

BLACK SEA & WORLDWIDE

INTERNATIONAL TRADE

Interlegal digest

*Електронна печатка FOSFA для
сертифікатів аналізів*

*Vitol S.A. v JE Energy Ltd. [2022] EWHC
2494 (Comm)*

*Продовольча безпека після вторгнення
Росії до України*

*Застереження про “extension” не завжди
дає право на продовження періоду
постачання*

Q4 2022



Електронна печатка FOSFA для сертифікатів аналізів

Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами (FOSFA) спростила спосіб отримання офіційної печатки FOSFA International, без якої сертифікат лабораторної або сюрвеєрської компанії, може бути визнаний недійсним.

Як ми раніше зазначали, сертифікати якості/аналізів, видані акредитованими лабораторіями FOSFA або сюрвеєрськими компаніями, в обов'язковому порядку повинні містити офіційну печатку FOSFA International.

Сертифікати аналізів

Печатка FOSFA підтверджує, що аналіз, до якого вона відноситься, був проведений акредитованим аналітиком FOSFA, відповідно до стандартних методів аналізів FOSFA. Із сертифікатами в паперовому вигляді все було зрозуміло, їх активно

використовували, а саме додавали до «Сертифікату аналізу» (CoA) аналітиками-членами після завершення аналізу товарів.

Але ж, довгий час у трейдерів поставало питання стосовно електронних сертифікатів, так як питання не було регламентовано FOSFA. Процедури використання електронних сертифікатів не було передбачено, але й не було заборони їх використання.

Однак, нещодавно FOSFA вказала про можливість використання нової електронної печатки (e-Seal). Електронна печатка буде містити номер членства Analyst, логотип FOSFA International та рік членства. Колір e-Seal змінюватиметься з кожним роком випуску. Нова електронна печатка буде додана в електронному вигляді до сертифіката аналізу, а також дозволить аналітикам легко видавати електронні сертифікати.

Принагідно звертаємо увагу, що більшість контрактів FOSFA містять фразу: «Сертифікат(и) аналізу повинен(ні) містити офіційну печатку FOSFA». Тобто, у разі виникнення спору відносно якості товару, сертифікат, який не містить офіційної печатки FOSFA International, скоріш за все, визнають недійсним.

Як бачимо, FOSFA передбачила процедуру використання електронної печатки, що дозволить трейдерам обмінюватися електронними сертифікатами, що в свою чергу спрощує процедуру отримання сертифікатів аналізів/якості та надасть можливість зекономити час.

Варто зазначити, що FOSFA планує найближчим часом повністю перейти на електронні печатки (e-Seal). Печатки на паперових сертифікатах будуть діяти протягом певного невизначеного періоду.



Як війна в Україні впливає на міжнародну торгівлю

В нашу компанію обратилась турецкая компания, которая является одним из крупнейших производителей растительных масел и биодизеля в Турции. Запрос состоял в том, что клиент не мог выполнить внешнеэкономический контракт на поставку растительного масла из Турции в Тунис в связи с введением запрета экспорта из Турции. Контракт подчинялся английскому праву и инкорпорировал одну из стандартных проформ FOSFA.

Юристы Interlegal помогли клиенту усилить свою правовую позицию в целях переговоров со своим контрагентом. В том числе мы помогли собрать необходимые доказательства и обосновали позицию клиента с точки зрения применимого английского права и соответствующих прецедентов. Таким образом, клиент смог должным образом отклонить неправомерную претензию своего контрагента, который до сих пор так и не смог ничего возразить нашему клиенту.

Над проектом работал ведущий юрист Игорь Костов под руководством партнера Interlegal Алексея Ремесло

Прочитать подробнее про кейс можно на нашем сайте

[Читати детальніше](#)



Vitol S.A. v JE Energy Ltd. [2022] EWHC 2494 (Comm)

Бекграунд даного кейсу полягає в тому, що між Продавцем та Покупцем було укладено договір купівлі-продажу 30 000 тонн (+/- 10%) мазуту з постачанням на умовах FOB у Tema, Гана. Договір також передбачав, що:

- Період *laycan* встановлено на 23–24 грудня 2019 року;
- Забезпечення платежу за контрактом має бути виконано за допомогою «документарного акредитива»;
- Період ціноутворення перебуває у «фіксованому діапазоні дат з 20 по 30 грудня».

За підсумком укладання угоди та узгодження сторонами умов прийнятного акредитива у Покупця фактично не виявилось ані субпокупача вантажу, ані судна, яке мало бути надано в рамках передбаченого *laycan*. Проте Продавець продовжував вимагати виконання контракту та з метою захисту своїх інтересів почав «фінансово утримувати» вантаж доти, доки не буде виконано фінансове забезпечення за контрактом. Незабаром, коли акредитив було випущено 17 січня 2020 року, документ містив суттєві помилки. Та оскільки судно було знято з причалу через затримки з завантаженням, Продавець вимагає змінити крайню дату відвантаження в акредитиві на 31 січня 2020 року.

За підсумком сформованих обставин Покупець оголосив контракт «недійсним», стверджуючи, що Продавець порушив своє договірне зобов'язання стосовно завантаження вантажу до 31 січня 2022 року, а Продавець у свою чергу розцінив таке повідомлення як відмову покупця від відповідальності та як порушення, яке тягне за собою розірвання договору.

Незабаром Продавець подав позов проти покупця про відшкодування збитків, стверджуючи, що Покупець порушив договір, серед іншого:

- не номінував судно для прибуття у межах погодженого періоду;
- не був в змозі відкрити прийнятний акредитив; та
- оголосив договір недійсним.

Покупець подав Продавцю зустрічний позов про відшкодування збитків, заявивши, що:

- термін «*lausan*» у договорі просто означав період відвантаження або завантаження; та
- запит продавця про зміну дати відвантаження акредитиву на 31 січня 2020 р. означав, що продавець погодився відвантажити вантаж до 31 січня 2020 р., а факт того, що він не був завантажений на цей час, прирівнюється до порушення продавцем своїх зобов'язань.

Суд відхилив зустрічний позов покупця та підтвердив, що у договорі купівлі-продажу FOB «*lausan*» традиційно означає, що продавець має право розірвати договір, якщо судно, яке покупець зобов'язаний номінувати, не прибуде в порт до дати канцелювання.



Суд також ухвалив, що погодження продовження акредитиву не є автоматичним продовженням/зміною самого договору.

Виходячи з цього, продавець мав право наполягати на акредитиві в узгодженій між сторонами формі, а покупець, який не зміг виставити акредитив на задовільних умовах та оголосив договір купівлі-продажу недійсним, вважається стороною, яка повною мірою порушила такий договір.

Виходячи з вищезгаданого, ми можемо зробити висновок, що сам факт того, що сторона порушила свої зобов'язання, не означає, що це буде рівносильно “*repudiatory breach*”. Таким чином, «невинувата» сторона має двічі подумати, перш ніж розірвати договір, оскільки вона сама може бути визнана винною у порушенні угоди.



Програма LegalCare: комплекс послуг для європейського трейдера

Європейська компанія, що спеціалізується на торгівлі нішевими нафтопродуктами, звернулася до Interlegal із запитом щодо надання комплексної юридичної підтримки щодо стандартизації своїх бізнес-процесів.

Фахівці Interlegal провели юридичний аудит комерційної діяльності компанії, після чого змогли надати Клієнту персоналізовану допомогу. У результаті було розроблено регламент KYC (Know Your Client), що є частиною процесу комплексної перевірки контрагента до здійснення угоди. Така перевірка дозволяє отримати достовірну фінансову та правову інформацію про доцільність правочину та можливі правові ризики.

Окрім цього, застосовуючи загальні принципи та норми англійського права, спеціалісти Interlegal розробили Terms & Conditions, проформи контрактів купівлі-продажу на різних базисах поставки, договір позики, договір найму співробітників на віддаленні та багато іншого.

Таким чином, довіряючи високому рівню професіоналізму та багаторічному досвіду команди Interlegal, Клієнт отримав не лише професійно розроблені проформи договорів, а й міцний юридичний захист внутрішніх бізнес-процесів та комерційної діяльності у цілому.

Проект був виконаний на підставі унікального продукту Interlegal - LegalCare. Більш детально про послугу можна дізнатися тут

Над проектом працювала команда спеціалістів Interlegal у складі провідного юриста Ігоря Костова, юриста Ганни Домусчі та провідного юриста Віталія Толстіка під керівництвом партнера Олексія Ремесло.



Олексій
Ремесло



Ігор
Костов



Віталій
Толстік



Ганна
Домусчі



Продовольча безпека після вторгнення Росії до України

Конфлікт між Україною та Росією призвів до нового стрибка глобального збою в ланцюжку постачань, що має серйозні наслідки для продовольчої безпеки далеко за межами зони конфлікту.

Україна є одним з ключових постачальників основних продуктів харчування на міжнародному рівні. За останні роки в Україні було зібрано рекордні врожаї зернових та олійних культур. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), близько п'ятдесяти країн покладаються на Україну як мінімум на 30% свого імпорту пшениці.

Російська Федерація також є великим гравцем у світовій торгівлі продуктами харчування та сільськогосподарською продукцією. Найважливішу роль, яку Україна та Російська Федерація відіграють у глобальному сільському господарстві, очевидніша з погляду міжнародної торгівлі. Обидві країни є нетто-експортерами сільськогосподарської продукції, й обидві вони відіграють провідну роль у постачанні світових ринків продовольством, якого експортні постачання часто зосереджені у декількох країнах.

Проте з моменту вторгнення Росія заблокувала доступ до чорноморських портів України, через які йшли всі експортні товари. Порти залишались закритими протягом декількох місяців та це вплинуло на імпорт у всьому світі, що призвело до підвищення цін та викликало серйозне занепокоєння з приводу нестачі продовольства в декількох частинах світу.



У відповідь на це низка країн спробувала забезпечити продовольчу безпеку для своїх народів. Угорщина, Єгипет та Сербія заборонили експорт різних видів зерна та інших товарів. Індія заборонила експорт продовольчої пшениці, а Індонезія заборонила експорт пальмової олії у спробі впоратися зі зростанням цін. Хоча багато з цих заходів відтоді було скасовано, вони посилили й так нестабільну міжнародну проблему.

Для трейдерів це позначилось збільшенням кількості розірвань контрактів та заяв про форс-мажор за зерновими контрактами. Наприклад, Єгипет розірвав контракти на постачання української пшениці на 240 000 тонн, які були узгоджені державою на початку року.

Проте, не всі ці оголошення про форс-мажори були успішними, оскільки зерно, як й раніше, перевозилося залізницею та автомобільним транспортом з України, хоч й значно зниженими темпами та в меншу кількість країн.

Ситуація дещо покращилась з того часу, як запрацювала зернова угода між Україною, Туреччиною та ООН про мінімізацію впливу війни на продовольчу безпеку в усьому світі. Цю угоду була досягнуто для відновлення експорту життєво важливих продуктів харчування та добрив з України до інших країн.

З 1 серпня 2022 року завдяки угоді знизилась ціни по всьому світу на продовольство та з України експортували понад 10 мільйонів тонн українських продуктів харчування до країн Африки, Азії та Європи.

Однак потрібен деякий час, щоб експорт досяг хоч приблизного рівня, який був до війни. Також це не означає, що далі не виникатиме форс-мажорних обставин за контрактами купівлі-продажу.

Але, незважаючи на це, трейдерам потрібно уважно стежити за ситуацією, щоб визначити доцільність виконання будь-яких контрактів, які можуть бути порушені. Як для продавців, так й для покупців виконання зобов'язань за контрактами може бути забезпечено з допомогою гнучких договірних угод.



ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ПРО “EXTENSION” НЕ ЗАВЖДИ ДАЄ ПРАВО НА ПРОДОВЖЕННЯ ПЕРІОДУ ПОСТАЧАННЯ



Застереження про “extension” – це застереження, яке дає право стороні подовжувати термін постачання товару. Таке застереження часто використовують у контрактах як на умовах CIF, так й на умовах FOB. У разі несвоєчасного виконання договору за відсутності такого застереження продавця можна оголосити в дефолт у зв'язку з порушенням суттєвої умови договору (condition).

Сторони часто включають у свої контракти застереження про продовження терміну поставки, проте формулюють його таким чином, що потім неможливо його застосувати.

Застереження про “extension” міститься у багатьох проформах контрактів GAFTA та FOSFA. Наприклад, у FOSFA 26 та GAFTA 49.

Extension of Shipment as per FOSFA 26

Відповідно до п. 9 FOSFA 26, якщо контрактний період постачання не перевищує 31 календарний день,

продавець має право подовжити термін постачання не більше ніж на 8 календарних днів. Для цього він повинен відправити покупцю відповідне повідомлення не пізніше першого робочого дня після закінчення строку постачання. У такому разі застосовуватиметься знижка залежно від фактичної кількості днів подовження:

- від 1 до 4 днів – 0,50%;
- від 5 до 6 днів – 1%;
- від 7 до 8 днів – 1,50%.

Для продовження терміну постачання відповідно до п. 9 FOSFA 26 продавець не зобов'язаний просити згоди покупця на подовження терміну постачання. Термін постачання продовжується в односторонньому порядку за умови, що продавець надсилає покупцю відповідне повідомлення у встановлений термін.

Однак, якщо термін постачання за контрактом перевищує 31 календарний день, продавець не має права посилатись на п. 9 FOSFA 26.

Extension of Delivery as per GAFTA 49

На відміну від контракту FOSFA 26, п. 8 контракту GAFTA 49 встановлює, що термін поставки продовжується на додатковий термін, але не більше десяти календарних днів. Для цього покупець повинен направити повідомлення не пізніше першого робочого дня після закінчення терміну постачання. У такому разі знижка не надається, а товар доставляється за рахунок покупця, та усі збори за зберігання, відсотки, страхування та інші транспортні витрати також мають бути за рахунок покупця. Виняток становлять випадки, коли судно готове до завантаження протягом договірного терміну постачання.

Для продовження терміну постачання відповідно до GAFTA 49 покупець також не зобов'язаний просити згоди продавця на продовження терміну постачання. Однак, на відміну від FOSFA 26, застереження про "extension" може застосовуватись незалежно від того, який термін постачання за контрактом.

Ми рекомендуємо при використанні проформ контрактів GAFTA або FOSFA уважно вивчати застереження про "extension". Зважаючи на те, що термін постачання за контрактами на умовах CIF та FOB є суттєвою умовою (condition), неправильне подовження терміну постачання може розцінюватись як порушення такої умови. Отже, сторона замість продовження терміну постачання може отримати нотіс про дефолт.

А у разі самостійного складання контракту необхідно коректно формулювати застереження про "extension", щоб таке застереження було застосовним та функціонуючим.

Звертайтеся до наших юристів



Олексій Ремесло

Партнер Interlegal

[+38\(095\)231-25-38](tel:+380952312538)

remeslo@interlegal.com.ua



Игор Костов

Провідний юрист Interlegal

[+38\(095\)231-25-94](tel:+380952312594)

kostov@interlegal.com.ua