

Международная Юридическая Служба

# Interlegal

Гайд

по GAFTA-контакту для  
зернотрейдера





# CONTRACT GUIDE

- ЗАКРЕПЛЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
- СЛОВА ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ
- КОНТРАГЕНТ
- СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ
- РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПРОФОРМЫ
- РЕДАКЦИЯ ПРОФОРМЫ
- ПРИНЦИП РАЗДЕЛЕНИЯ ПРОФОРМ
- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОГОВОРКИ
- СРОКИ УВЕДОМЛЕНИЙ



## Гайд по GAFTA-контакту для зернотрейдера

Вести международную торговлю и заниматься зернотрейдингом сегодня, несомненно, выгодное стратегическое решение. Ежедневно заключаются сотни международных контрактов. При этом, чтобы избежать разночтений в различных юрисдикциях и правовых системах, трейдеры используют английское право. В то же время, профессиональные организации, такие как международная Ассоциация торговли зерном и кормами (GAFTA), прилагают усилия для унификации торговой деятельности. В настоящее время более 80 % мировой торговли кормами и зерном по всему миру происходит с использованием стандартных форм контрактов, разработанных в соответствии с ее единой системой правил и принципов. Эти правила и принципы, в свою очередь, направлены на облегчение торговли, унификацию подходов, и защиту интересов всех участников торговых операций. Одним из преимуществ профессиональных ассоциаций является наличие собственного специализированного арбитражного органа,

рассматривающего споры, возникающие из таких контрактов.

Большинство украинских трейдеров, вне зависимости от того, являются они членами GAFTA или нет, также инкорпорируют в свои контракты стандартные положения GAFTA. В данной статье мы хотим обратить внимание на некоторые важные аспекты при заключении таких контрактов, которые помогут участникам международного бизнеса лучше понять правила и принципы стандартов GAFTA:

### 1. Закрепление обязательств

Как показывает практика, вопросы начинают возникать еще на стадии заключения контракта. Контракты GAFTA регулируются английским правом, по которому договор может быть заключен в любой – не обязательно письменной – форме. Очень часто в коммерческих отношениях гораздо большее значение стороны придают не письменным документам, а уровню доверия к партнеру, который важен в сделке. Известный девиз гласит: «Наше слово - наше обязательство». Для того чтобы

контракт был заключен, в английском праве достаточно обмена сообщениями в электронной форме, и даже устная договоренность будет нести одинаковую с письменным контрактом юридическую силу, но при этом, следует учитывать ряд особенностей. Такой контракт может быть признан заключенным только при условии, что оферта содержит все существенные условия соглашения, и, что она в полном объеме, «зеркально» принята второй стороной. Если по какой-либо позиции оферты вторая сторона направит измененное предложение – то это будет считаться уже встречной офертой, контрпредложением, и контракт не будет считаться заключенным до тех пор, пока стороны не согласуют единую позицию по всем условиям сделки. Общепринятой практикой в современной торговле является обмен электронным «подтверждением бизнеса», после чего спустя некоторое время стороны подписывают бумажную версию договора. Такие «подтверждения бизнеса» зачастую содержат пробелы и недочеты, что может привести к возникновению споров относительно того, заключен ли контракт. Как юристы,

мы считаем такой подход достаточно спорной деловой практикой, которая может сыграть со сторонами злую шутку – подтверждение бизнеса может быть признано таковым, которое не создает правовых последствий для сторон..

## 2. Слова имеют значение

Существенное значение имеют фразы и слова как при даче оферты, так и при ее принятии.. Оферта может быть дана на определенных условиях - например, с условием обязательного подписания письменного контракта ("subject to contract"), на определенный срок и т.д..

## 3. Контрагент

Необходимо максимально четко определить зарегистрированные наименования и адреса сторон. В последнее время на рынке все чаще функционируют группы компаний, и в случае спорных ситуаций по контракту сторона может столкнуться с тем, что контрагент попытается оспорить свое участие в контракте, ссылаясь на то, что является одной из компаний в составе такой группы, и

не имеет никакого отношения к заключению контракта.

## 4. Существенные условия и гарантии

Важно понимать какие условия контракта являются существенными (condition), а какие нет, так как последствия нарушения существенных и иных условий контракта очень различны. Если нарушение существенного условия дает надлежащей стороне право расторгнуть договор, то при нарушении гарантии (warranty) сторона имеет право на возмещение убытков, но контракт не может быть расторгнут. Более того, английское право упоминает также и об особых (innominate) условиях контракта, последствия невыполнения которых также будут различны, и будут зависеть от каждой конкретной ситуации. Кроме того, стороны сами могут установить в качестве conditions и иные условия, которые в этом случае будут для сторон обязательными, и их нарушение будет являться основанием для расторжения контракта.

Является ли конкретное условие существенным (т.е. таким, нарушение которого дает право на

расторжение договора) или же гарантией (нарушение которой дает право на убытки, но не право отказаться от принятия товара), зависит в каждом случае от конструкции договора. То или иное условие может быть признано существенным, хотя и называется гарантией в контракте.

Так, к примеру, по сложившейся практике все сроки в торговых контрактах являются существенным условием, и нарушение сроков дает право невинной стороне расторгнуть контракт. В то же время, с условиями относительно качества товара всё не так однозначно.

## 5. Распространение проформы

Еще один вопрос, с которым клиенты часто обращаются к нашим юристам: ко всему ли контракту применима проформа GAFTA, либо только к определенным его положениям. Часто стороны описывают очень краткий вариант контракта с указанием цены, качественных показателей, условий поставки. При этом упускается тот факт, что отсылка к проформе содержится, например, только в разделе форс-

мажора, что может свидетельствовать о том, что к остальным разделам контракта указанная проформа не применима. Следовательно, условия контракта, которые сторона считала урегулированными определенной проформой контракта, остались неурегулированными.

## 6. Редакция проформы

Немаловажно конкретизировать и редакцию самой проформы, которую стороны хотят имплементировать в свой контракт. GAFTA регулярно пересматривает свои проформы, совершенствуя их и постоянно восполняя неурегулированные моменты, исходя из практики рассмотрения споров, складывающейся в арбитраже GAFTA и реалиях рынка. Не указав конкретную редакцию проформы, стороны впоследствии могут столкнуться с неприятным сюрпризом в виде изменения тех или иных положений, на которые они рассчитывали.

## 7. Принцип разделения проформ

Следует учитывать и принцип разделения проформ. Те или иные

проформы GAFTA применяются в зависимости от территории исполнения, вида товара, упаковки, способа и условий поставки, иных факторов. Например, проформа GAFTA 78 регулирует поставку товаров ж/д транспортом и применима к условиям поставки группы D: DAF/ DDP/DDU, а также к условиям CPT и FCA. Если при условиях поставки DAT одновременно использовать в контракте смешанную перевозку (ж/д и авто), можно сослаться на проформу GAFTA 200, которая регулирует общие условия поставки, при этом не привязываясь как к конкретным условиям поставки, так и к виду транспорта (допускается авто/баржа/вагон).

## 8. Дополнительные оговорки

Внимательно стоит изучать и различные дополнительные условия – оговорку о форс-мажоре, ледовую оговорку и т.д., так как они содержатся не во всех проформах. Стоит отметить, что ряд полезных оговорок отсутствует в контрактах GAFTA, хотя имеется в проформах ассоциации FOSFA. Сюда можно отнести, например, условие о том,

что платеж считается исполненным покупателем с момента зачисления средств на расчетный счет продавца.

## 9. Сроки уведомлений

Большое внимание в арбитраже GAFTA уделяется срокам подачи различных уведомлений – как нотисов технического характера, так и уведомлений, связанных с инициированием арбитража. Что касается первых – они должны подаваться в максимально короткий разумный срок. Сроки давности при подаче арбитражных нотисов содержатся в регламенте арбитража ассоциации – GAFTA Arbitration Rules No. 125. Оговорка о применении Arbitration Rules уже включена в любую стандартную

проформу, соответственно подразумевается, что обе стороны знакомы с этими сроками.

Мы описали лишь некоторые примеры того, какие нюансы возникают при заключении и исполнении контракта. Даже в случае применения, казалось бы, универсальных проформ, появляется значительное количество вопросов, в которых порой сложно сразу разобраться даже опытному юристу. Однако же, при возникновении спора победа в нём может зависеть от мелких деталей контракта. Успех в защите своих интересов напрямую зависит от того, насколько качественно будет составлен торговый контракт, а также насколько четко и полно определены все его условия.

Андрей Перепелица  
[perepelitsa@interlegal.com.ua](mailto:perepelitsa@interlegal.com.ua)  
Старший юрист, ACI Arb  
Interlegal, Международная юридическая служба

