

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ

## Туманит Альбион

## Заключение контракта в английском праве не гарантирует действительности его положений

Иван КАСЫНЮК • Специально для «Юридической практики»



Тема внешнеэкономических торговых контрактов, которые подчиняются нормам английского права, включая все вытекающие вопросы — заключение, исполнение и расторжение договоров, — приобрела особый интерес с момента развития и роста национального корпоративного бизнеса и наращивания экспортных мощностей в тех или иных сферах экономики Украины.

Особо актуальна эта тема для украинских зерновых холдингов, которые с каждым годом наращивают экспорт сельскохозяйственных и масличных культур. Связано это, в первую очередь, с тем, что 80 % всей мировой торговли в этой сфере осуществляется посредством контрактов Международной ассоциации торговли зерном и кормами (ГАФТА) и Федерации ассоциаций по торговле маслами, масложировыми и жирами (ФОСФА), которые, в свою очередь, инкорпорируют нормы английского права.

Таким образом, экспортеры сельхозпродукции при заключении контрактов на экспорт с Украины столкнулись с ранее неизвестной для них правовой культурой, которая отлична не только от национального права, но и от системы романо-германского права в целом. Английское право стало предметом ежедневного изучения многих украинских юристов, которые применяют его в «боевых условиях», представляя интересы клиентов перед арбитражами ГАФТА и ФОСФА.

## Истинное волеизъявление

Каким образом возникает подчинение контрактов нормам и правилам торговли, содержащимся в английском праве? Если у продавца есть желание что-то продать, у него должно быть четкое представление о том, что именно, кому, как, и на каких условиях он осуществит такую сделку. Дальше сложнее, поскольку контракт содержит отсылочную норму о том, что все иные условия, не предусмотренные этим контрактом, регулируются типовыми правилами ГАФТА и ФОСФА. Конечным же пунктом является «арбитражная оговорка», подчиняющая такую сделку юрисдикции того или иного арбитража (ГАФТА или ФОСФА) и одновременно определяющая применимое к сделке английское право.

Так что же собой представляет торговая сделка в рамках системы английского права? В статье будет затронут только один из аспектов торговых контрактов, с которым юристы неоднократно сталкиваются в последнее время в рамках рассмотрения дел в арбитражах ГАФТА и ФОСФА.

Контракт в английском праве обычно рассматривается как часть обязательственного права, отводя особую роль добровольности вступления в правоотношения с другой стороной и гарантируя, что лишь те сделки, на которые стороны дали свое истинное согласие, будут в последующем обеспечены в судебном порядке. Только когда одна из сторон объективно заявляет о своем согласии на вступление в сделку, она будет связана таким волеизъявлением и взятыми обязательствами.

При этом, в отличие от нашей системы права, английское право признает,

что договоры купли-продажи товаров могут быть заключены в письменной форме (с печатью или без), в устном виде, частично в письменной, частично в устной форме или следовать из поведения сторон.

Эта особенность является крайне интересным обстоятельством, удобным для сторон, которое, однако, может вносить неопределенность в права и обязанности



Если покупателю удастся доказать, что, подписывая договор, он не знал и не мог знать о внесенных изменениях, у него высокие шансы на успех в английском суде

сторон по контракту в случаях некорректного или неправильного понимания отдельных положений договора либо намеренного введения в заблуждение.

Для лучшей наглядности следует привести несколько практических примеров дел, рассматриваемых в арбитраже ГАФТА.

В первом случае, согласно положениям подписанного контракта, покупатель сельхозпродукции с Украины взял на себя обязательство осуществить все формальности по экспортному оформлению товара в срок до 1 июля 2011 года. При этом контракт предусматривал, что последний будет обязан компенсировать все убытки продавца в случае позднего оформления экспортных документов. Покупатель не смог осуществить экспорт в рамках установленных сроков, что привело к убыткам продавца. Это стало предметом иска в рамках рассмотрения дела в арбитраже ГАФТА.

Несмотря на кажущуюся простоту, дело обрело неожиданный оборот после получения возражений покупателя, который заявил, что контракт действительно содержал положение об ответственности, и покупатель подписал его, однако, по мнению покупателя, контракт не отражал действительного волеизъявления сторон и противоречил фактическим договоренностям.

В обосновании своих возражений покупатель обвинил продавца в подмене оригинального договора, который изначально был направлен на согласование продавцу. Якобы в последнюю редакцию контракта продавец внес изменения, о которых не предупредил покупателя, ставшего заложником обмана.

Таким образом, покупатель считает, что данный контракт не отражает его действительного волеизъявления. Такая абсурдная правовая позиция, практически недоказуемая с точки зрения украинских правовых реалий, нашла свою поддержку в арбитраже ГАФТА, который руководствуется принципами английского права.

Практика английских судов, сложившаяся в делах подобного рода, поддерживает позицию покупателя. В случае если покупателю удастся доказать, что, подписывая договор, он не знал и не мог знать о внесенных изменениях, у него достаточно высокие шансы на успех в процессе.

Необходимо отметить, что английских судей и арбитров в меньшей степени интересует формальная сторона процес-

электронного обмена письмами договорились, что влажность поставляемого товара должна равняться максимум 14,5 %. Однако в процессе формального закрепления более ранних договоренностей брокер внес дополнительное положение в контракт, фактически позволяющее продавцу поставить товар с максимальной влажностью 15,5 %.

В последующем договор был подписан сторонами в редакции брокера. В процессе исполнения контракта продавец поставил товар, уровень влажности которого был на уровне 15,3 %. После длительных переговоров покупатель отказался от товара, посчитав, что продавец нарушил условия первоначального договора. Продавец инициировал дело в рамках арбитража ГАФТА.

В обоснование своей защитной позиции в арбитраже ГАФТА покупатель привел схожий с предыдущим делом аргумент, доказывая отсутствие своей воли на подписание договора — non est factum. Также покупатель доказывал, что не ознакомился и не прочитал детально представленный брокером контракт (15,5 %), полагаясь на первоначальные договоренности сторон (14,5 %).

Тем не менее Трибунал ГАФТА удовлетворил требования покупателя, признав аргументы продавца несостоятельными, поскольку последний имел достаточно возможностей для ознакомления с положениями контракта перед тем, как его подписывать.

Основное отличие, которое скрывается за этими двумя делами, — фактические обстоятельства, происходящие на этапах заключения, подписания и внесения изменений в договоренности сторон. Арбитры, принимающие решения, вникают даже в самые мелкие детали, которые могут пролить свет на истинное положение дел, намерения и фактические договоренности сторон, а также их честность и объективность при принятии того или иного решения.

Основная рекомендация, которая может быть дана исходя из всего вышеизложенного, — это необходимость быть бдительным, внимательным и честным на всех этапах выполнения внешнеэкономических контрактов, в основе которых лежит английское право. Каждое электронное письмо, скайп-переписка или даже телефонный разговор могут повлиять на положения договора с контрагентом. Понимание последствий каждого шага в процессе согласования, подписания и исполнения договора будут залогом успеха в международной торговле.

*КАСЫНЮК Иван — старший юрист ЮФ AGA Partners, г. Киев*

## МНЕНИЕ

## Работа на перспективу



Елена ПЕРЕПЕЛИНСКАЯ, советник ЮФ Sayenko Kharenko

Украинские зернотрейдеры, независимо от того, являются ли они членами ГАФТА, активно используют разработанные ею проформы контрактов. Последние же содержат стандартное положение об арбитраже ГАФТА и применении английского права, которое, если только стороны прямо не договорились об ином, и будет применяться в случае возникновения спора.

При этом не все зернотрейдеры, работающие на украинском рынке, равно как и их украинский менеджмент, до конца

понимают, какие правовые последствия это может для них повлечь. Ошибочное представление о том, что к юристу нужно обращаться только тогда, когда арбитраж ГАФТА уже инициирован или когда его перспектива является более чем очевидной, часто обходится дорого. В первую очередь потому, что о применении английского права к контракту и о перспективе арбитража ГАФТА стоит думать, начиная уже с заключения контракта, не говоря уже о его дальнейшем исполнении и совершении в ходе последнего любых действий, в том числе связанных с его нарушением. Касается это в равной степени и нарушившей, и пострадавшей сторон, поскольку оценка их действий с точки зрения английского права может быть диаметрально противоположной устоявшемуся в сознании украинского менеджмента правопониманию.