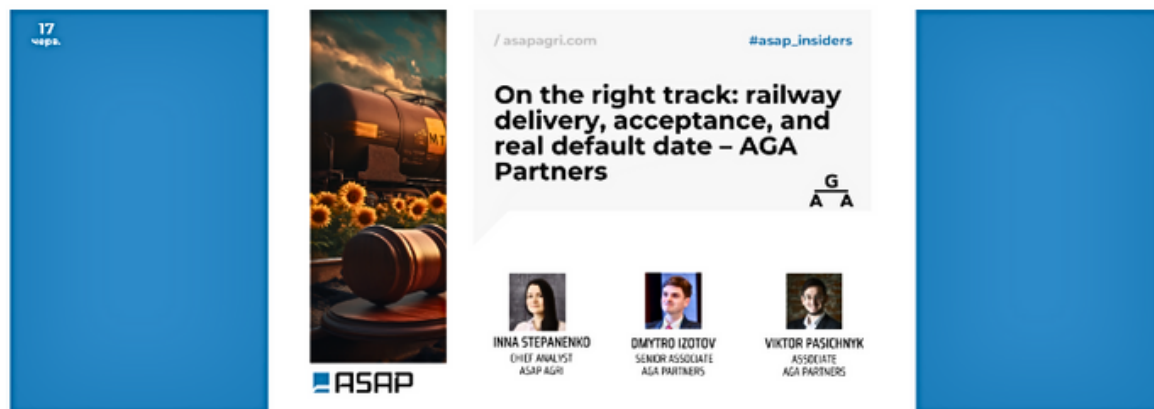




Автор: [Asap Agri](#) • 0 Коментарів • 573 Перегляди • [Закон](#), [Торгівля](#)

ASAP Agri продовжує спільну серію публікацій із провідною юридичною фірмою **AGA Partners**, пропонуючи практичні юридичні інсайти з реальних кейсів, щоб допомогти нашим клієнтам орієнтуватися в правових ризиках товарної торгівлі.

Цього разу **Дмитро Ізотов (старший юрист)** та **Віктор Пасічник (юрист)** з **AGA Partners** разом з **Інною Степаненко, старшим аналітиком ASAP Agri**, розбирають складну арбітражну справу щодо поставки на умовах DAP із доставкою залізницею — де ставки включали затримки з погодженням планів, непорозуміння у трактуванні контракту та суттєве зменшення суми присудженого відшкодування.

Інна Степаненко: Чи спостерігаєте ви якісь тенденції щодо контрактів DAP останнім часом?

Дмитро Ізотов: Так. Ми спостерігаємо зменшення кількості спорів за контрактами DAP протягом останнього року. Якщо два роки тому понад 30% справ, якими ми займалися, стосувалися DAP, то зараз їхня частка — близько 25%. Це пояснюється зростанням частки морського експорту — завдяки тому, що Україні вдалося забезпечити безпечний маршрут через Чорне море, попри вихід Росії з "зернової угоди". Відповідно, наземний експорт через західний кордон України став менш привабливим.

Однак контракти DAP все ще залишаються важливим інструментом — особливо для експортерів до ЄС, які не мають власних терміналів, флоту чи іншої інфраструктури, що дозволяє вигідніше продавати на умовах CIF/FOB.

Інна Степаненко: Які типи спорів найчастіше виникають за контрактами DAP?

Віктор Пасічник: Найпоширенішими, як і у випадку з CIF та FOB, є спори щодо непоставки або неоплати. Але в контрактах DAP частіше виникають спори щодо неприйняття товару — через особливості регулювання транспортування, особливо коли мова йде про залізничні поставки.

Інна Степаненко: Можете детальніше розповісти про регулювання доставки залізницею?

Віктор Пасічник: Так, звісно. "Укрзалізниця", яка є державною монополією в залізничних перевезеннях, має складні правила міжнародного транспортування вантажів. Основна система — "Месплан", яка працює за наступним алгоритмом:

1. Відправник подає транспортні плани в Укрзалізницю.
2. Продавець інформує покупця про подані плани та просить організувати підтвердження готовності вантажоодержувача прийняти товар у пункті доставки.
3. Покупець доручає вантажоодержувачу підтвердити готовність до приймання товару відповідній іноземній залізниці.
4. Укрзалізниця звертається до іноземної залізниці з проханням погодити план.
5. Іноземна залізниця погоджує план за наявності підтвердження від одержувача або відхиляє його у разі його відсутності.
6. Залежно від відповіді іноземної сторони, Укрзалізниця або підтверджує плани й виділяє вагони, або відмовляється від транспортування.

Тобто підтвердження вантажоодержувача є критичним — без нього доставка неможлива.

Інна Степаненко: Який найцікавіший спір, пов'язаний із цими питаннями, ви розглядали останнім часом?

Дмитро Ізотов: Один із найцікавіших випадків стосувався спору між великою українською агрокомпанією та швейцарським трейдером щодо контракту DAP на поставку 6 тис. тонн української соняшникової олії залізницею до станції Мостиська/Медика на українсько-польському кордоні.

Контракт і додаток до нього передбачали, що товар може бути відправлений лише після підтвердження приймання вантажоодержувачем польської залізниці і затвердження планів у системі "Месплан". Контракт також прямо зобов'язував покупця "фактично забезпечити погодження планів".

Продавець подав шість планів, з яких було підтверджено лише два. Оскільки покупець не забезпечив підтвердження по чотирьох інших, польська залізниця їх не схвалила. Укрзалізниця, у свою чергу, відхилила ці плани, і продавець не зміг здійснити поставку у визначений термін.

Незважаючи на це, навіть після закінчення терміну поставки, продавець запропонував покупцю ще одну можливість узгодити нові плани, але покупець нею не скористався, продовжуючи звинувачувати продавця у частковій непоставці. Зрештою, продавець оголосив дефолт і подав позов до арбітражу FOSFA щодо стягнення збитків за неприйняття товару.

Інна Степаненко: Яке було рішення арбітражного трибуналу?

Віктор Пасічник: Арбітраж першої інстанції задовольнив позов продавця, визнавши, що покупець був зобов'язаний забезпечити підтвердження готовності до прийняття товару — і, не виконавши це, порушив контракт.

Суд визнав, що датою дефолту є дата прийняття продавцем порушення контракту (приблизно через місяць після завершення періоду поставки) і присудив продавцю близько 2 млн доларів США.

Інна Степаненко: Чи було щось ще цікаве в цій справі?

Віктор Пасічник: Так. Покупець оскаржив рішення до апеляційної колегії FOSFA. Та, хоча погодилася з відповідальністю покупця, встановила іншу дату дефолту — перший день після завершення періоду поставки.

Це рішення було засноване на прецеденті з недавньої англійської справи *Ayhan Sezer проти Agroinvest*, яка з'явилася вже після винесення першого рішення.

Коротко кажучи, суд у справі *Ayhan Sezer* чітко визначив, що порушення договору настає в момент фактичного порушення, а не тоді, коли інша сторона офіційно визнає дефолт.

Тобто навіть якщо продавець намагався зберегти контракт, пропонуючи покупцю ще одну можливість, сам факт порушення вже відбувся. Тому апеляційна колегія встановила, що дата дефолту — це саме момент порушення, а не офіційне визнання дефолту, яке відбулося пізніше. В результаті, сума компенсації була зменшена з 2 млн до приблизно 600 тис. доларів США.

Інна Степаненко: Які наслідки справи *Ayhan Sezer проти Agroinvest* для товарної торгівлі?

Дмитро Ізотов: Дуже актуальне питання. Найближчий наслідок — це те, що все менше арбітражів будуть визнавати датою дефолту момент його прийняття, особливо якщо прийняття сталося значно пізніше самого порушення.

Практично це означає, що сторона-порушник отримує більше контролю над потенційними збитками, які їй можуть бути присуджені. А невинна сторона вже не може "вичікувати" з визнанням дефолту в надії на вигідніші ринкові умови.

В сучасних умовах, при зіткненні з порушенням контракту, невинна сторона має швидкий діяти — або прийняти дефолт і перепродати товар, або укласти замість нього новий контракт. Якщо ж вона намагається зберегти контракт через переговори, то бере на себе ринкові ризики — і будь-які збитки, викликані затримкою, можуть залишитися без компенсації.

Пошук

Знайти в новинах



Категорії

- > Законодавство
- > Торгівля
- > Транспортування
- > Погода
- > Врожай

Останні коментарі



Наприкінці липня фрахтові ставки на транспортування зерна з України незначно коливалися – ASAP Agri
Mahesh

Галерея

