

INTERLEGAL QUARTERLY

T R A D E

NEWSLETTER



**ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТАМОЖЕННОМ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ЕГИПТА**

**ПОСТАВКА ТОВАРА НЕСКОЛЬКИМИ ПАРТИЯМИ:
МОЖНО ЛИ РАСТОРГНУТЬ КОНТРАКТ ЗА
НАРУШЕНИЕ УСЛОВИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО
ОТДЕЛЬНОЙ ПАРТИИ ТОВАРА?**

**ЧТО ДЕЛАТЬ ПРОДАВЦУ, КОГДА ПОКУПАТЕЛЬ НЕ
ПЛАТИТ ЗА ТОВАР?**

**ИМЕЕТ ЛИ ПРАВО ПОКУПАТЕЛЬ РАСТОРГНУТЬ
КОНТРАКТ НА УСЛОВИЯХ FOB ИЗ-ЗА ЛОЖНОЙ
НОМИНАЦИИ СУДНА?**

Важные изменения в таможенном законодательстве Египта: о чем нужно позаботиться экспортерам и трейдерам, поставляющим сельхозпродукцию в Египет?

В соответствии с новым египетским таможенным законодательством, для всех грузов, импортируемых в Египет с 1 октября 2021 года, станет строго обязательной подача предварительной информации о грузе (ACI).

Вкратце, ACI — это новая электронная таможенная система, в рамках которой египетские импортеры должны декларировать полную информацию о грузах, следующих в Египет, до момента фактической погрузки на борт судна в стране экспорта, что подразумевает дополнительный обмен информацией между египетскими покупателями и трейдерами/экспортерами товара. После подтверждения декларации египетской таможней, на каждую задекларированную партию товара будет выдан уникальный 19-значный ACID номер (Advanced Cargo Information Declaration number).

Затем, экспортер/трейдер должен позаботиться о том, чтобы по окончании отгрузки следующая информация была указана в соответствующих товаросопроводительных документах:

- ACID номер - должен быть указан в коносаменте и грузовом манифесте в поле описания груза или ремарках;
- номер НДС египетского импортера – должен быть указан в коносаменте в поле consignee/notify;
- регистрационный номер экспортера или его идентификационный налоговый номер - должен быть указан коносаменте в поле shipper.

Данное требование вступает в обязательную силу с 1 октября 2021 года, и с этого момента египетская таможня не будет разрешать выгрузку товаров из судна, если товаросопроводительные документы не будут содержать указанную информацию.

Что касается контейнерных перевозок, линии вносят соответствующие изменения в свои правила, и будут вправе не принимать к погрузке контейнеры без предоставления необходимой информации, либо, если контейнеры были приняты, они будут возвращены обратно в страну экспорта за счет экспортера/грузоотправителя.

Поставка товара несколькими партиями: можно ли расторгнуть контракт за нарушение условий относительно отдельной партии товара?

Распространенная оговорка в проформах GAFTA гласит, что «каждая партия товара должна рассматриваться как отдельный контракт». Следовательно, **если контракт предусматривает поставку товара частями**, то каждая такая поставка должна расцениваться как отдельный контракт. Таким образом, следуя указанной оговорке GAFTA, если покупатель не оплатит часть товара, или, если продавец поставит часть товара ненадлежащего качества, та сторона контракта, чьи права будут нарушены, не сможет расторгнуть весь контракт. Но так ли это на самом деле? Помимо положений стандартных проформ GAFTA данный вопрос также регулируется английским Законом о купле-продаже товаров 1979 года и соответствующими английскими прецедентами.

Закон о купле-продаже товаров 1979 года говорит следующее:

«31 Поставка частями.

[...]

(2) Если договор купли-продажи предусматривает поставку товара определенными партиями, которые оплачиваются отдельно, и продавец осуществляет некачественную поставку одной или нескольких партий, или покупатель отказывается принять поставку или оплатить одну или несколько партий, вопрос, является ли это нарушением всего договора либо отдельным нарушением, предоставляющим право на компенсацию, но не право на расторжение всего договора, будет решаться в каждом конкретном случае в зависимости от условий договора и обстоятельств дела.»

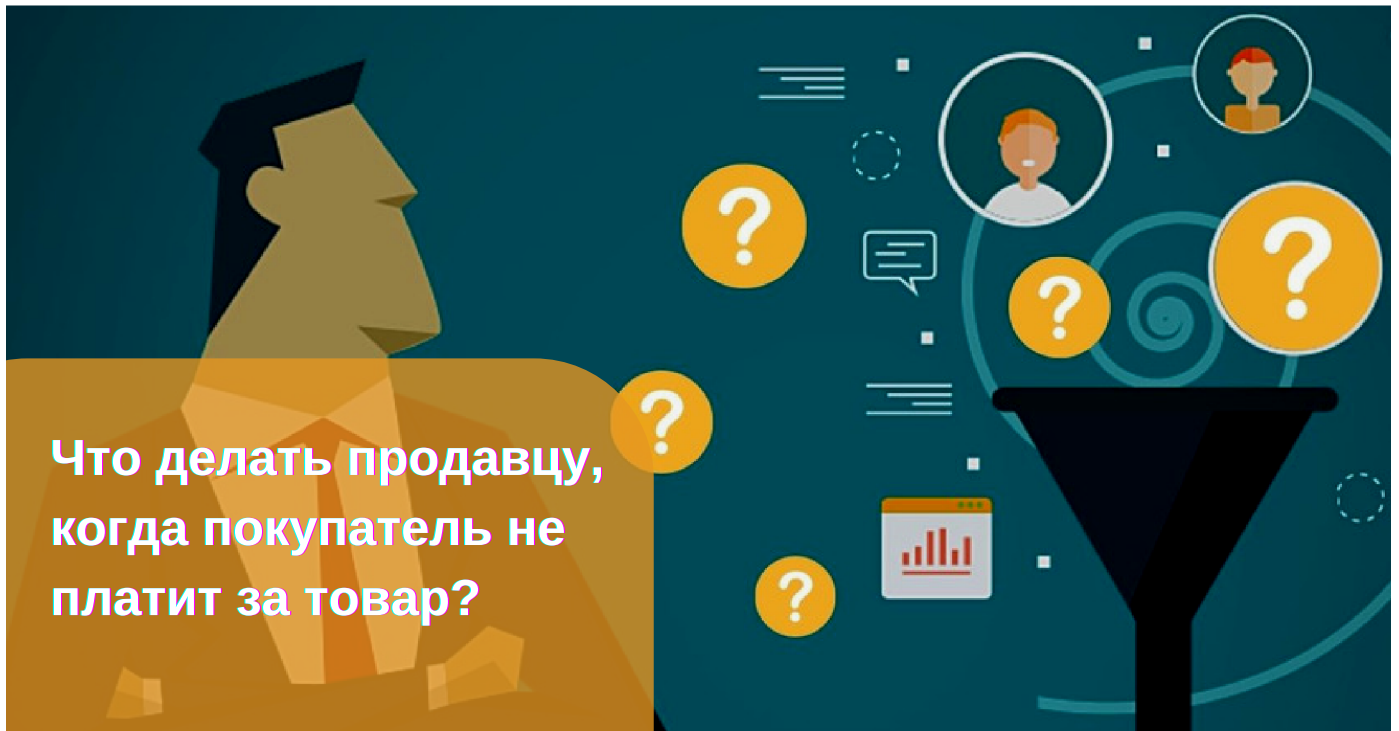


Так, в определенных обстоятельствах закон предусматривает право расторгнуть контракт в случае нарушения условий по отдельной партии товара, однако, для этого должны быть соблюдены четкие критерии, которые зафиксированы в судебном решении по делу *Maple Flock Co v Universal Furniture Products (Wembley) [1934] 1 K.B. 148*. Суд в данном деле установил, что возможность расторжения всего контракта в связи с нарушением условий по отдельной партии товара зависит от двух факторов:

- (i) количественное соотношение между отдельной партией и всем контрактом;
- (ii) вероятность повторения нарушения в отношении последующих партий.

Следовательно, если предположить, что общее количество товара по контракту составляет 10 000 тонн, а продавец поставил одну из партий товара неудовлетворительного качества в количестве 500 тонн, покупатель сможет требовать убытки связанные с несоответствием качества, но не сможет расторгнуть весь контракт. Однако, если в аналогичной ситуации продавец поставит несколькими партиями 5 000 тонн товара неудовлетворительного качества, что равно половине общего контрактного количества, английские арбитры вероятнее всего согласятся с тем, что покупатель имел право расторгнуть весь контракт.

Большинство оговорок GAFTA воспринимаются намного проще, чем это есть на самом деле. При разрешении любого спора необходимо смотреть не только в контракт и проформу GAFTA, но и в соответствующие английские законы и прецедентное право, которые применяются к контракту, если он подчинен английскому праву.



Нередко в коммерческих отношениях между продавцом и покупателем случается ситуация, когда все условия торгового контракта уже согласованы, стороны приступают к его исполнению, но в момент наступления срока оплаты товара покупатель не исполняет свои платежные обязательства. В современной практике торговли зерном и масличными обязательство оплаты товара зачастую возникает у покупателя уже после того, как товар был отгружен продавцом. Что же делать продавцу в такой ситуации? Какие средства правовой защиты у него есть в соответствии с английским правом, которое применяется к большинству контрактов на куплю-продажу зерновых и масличных? Может ли продавец объявлять дефолт своему покупателю и инициировать арбитражное разбирательство в случае неоплаты в установленный срок?

В данной статье мы резюмируем все основные права продавца в связи с неоплатой товара. Важно отметить, что английское право предоставляет такие права продавцу только в том случае, если они не противоречат прямым условиям соответствующего контракта, и, если продавец подпадает под описание ст. 38 английского Закона о купле-продаже товаров 1979 года (SoGA 1979). Поэтому, каждая спорная ситуация будет уникальной и должна рассматриваться в индивидуальном порядке.

Право на удержание

Право на удержание содержится и описывается в статье 41 SoGA 1979. В соответствии с указанным положением, продавец имеет право на удержание товара в следующих обстоятельствах:

- (a) если товары не были проданы в кредит;
- (b) если товары были проданы в кредит, но срок кредита истек;
- (c) когда покупатель становится неплатежеспособным.

Очевидно, что право на удержание может быть реализовано продавцом только в том случае, когда он физически владеет товаром. В соответствии со статьей 43 SoGA 1979, продавец теряет право на удержание, в том числе, когда:

- (a) продавец передает товар перевозчику или ответственному хранителю для последующей передачи товара покупателю, и при этом не резервирует право на распоряжение этим товаром;
- (b) покупатель или его агент на законных основаниях вступает во владение товаром.

Остановка в транзите

Право продавца на остановку товара в транзите изложено в статье 44 SoGA 1979, в соответствии с которой продавец имеет право вернуть право владения товаром и удерживать его до полной оплаты при обязательном соблюдении следующих критериев:

- (a) покупатель стал неплатежеспособным;
- (b) товар находится в транзите.

В целом, товар находится в процессе транзита с момента его доставки независимому посреднику с целью передачи товара покупателю до момента, когда покупатель фактически получает или имеет право получить владение над товаром. Разумеется, перевозчик получает плату за свои услуги от покупателя или продавца. Однако, помимо этого, он должен быть независимым. Если, например, покупатель отправляет за товаром свой собственный транспорт, управляемый одним из его собственных сотрудников, то товар, после того как он погружен в указанный транспорт, не находится в процессе транзита, а находится во владении покупателя.

Право на перепродажу товара

Статья 48 SoGA 1979 года даёт продавцу право перепродать неоплаченный товар. В частности, пункты (3) и (4) указанной статьи устанавливают некий порядок действий продавца, а именно:

- если товар скоропортящийся, или если продавец уведомляет покупателя о своем намерении перепродать товар, а покупатель не исполняет свои платежные обязательства в течение разумного срока после этого, продавец может перепродать товар и взыскать с первоначального покупателя любой ущерб, вызванный нарушением договора купли-продажи;
- если продавец прямо резервирует право перепродажи в случае невыполнения покупателем своих обязательств, и покупатель не выполняет такие обязательства, продавец получает право перепродать товар, и после перепродажи изначальный договор считается расторгнутым, но без ущерба для любого требования продавца о возмещении убытков.

Когда продавец использует свое право на перепродажу в соответствии с вышеуказанными положениями SoGA 1979, договор с покупателем считается расторгнутым. Последствием такого расторжения является то, что право собственности, если оно перешло к покупателю, возвращается к продавцу. Таким образом, товар перепродается его законным собственником, и продавец может сохранить любую прибыль, полученную им в результате перепродажи по более высокой цене.

Немаловажным является тот факт, что в соответствии с английским правом, срок оплаты не является существенным условием договоров купли-продажи товаров, если только стороны прямо не договорились об ином. В таком случае, без принятия дополнительных мер, просрочка платежа не дает продавцу право объявить покупателю дефолт, расторгнуть договор и требовать компенсацию убытков. Как было указано выше, каждая ситуация является уникальной, и стратегия действий продавца, который не получил оплату за товар, должна разрабатываться с большой осторожностью, с учетом норм английского права и положений соответствующего договора. В противном случае поспешные действия продавца, даже если его права нарушены, могут сыграть с ним злую шутку, и он сам окажется в дефолте со всеми вытекающими последствиями.



Имеет ли право покупатель расторгнуть контракт на условиях FOB из-за ложной номинации судна?



В данной статье мы предлагаем обзор очередного интересного дела (*A v B [2021] EWHC 793 (Comm)*), в котором арбитраж GAFTA, а затем и Высокий суд Англии и Уэльса рассмотрел вопрос правомерности расторжения продавцом FOB контракта по причине ложной номинации судна, сделанной покупателем.

Стороны заключили контракт на продажу украинской кормовой кукурузы на базисе поставки FOB. Контракт инкорпорировал стандартную проформу GAFTA и подчинялся английскому праву. В рамках исполнения контракта покупатель номинировал судно. Продавцу стало известно, что это судно должно было выполнять совершенно другой рейс, и продавец обвинил покупателя в нарушении условий контракта в связи с ложной номинацией. Как следствие, продавец заявил покупателю, что он расторгает контракт. Время до окончания контрактного периода поставки еще оставалось, поэтому покупатель подал уведомление о замене судна (substitution), но продавец отказался принимать такую замену и исполнять контракт, в результате чего возник спор, который был передан на рассмотрение в арбитражный суд GAFTA.

Первая и апелляционная инстанции арбитражного суда GAFTA приняли решение в пользу покупателя, постановив, что независимо от того, что первая номинация судна была недействительной, последующая номинация (substitution) была действительной, и продавец неправомерно отклонил ее. Продавец подал апелляцию в Высокий суд Англии и Уэльса по пяти правовым вопросам, но суд вынес решение в пользу покупателя, согласившись с арбитражными решениями GAFTA.

В данной ситуации важно рассмотреть 2 основных правовых вопроса, на которые суд дал подробный ответ и сослался при вынесении своего решения.

Является ли ложная номинация судна нарушением существенного условия контракта?

Если договор купли-продажи требует от покупателя номинировать судно к определенной дате, то предоставление покупателем действительной номинации к этой дате является существенным условием. Само по себе предоставление недействительной номинации не является нарушением существенного условия если впоследствии покупатель предоставит действительную и своевременную номинацию судна. Суд в данном деле провел различие между (i) номинацией, сделанной недобросовестно и в отношении судна, которое очевидно не сможет вовремя прибыть в порт погрузки (так называемая «Mickey Mouse nomination»), и (ii) добросовестной номинацией, но сделанной без разумных оснований. В то время как Mickey Mouse nomination может свидетельствовать о намерении покупателя не исполнять договор и давать продавцу право считать договор расторгнутым, последний тип номинации не приведет к таким же последствиям. Суд установил, что в данном случае, делая номинацию, покупатель действовал добросовестно. Но, из-за положения судна и прогнозируемых задержек, судно не успело бы вовремя прибыть в порт погрузки, поэтому номинация покупателя была сделана без разумных оснований. Хотя покупатель сделал недействительную номинацию и нарушил условия договора, он не нарушил существенное условие касательно контрактного дедлайна на подачу номинации судна, так как впоследствии он подал действительную номинацию в контрактные сроки.

Обязан ли покупатель номинировать только то судно, которое было действительно им зафрахтовано на дату номинации?

Этот правовой вопрос был признан судом несущественным в контексте данного дела, поскольку Апелляционный совет GAFTA пришёл к выводу (в своем арбитражном решении), что не было достаточных доказательств для определения того, было ли судно на самом деле зафрахтовано покупателем или нет. Однако, для полноты картины суд рассмотрел этот вопрос. В момент номинации продавцу было важно, чтобы покупатель своевременно и правильно номинировал судно, и чтобы указанное судно прибыло в порт погрузки в контрактные сроки. Чтобы это произошло, покупатель был обязан предпринять необходимые шаги для обеспечения своевременного прибытия судна. Судья заключил: "Я не считаю возможным сделать вывод о том, что стороны намеревались пойти дальше, требуя, в качестве существенного условия договора, чтобы на момент номинации судна был фактически заключен договор фрахтования".

Какой вывод можно сделать из вышеупомянутого?

Данный кейс показывает, что покупатели явно не были должным образом осведомлены о своих контрактных правах, и поэтому расторгли контракт слишком рано, что привело к их материальной ответственности. Это дело напоминает, что не все нарушения договора одной стороной дают второй стороне право на расторжение. При наступлении спорных ситуаций, прежде чем принимать кардинальные решения, важно проконсультироваться профессиональными юристами, которые проведут должный анализ ситуации и сообщат о возможных последствиях тех или иных действий.



НОВОСТИ INTERLEGAL:



Сертификаты анализов не действительны по правилам FOSFA, если они не содержат официальную печать FOSFA International.

Федерация ассоциаций торговли масличными, семенами масличных культур и жирами (FOSFA) в недавнем циркуляре напомнила своим членам, что сертификаты качества/анализов, изданные аккредитованными FOSFA лабораториями или сюрвеерскими компаниями, в обязательном порядке должны содержать официальную печать FOSFA International.

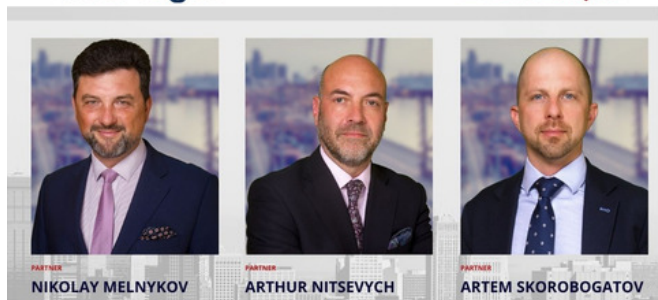


В рамках портовой практики специалисты Interlegal подготовили Анализ контейнерной логистики и перевалки за 2018–2020 годы. Клиентом выступил крупный европейский логистический оператор.

В рамках маркетингового исследования для клиента были изучены вопросы распределения контейнерных потоков внутри Украины, включая перевозку ж/д, автомобильным транспортом и в составе контейнерных поездов. Также обзор включал вопросы перевалки контейнерных грузов в Украинских портах за 2018–2020 годы, распределение рынка между операторами и ведущими линиями.

Interlegal

Best Lawyers



Международное рейтинговое агентство Best Lawyers ежегодно составляет top-list лучших юристов мира по результатам всеобъемлющего исследования. Кандидатура номинанта оценивается коллегами-юристами, включенными в рейтинг Best Lawyers прежних лет.

Международная юридическая служба Interlegal – одна из немногих одесских фирм, представленная в рейтинге в 2021 году в 6 номинациях.

Международная юридическая служба Interlegal специализируется на защите бизнеса от неправомерных действий властей, корпоративных и налоговых вопросах, правовом сопровождении внешнеэкономической деятельности.

Партнёры Interlegal Артур Ницевич, Николай Мельников и Артём Скоробогатов подтвердили свои места среди лучших юристов престижного рейтинга в основных номинациях.

ИГОРЬ КОСТОВ
+380952312594
KOSTOV@INTERLEGAL.COM.UA



КИРИЛЛ СУДНИК
+380952312564
SUDNYK@INTERLEGAL.COM.UA

Interlegal

since 1995



InterLegal Solutions

Training course for commodity trading companies: "SALE CONTRACTS AND CHARTER PARTIES"

We train the trade company employees based on actual trade and shipping practice and real cases

Training course results



Your company's employees being liable for the contract performance will learn how to make decisions in difficult and untypical situations



Your personnel will make no mistakes upon daily processing the contracts, so you will save time and money



Participants to the training course imagine certain practical cases and receive answers to all the questions they might face in future

Why Interlegal?

We are practical

We teach your employees only on the basis of actual case studies from our daily practice since 1995

We are flexible

This program is always adjusted for the customer, its personnel and its needs. We give answers to your certain questions both before and after the training course

We are aimed at result

Our result is your saving, because even one precise answer may save costs, time and relationships

Training course format



Unlimited participants



On-line format



6 hours with two 30-minute breaks



Off-line is possible at any place agreed by the client

Our team



Alexey Remeslo



Mykola Kozachenko



Ganna Liakhova



Igor Kostov

Upon all the issues concerning training course organization, please contact Igor Kostov, +38095 231 25 94, kostov@interlegal.com.ua