — P. 503–518.
26. Rankine D., Howson P. *Acquisition Essentials: A Step-by-step Guide to Smarter Deals*. — Dorchester: Pearson Education, 2006. — 215 p.
27. Salter D. *Zim Properties Ltd v. Proctor (1985): Compromise of Action, Compensation and CGT* // *Landmark Cases in Revenue Law* / J. Snape, D. Cogan. — Oxford: Bloomsbury Publishing, 2019. — P. 309–330.
28. Salzedo K. C. S., McIntyre A., Shaw S. *Fraud and Breach of Warranty: Buyers' Claims and Sellers' Defences*. — Shannon: Bloomsbury Publishing, 2020. — 262 p.
29. Schulz M., Wasmeier O. *The Law of Business Organizations: A Concise Overview of German Corporate Law*. — Heidelberg: Springer, 2012. — 204 p.
30. *Tax Aspects of the Purchase and Sale of a Private Company's Shares* / M. Simpson, H. McGhee, A. Darley [et al.]. — 20th ed. — Croydon: Bloomsbury Professional Ltd., 2011. — 410 p.
31. Thompson R. *Sinclair on Warranties and Indemnities on Share and Asset Sales*. — 8th ed. — London: Sweet & Maxwell, 2011. — 553 p.
32. Wells D. A. *The Theory and Practice of Taxation*. — New York: D. Appleton and Company, 1900. — 648 p.
33. Werry C. United Kingdom // *M&A: Protecting the Purchaser* / P. Martinius (ed.). — The Hague: Kluwer Law International B. V., 2005. — P. 489–516.
34. Yates G., Hinchliffe M. *A Practical Guide to Private Equity Transactions*. — New York: Cambridge University Press, 2010. — 416 p.
35. Youngman A. J. Canada // *The ABA Guide to International Business Negotiations: A Comparison of Cross-cultural Issues and Successful Approaches* / J. R. Silkenat, J. M. Aresty (eds). — 2nd ed. — Chicago: American Bar Association, 2009. — P. 349–388.