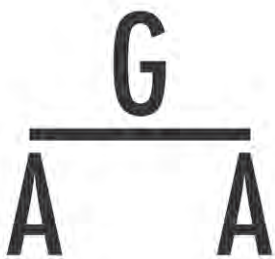


Агробізнес «по-англійськи»



ІВАН КАСИНЮК,
ПАРТНЕР AGA PARTNERS



Ми вже звикли бачити Україну серед лідерів світу з виробництва та експорту сільськогосподарської продукції. Сьогодні агробізнес – це рушійна сила економіки нашої країни. Майже 41% валютної виручки надходить до державного бюджету саме від аграрних експортерів. Очевидно, що ця індустрія з кожним роком збільшується, залучаючи все більше інвестицій та учасників (як внутрішніх, так і з-за кордону).

Щорічне зростання ринку та відповідне збільшення частки експорту, безумовно, вселяють оптимізм у майбутнє галузі. Водночас це є викликом для операційної діяльності компаній-експортерів, потребуючи не лише покращення якості продукції, логістики та інфраструктури, але й підвищення якості юридичного супроводження. Зокрема, в частині укладан-

ня зовнішньоекономічних контрактів на поставку продукції.

Англійське право та контракти ГАФТА/ФОСФА

Вже не вимагає пояснень той факт, чому більше ніж 80% світової торгівлі регулюються та підпорядковуються англійському праву, яке є однією з найбільш розвинених систем торгового права у світі. Розвиваючись протягом століть, на сьогодні англійське право стало однією з найбільш досконалих систем регулювання правових відносин суб'єктів торгових зносин.

Аграрна сфера не є виключенням, тому майже всі контракти на експорт сільськогосподарської продукції з України підпорядковуються англійському праву, шляхом інкорпорування стандартних умов контрактів ГАФТА та ФОСФА. Такий вид типових контрактів вже добре відомий українським трейдерам, однак і досі породжує безліч запитань.

З одного боку, англійське право дає багато переваг і можливостей, особливо в частині неупередженого та об'єктивного розгляду спорів у межах арбітражів ГАФТА або ФОСФА, проте є одночасним викликом для трейдерів та юристів, оскільки механізми регулювання питань укладання й виконання контрактів значно контрастують із системою романо-германського права загалом та українського зокрема.

Безумовно, у цій статті неможливо охопити навіть частину відмінностей між англійською та українською системами цивільного права. Тому я хотів би зупинитися на декількох найбільш виразних аспектах, на прикладі нещодавньої справи, яку супроводжували юристи нашої компанії в арбітражі ГАФТА.

Переговори сторін

Початок цієї історії досить класичний. Український виробник та експортер аграрної продукції, бажаючи продати певну партію товару, звер-

нувся до брокера (посередник, який зазвичай супроводжує угоди) з проханням знайти покупця.

Відповідно, український продавець надіслав пропозицію, яка включала вид продукції, ціну, строки поставки та норму щодо підпорядкування оферти англійському праву і правилам ГАФТА. Ця пропозиція була надіслана брокеру електронним листом.

Через певний час брокер надіслав відповідь в електронному вигляді, вказавши, що знайшов покупця в Сінгапурі, який підтвердив купівлю цієї партії товару. Брокер зазначив, що пізніше повернеться з драфтом контракту, який має бути погоджений сторонами.

Після того як згаданий вище зразок контракту брокером був направлений сторонам, покупець заявив про свою незгоду з деякими пунктами контракту, запропонувавши змінити положення щодо норми розвантаження товару, яка, очевидно, не влаштувала покупців.

Протягом наступного місяця сторони обговорювали, яким саме чином редакція зазначеного пункту щодо вивантаження товару має бути викладена. Врешті-решт сторони не змогли погодити кінцеву редакцію, після чого покупець заявив, що не може обговорювати контракт вічно та виходить з переговорного процесу. Незважаючи на протести з боку продавця, покупці заявили, що контракт погоджений не був, виконувати не має чого.

Здавалося б, кінець історії. Сторони не погодили всіх умов, контракт не був підписаний. Проте продавець не міг змиритися з подібним розвитком подій та заявив, що покупець, попередньо погодившись на купівлю цієї партії товару, має зобов'язання щодо його купівлі, попри той факт, що сторони не змогли досягти згоди щодо всіх пунктів контракту та формально не скріпили контракт своїми підписами й печатками.

Більшість українських юристів за таких обставин зроблять досить обґрунтований висновок, що контракти не існує. Але якщо ми розглянемо описану ситуацію крізь призму англійського права?

Чи був укладений контракт?

В розрізі окресленого конфлікту, який виник між сторонами, для відповіді на це питання необхідно звернути увагу на загальні вимоги англійського права щодо укладання контракти.

Оферта. Акцепт. Відплатність

В частині дотримання формальних вимог укладання договору англійське право деякою мірою схоже на українське. Так, контракт вважається укладеним за умови дотримання 3-х основних критеріїв: оферта, акцепт та відплатність. Якщо з першими двома все зрозуміло, то третій критерій передбачає обов'язковість передачі чогось в обмін. Тобто кожна зі сторін на томість повинна передати певне благо. Для кращого розуміння, дарування, відповідно до англійського права, не є договором в юридичному контексті, оскільки лише одна зі сторін передає певне благо іншій стороні.

Письмово або усно

Отже, щодо наявності критеріїв все зрозуміло. Проте варто зазначити, що англійське право дозволяє укладання торгових контрактів у будь-якій формі: письмово або усно. Будь-яка оферта або підтвердження, зроблене телефоном, електронною поштою або за допомогою інших засобів комунікації, є достатньою та належною умовою для укладення чи зміни контракти.

Суттєві умови договору

Ще одним важливим елементом для укладення контракти є наявність згоди сторін щодо всіх суттєвих умов договору. При цьому англійське право не дає чіткого переліку норм, які є суттєвими та необхідними для існування договору. Однак дає критерії для визначення.

Якщо без погодження певної норми контракт не може бути виконаний, або така норма несе визначальне значення для сторін, це положення



вважається суттєвим. При цьому, якщо сторони погодили всі суттєві умови, проте не змогли досягти згоди щодо несуттєвих, то договір вважається укладеним.

Рішення арбітражу ГАФТА

Виходячи із зазначених позицій, передбачених англійським правом, та будучи представниками продавця в окресленому спорі, ми звернулися в арбітраж ГАФТА з вимогою щодо компенсації збитків, завданих незаконною відмовою покупця від виконання контракти.

Трибунал ГАФТА виокремив для себе три основні позиції для аналізу та дійшов наступних висновків:

- Для існування договору між сторонами в цьому випадку достатнього того, щоб продавець запропонував, а покупець погодив вид товару, його ціну та строки поставки. Крім того, сторони погодили юрисдикції на компетенцію арбітражу ГАФТА на розгляд цього спору. Стосовно формальної сторони, угода може бути укладена будь-яким чином, в тому числі обміном листами через брокера.

- Той факт, що сторони не змогли погодити норму розвантаження, жодним чином не впливає на дійсність угоди, оскільки така умова не є фундаментальною для існування контракти. Покупці не зазначали, що ця умова є визначальною для наявності юридич-

ного зобов'язуючого контракти. Сторони досягли згоди щодо всіх суттєвих умов контракти.

- Всі критерії наявності угоди між сторонами присутні. Продавець зробив оферту щодо продажу певного товару, яка була прийнята покупцем через брокера. Угода передбачала відплатність. Отже, контракт був дійсний і мав бути виконаний покупцем у належні строки. Відмова від його виконання є суттєвим порушенням контракти.

Таким чином, трибунал ГАФТА задовольнив вимоги продавця, стягнувши більше ніж 1 млн доларів збитків.

Ця історія є яскравим прикладом, наскільки гнучка та ліберальна англійська система права в частині вимог до існування договору. Якщо сторони дійсно мали намір вступити в торгівлю відносини й досягли згоди в будь-якій формі щодо суттєвих вимог контракти, то дотримання звичних для нашої правової системи вимог стосовно форми не є обов'язковим.

Англійське право надає багато свободи сторонам при укладенні й виконанні контрактів, проте висуває чимало вимог до виконавців, які зобов'язані мати високий професійний рівень знань та навичок. Українські аграрні експортери повинні це усвідомити, якщо хочуть бути успішними у торгівлі сільськогосподарською продукцією в усьому світі.