Международная Юридическая Служба

Interlegal

Контракт поставки на условиях CIF: проформы GAFTA

Серия: практика морского бизнеса

Н.Б. МИРОШНИЧЕНКО
Е.Е. ГАДЕЦКАЯ
В.П. ЛЕБЕДЕВ

КОНТРАКТ ПОСТАВКИ НА УСЛОВИЯХ CIF И ПРОФОРМЫ GAFTA

Одесса
«Фенікс»
2019

УДК 347.751
М646

Авторы:

Н.Б. Мирошниченко, Е.Е. Гадецкая, В.П. Лебедев

Мирошниченко Н.Б. и др.
М646 Контракт поставки на условиях CIF и проформы GAFTA / Н.Б. Мирошниченко, Е.Е. Гадецкая, В.П. Лебедев. — Одесса : «Фенікс», 2019. — 82 с.

ISBN 978-966-928-408-2

Цель настоящей публикации — проанализировать особенности современного использования стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF в качестве незаменимого инструмента внешней торговли, а также установить подход английского права к конкретным вопросам, касающимся обязанностей продавца и покупателя, предусмотренных стандартной формой контракта GAFTA.

В книге рассматриваются преимущества и недостатки использования стандартных форм контрактов на условиях CIF и договорных механизмов, ими предусмотренных, а также наиболее распространенные стандартные формы контрактов на условиях CIF, разработанные GAFTA. Основной предмет анализа — проформы № 48 и № 100.

Исследование предназначено профессионалам отрасли международной торговли.

УДК 347.751

ISBN 978-966-928-408-2

© Н.Б. Мирошниченко, Е.Е. Гадецкая, В.П. Лебедев, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 4

Контракты на условиях CIF в международной торговле
Роль и место английского права в современном торговом праве (*lex mercatoria*) 7
Контракты на условиях CIF как инструмент международной купли-продажи товаров и роль GAFTA в их разработке. 11

Правовая природа и основные характеристики проформ контрактов GAFTA на условиях CIF
Общая характеристика 15
«Физические» обязанности сторон. 19
Документарные обязанности и двойное исполнение. 24
Условные положения и модификации контракта на условиях CIF . . . 28

Отдельные обязательства продавца и покупателя по контракту на условиях CIF в стандартных формах контрактов GAFTA
Обязанность CIF продавца индивидуализировать товар для исполнения договора 31
Обязанность CIF продавца своевременно предоставить полный комплект документов 38
Обязанность CIF покупателя предоставить документарные инструкции и принять документы 48
Обязанность CIF покупателя выгрузить товар и связанные с нею требования 53

Развитие стандартных форм контрактов на условиях CIF
Разновидности контрактов на условиях CIF и их отражение в стандартных проформах GAFTA. 59
Неправильное применение проформ, противоречие оговорок и соотношение их положений со статутным правом 63

Заключение 73
Перечень судебных дел 75
Законодательные акты 77
Список использованной литературы 77

ВВЕДЕНИЕ

За почти 20-летний период активного участия Украины в развитии мирового рынка зерна фраза «Украина является одним из ключевых игроков в международной торговле зерновыми и масличными» стала для нас общим местом.

За это время в нашей стране выросла не только отдельная отрасль со своими правилами и традициями, но и определенное правовое поле, которое эту отрасль «обслуживает».

Это «поле» включает, прежде всего, международные контракты, которые сегодня ежедневно применяются в деятельности украинских экспортеров. При всем их разнообразии, принципиально они относятся к категории договоров купли-продажи, точнее, договоров поставки.

В современных международных сделках купли-продажи товаров, для упрощения процесса заключения и дальнейшего исполнения договора, стороны часто используют стандартные формы контрактов, которые разрабатываются торговыми ассоциациями или профильными международными организациями.

В сфере международной торговли зерна это – Ассоциация торговли зерном и кормами (в дальнейшем сокращенно именуемая «GAFTA») или Федерация ассоциаций торговли масличными культурами, семенами и жирами (в дальнейшем сокращенно именуемая «FOSFA»),

Несмотря на то, что цель использования стандартных проформ – это упрощение и облегчение исполнения сделки, работа на их основе, очевидно, требует специальных навыков, знаний и учета специфики как правовой системы, регулирующей договор, так и локальных особенностей. Зачастую, экспортеры недооценивают эти сложности – полагаясь на изложенные в стандартных проформах условия, например, не учитывают так называемые «подразумеваемые» положения (implied terms) законодательства, которые инкорпорируются по умолчанию. В других ситуациях конкретные условия, оговоренные сторонами, могут противоречить, дополнять или расширять положения стандартных проформ, при этом кардинально изменяя обязательства той или иной стороны.

Любой договор купли-продажи или поставки товаров обязывает стороны согласовывать порядок передачи товара продавцом покупателю. Этот порядок получил название «условия поставки товаров». Среди наиболее сложных в исполнении сторонами условий поставки – это условие «стоимость, страхование, фрахт» (в дальнейшем сокращенно именуемые «CIF»).

Контракт поставки на условиях CIF предусматривает ряд обязанностей продавца и покупателя, как, так называемых, «физических», так и документарных. Как правило, исчерпывающий перечень соответствующих обязанностей покупателя и продавца не содержится в контракте дословно.

При разработке индивидуализированного контракта на основе стандартной формы участники рынка могут столкнуться с определенными проблемами при выработке условий исполнения договора. В процессе исполнения договора соответствующие оговорки должны быть надлежащим образом истолкованы сторонами в целях предотвращения нарушения обязательств. Стандартная форма контракта может предписывать для той или иной стороны обязанность, которая не будет признана и поддержана судом. Таким образом, крайне важно, чтобы участники современного международного рынка хорошо понимали стандартные формы контрактов – во избежание недоразумений между сторонами и не допуская нарушения условий контракта.

Если говорить о стандартных формах контрактов GAFTA и FOSFA, необходимо учитывать положения английского законодательства, которое регулирует эти формы.

При этом, ученые единогласно придерживаются мнения, что английское законодательство (в частности, статутное право) не имеет прямого регулирования в отношении контрактов на условиях CIF. Статутное право регулирует только контракты вообще, так что в некотором смысле может «иметь к ним отношение, но, как правило, дает представление о том, что средства защиты применимы ко всем торговым контрактам, подпадающим под английскую юрисдикцию».[1]

Ввиду большого разнообразия современной торговли, некоторые отношения по-прежнему подвержены частым изменениям и становятся неясными в некоторых аспектах; они хоть и не имеют подробных и рациональных ответов в соответствии с английским статутным правом,

[1] См., напр., C.I.F. AND F.O.B. CONTRACTS, 5th Edition by Filippo Lorenzon, Sweet & Maxwell, 2012.

но при этом отображаются в стандартных условиях контракта и в некоторой степени учитываются прецедентным правом.

Цель настоящего исследования – проанализировать особенности современного использования стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF в качестве незаменимого инструмента внешней торговли и установить подход английского права к конкретным вопросам, касающимся обязанностей продавца и покупателя, предусмотренных стандартной формой контракта GAFTA.

Чтобы составить четкое представление о современном подходе к этим вопросам в исследовании сделан краткий анализ исторического развития договорного права в сфере контрактов на условиях CIF; исследованы договорные тенденции в отношении обязанностей сторон, а также применение конкретных положений, специально разработанных GAFTA.

Учитывая общую взаимосвязь между обязанностями продавца и покупателя по контракту на условиях CIF, которая четко прослеживается в стандартных формах GAFTA, а также юридические трудности, возникающие вследствие такой взаимосвязи, в настоящем исследовании будет рассмотрено конкретное взаимодействие нескольких «физических» и документарных обязанностей продавца и покупателя по контракту на условиях CIF, при этом особое внимание будет уделено положениям стандартных форм контрактов GAFTA.

В исследовании проанализированы наиболее распространенные стандартные формы контрактов на условиях CIF, разработанные GAFTA. Основной предмет анализа – проформы №48 и №100.

Исследование направлено на анализ преимуществ и недостатков использования стандартных форм контрактов на условиях CIF, а также договорных механизмов, предусмотренных ими.

Интерес в анализе обязанностей продавца и покупателя по контракту на условиях CIF вызван, в первую очередь, потребностью современных трейдеров получить четкое понимание и практическое осмысление – для дальнейшего применения в коммерческой деятельности и в возможных спорах в рамках конкретных договорных отношений.

Актуальность такого анализа также заключается в том, что, являясь динамично развивающейся организацией, учитывающей потребности своих членов, GAFTA постоянно работает над своими стандартными формами, часто выпуская новые их версии, тем самым отражая изменения в законодательстве и практике. Практическая значимость

настоящего исследования заключаются в консолидации прецедентного права по данной теме, с тем чтобы дать определенные практические рекомендации современным трейдерам в отношении применения новейших стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF.

КОНТРАКТЫ НА УСЛОВИЯХ CIF В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Роль и место английского права в современном торговом праве (lex mercatoria)

Международные коммерческие продажи, сделки, обычно предполагающие участие в них сторон из разных стран, по своей природе влекут за собой необходимость выбора сторонами правовых оснований, регулирующих конкретную сделку. Окончательный выбор применимого права или совокупности международных норм и правил, как правило, зависит от ряда факторов, среди которых – переговорная позиция сторон, характер сделки, существующая практика на определенном товарном рынке и даже традиционный подход, применяемый на международном или местном уровне.

Иными словами, стороны должны выбрать применимое торговое право *(lex mercatoria)*, т.е. «свод законов, регулирующих международные коммерческие продажи, в качестве консолидированной системы общей практики».[1] Большинство историков сходятся в том, что торговое право *(lex mercatoria)* изначально было сводом правил и обычаев, установленных торговцами для регулирования их деятельности по всей Европе в средневековый период. Позднее эти правила и обычаи были отображены в национальных законодательных актах, в отраслевых правилах и обычаях, а также в международных нормах.

Как установлено доктриной «современного торгового права», это «не единая система, а, по сути, система, построенная на традиционных правовых источниках, соответственно, на фундаментальном и общем принципе, на основании практик обычного или отраслевого права,

[1] Andrea Lista. International Commercial Sales: The Sale of Goods on Shipment Terms, Taylor & Francis, 2016.

на автономии сторон и в некоторых случаях – на основании единого договорного права».[1]

Андреа Листа считает, что «в настоящее время существует три правовые системы, претендующие на то, чтобы носить такое название – современное торговое право: английское право, американское право и Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 1980 года, причем английское право занимает львиную долю в качестве права, регулирующего международные сделки купли-продажи».[2]

В поддержку мнения о том, что английское право является доминирующим в сфере регулирования международных сделок купли-продажи, можно назвать несколько факторов, позволяющих ему называться «современным торговым правом».

Прежде всего, необходимо подчеркнуть историческое значение и влияние английского права.

Английское право сыграло немаловажную роль в правовом развитии мира, прежде всего, из-за величия Британской империи. Дело в том, что в большинстве стран, которые раньше были британскими колониями, по-прежнему используется система общего права. Даже законодательство США вытекает из системы общего английского права, хоть и сохраняет специфический характер с точки зрения сущности и процедуры.

В настоящее время английское право признано во всем мире как хорошо известное, развитое и авторитетное. Английское право известно своей особой гибкостью. Такие особенности заложены в основе английского общего права, одним из основных источников которого являются судебные прецеденты. Английское правовое сообщество неоднократно заявляло, что цель общего права состоит в том, чтобы разрешать проблемы и регулировать новые отношения в социальной и торговой сфере. Оно должно иметь дело с изменяющимися или новыми обстоятельствами.

---

[1] Dalhuisen on Transnational Comparative, Commercial, Financial and Trade Law. Volume 1: The Transnationalisation of Commercial and Financial Law and of Commercial, Financial and Investment Dispute Resolution. The New Lex Mercatoria and its Sources, Bloomsbury Publishing, 2016.

[2] Andrea Lista. International Commercial Sales: The Sale of Goods on Shipment Terms, Taylor & Francis, 2016.

В рамках рассматриваемого Апелляционным Судом дела «*The Atlantic Star*» в 1972 году судья Деннинг постановил: «...Вы можете называть это «поиском удобной юрисдикции», если хотите, но если «удобной» юрисдикцией является Англия, это – наиболее оптимальный вариант выбора, как по качеству товаров, так и по скорости обслуживания».[1]

Поэтому неудивительно, что при отслеживании конкретных товарных рынков, таких как: международные рынки зерновых, масложировых продуктов, неочищенной нефти, хлопка, а также при анализе общих для них договорных положений обнаруживается, что значительная их доля регулируется английским правом, выбранным сторонами преднамеренно, или же с использованием стандартных форм контрактов, как проформы GAFTA и FOSFA.

По результатам опроса, проведенного Министерством Юстиции в 2015 году, было установлено, что английское право широко распространено при заключении международных сделок, при этом «английское право считается одним из наиболее популярных вариантов применимого права в торговых спорах». Согласно данным опроса,[2] наиболее полные доступные сведения об исках с участием сторон из зарубежных стран поступили от Адмиралтейского и Хозяйственного судов: с 2010 года около 80% всех дел, ежегодно рассматриваемых в Хозяйственном суде, проводятся с участием, как минимум, одной стороны из зарубежных стран; почти в 50% всех рассматриваемых дел все стороны зарегистрированы или проживают в зарубежных странах.

Для международных торговых сделок выбор английского права в качестве права, регулирующего положения контрактов, включает в себя несколько факторов, ключевыми из которых являются принцип «свободы договора», прозрачность и предсказуемость.

Основной принцип «свободы договора», когда стороны связаны условиями договора, заключенного между ними, весьма привлекателен для коммерсантов. Английское право позволяет сторонам договариваться о пропорции долей прибыли, которую может получить любая из сторон, что дает сторонам гораздо большую гибкость дого-

---

[1] The Atlantic Star [1972] 2 Lloyd's Rep. 446, 451

[2] Ministry of Justice. Factors Influencing International Litigants' Decisions to Bring Commercial Claims to the London Based Courts. Eva Lein, Robert McCorquodale, Lawrence McNamara, Hayk Kupelyants, José del Rio. British Institute of International and Comparative Law.

воренностей, чем в соответствии со многими гражданскими кодексами других юрисдикций.

Основываясь на разнообразии положений прецедентного права, английское право дает указания по очень подробным вопросам заключения договора купли-продажи. Коммерсанты могут предвидеть с большей уверенностью, чем во многих системах гражданского права, будет ли предложенный курс их действий законным или незаконным.

Тем временем английские законодатели и практикующие юристы постоянно работают над развитием права, чтобы оно соответствовало современным вызовам международного сообщества.

Существует подход,[1] согласно которому международные договоры купли-продажи регулируются не «английским договорным правом как таковым, а, скорее, английским договорным правом, адаптированным, сформированным английскими судами», которое предоставляет многочисленные возможности для урегулирования проблемных вопросов договоров.

С другой стороны, английское статутное право также содержит необходимые положения, облегчающие сторонам сделки исполнение их обязанностей. Так, Закон Англии о продаже товаров (Sale of Goods Act) был принят в 1893 году, а поправки к нему были внесены в 1979 году, что само по себе также говорит о стабильности «правил игры» всемирной торговли, регулируемой английским правом.

При этом, специалисты весьма критично оценивают ту степень, в которой международные торговые операции регулируются Законом о продаже товаров. Несмотря на такую критику, Закон о продаже товаров играет свою существенную роль, определенно являясь неотъемлемой частью регулирования международных продаж.

Подводя итог, можно сказать, что вышеперечисленные функции предоставляют английскому праву все необходимые возможности для удовлетворения потребностей международного торгового сообщества, тем самым трансформируя его в «эффективную нормативно-правовую базу для особых видов сделок».[2]

---

[1] Michael G. Bridge. Principles of English Commercial Law, Oxford University Press, 2015.

[2] Andrea Lista. International Commercial Sales: The Sale of Goods on Shipment Terms, Taylor & Francis, 2016.

Контракты на условиях CIF как инструмент международной купли-продажи товаров и роль GAFTA в их разработке

Уже около ста лет тому назад, в 1928 году, судья Кеннеди назвал контракты на условиях CIF «незаменимым инструментом внешней торговли». Очевидно, что в настоящее время контракты на условиях CIF играют еще более весомую роль в международных продажах товаров, в том числе, в морской торговле.

Первые значимые дела английского прецедентного права на предмет контрактов на условиях CIF датированы 1860 годом, а наиболее цитируемые дела датируются началом XX в. Это была эпоха технического и коммерческого развития наций, поэтому трейдерам был необходим эффективный и комплексный инструмент, чтобы надлежащим образом урегулировать свои отношения в процессе купли-продажи товаров на определенных условиях отгрузки (поставки).

Позднее, с развитием современных коммуникаций, таких как телекс, продавец мог организовывать все элементы продажи – доставку товаров в порт погрузки, заключение договора перевозки, погрузку товаров на борт судна, получение товаросопроводительных документов и страхового полиса, а также удержание коносамента до момента произведения оплаты.

В настоящее время, условия «стоимость, страхование, фрахт» считаются одними из наиболее популярных условий ведения торговли, применимых в международных договорах купли-продажи товаров с помощью морских перевозок. Так, судья Райт, рассматривая дело «Ross T Smyth and Co Ltd v TD Bailey, Son and Co»,[1] отметил, что такие виды контрактов наиболее широко и наиболее часто используются, по сравнению с другими контрактами, для целей осуществления морской торговли.

В настоящее время контракты на условиях CIF, как правило, привлекательны как для продавца, так и для покупателя. Что касается продавца, он может взимать более высокую цену с учетом оказанных им дополнительных услуг (например: за погрузку, страховые сборы). Для покупателя привлекательность контракта на условиях CIF заключается

---

[1] Smyth (Ross T.) & Co. Ltd. v. Bailey (T.D.) Son & Co. Ltd. , (H.L.) [1940] 3 All E.R. 60; (1940) 67 Ll.L.Rep. 147

в том, что ему не нужно выполнять задачи по поиску судна для отгрузки товара и организации страховки.

У продавца также имеется преимущество в получении оплаты за товар до того, как товар будет фактически доставлен покупателю. Кроме того, у продавца есть дополнительное преимущество взыскания стоимости товара в случае его повреждения или утраты до проведения оплаты. Преимущество покупателя заключается в том, что он может предъявить иск к перевозчику, в частности, в соответствии с Законом о морских перевозках грузов от 1992 года (COGSA 1992). Примечательно, что еще одним преимуществом покупателя являются два значительных права на отказ: право на отказ от документов и право на отказ от груза.

С момента их появления контракты на условиях CIF нашли свое место и специальное регулирование в английском праве. Классическое судебное определение понятия «контракт на условиях CIF» в соответствии с английским правом было дано судьей Аткинсоном при рассмотернии дела «*Johnson v Taylor Bros.*»:

«Продавец … обязуется в рамках данного контракта совершить шесть действий. Во-первых, выставить счет на проданные товары. Во-вторых, отгрузить из порта отгрузки товары, описание которых указано в контракте. В-третьих, заключить договор фрахтования, в соответствии с которым товары будут доставлены в пункт назначения, указанный в контракте. В-четвертых, организовать страхование на условиях, действующих в торговле и в интересах покупателя. В-пятых, при всем разумно быстром исполнении, направить те товаросопроводительные документы, а именно: счет, коносамент и страховой полис, доставка которых покупателю означает доставку приобретенного товара…».[1]

Существуя в мире уже более ста лет и являясь привлекательными как для продавца, так и для покупателя, контракты на условиях CIF широко распространены в качестве инструмента международной торговли сырьевыми товарами, предоставляя сторонам необходимые возможности для успешного заключения сделок.

Будучи Ассоциацией, основными задачами которой являются – «развивать международную торговлю сельскохозяйственной продукцией, специями и продуктами общего назначения и защищать интересы своих членов во всем мире»[2], Ассоциация торговли зерном и кормами

[1] Johnson v. Taylor Bros. & Co., [1920] A. C. 144, 155.

[2] https://www.gafta.com/about

(GAFTA), на протяжении своей, более чем 120-летней, истории принимала активное участие в развитии контрактной базы для международной торговли, в том числе контрактов на условиях CIF.

Ассоциация торговли зерном и кормами (GAFTA) была создана в 1971 году в результате слияния Ассоциации торговли кормом для крупного рогатого скота (LCFTA) и Лондонской Ассоциации торговли кукурузой (LCTA).

LCFTA была основана в 1878 году торговцами кукурузой. Ее основатели были уверены, что создание международных правил и принципов торговли, которые помогут защитить интересы всех участников торговых операций, принесет большую пользу для торговли зерном. Эти правила должны быть понятными и приемлемыми, чтобы не было необходимости согласовывать их для каждой новой сделки.

Ассоциация приняла ряд стандартных контрактов и предоставила арбитражные услуги своим членам. В 1906 году несколько трейдеров покинули LCFTA и основали LCTA, которая изначально охватывала участников рынка торговли кормами для животных.

В результате слияния этих двух организаций была создана GAFTA – новая организация, занимающаяся торговлей зерном и кормами для животных.[1] Ассоциация процветает на протяжении многих лет. В настоящее время 80% мировых поставок зерна (например: кукурузы, ячменя, пшеницы и т.д.) осуществляется по контрактам GAFTA.[2]

Членами GAFTA являются производители зерна и кормов, трейдеры, агенты, брокеры, судовладельцы, сюрвейеры, аналитики рынка, юридические фирмы и др. GAFTA была основана и до сих пор базируется в Лондоне. Ее влияние на международном уровне весьма значительно. Организация представлена в Европейском Союзе, Всемирной торговой организации (WTO), Продовольственной и сельскохозяйственной организации (FAO), и в настоящее время ее офисы находятся в Лондоне, Англия; Пекине, Китай; Женеве, Швейцария; Киеве, Украина.

Система стандартов ведения международной торговли, разработанная 128 лет назад, успешно функционирует на протяжении всего этого времени и является базовой для трейдеров, менеджеров, логистов, брокеров, лабораторий и других участников рынка.

---

[1] https://www.gafta.com/about

[2] Emily Wilson, GAFTA: Acronym for Success: A Look at the History, Purpose and Future of the Grain and Feed Trade Association, WORLD-GRAIN.COM (Mar. 1, 2000), http://www.world-grain.com/News/Archive/GAFTA%20Acronym%20for%20success.asp x?p=1&cck=1

Одним из наиболее важных направлений деятельности GAFTA является разработка стандартных контрактов, с учетом специфики конкретного вида сельскохозяйственной продукции и условий поставки в зависимости от региона мира.

Стандартные формы контрактов лежат в основе современной торговли. Судья Гофф отмечает: «Трудно переоценивать важность стандартных форм в рамках делопроизводства в Хозяйственном суде».[1]

GAFTA разработала ряд стандартных контрактов и норм, направленных на обеспечение последовательности и единообразия в сделках купли-продажи зерна и кормов. Стандартные формы контрактов разработаны с учетом базы поставок сельскохозяйственной продукции, а также региона или страны происхождения. В настоящее время GAFTA поддерживает и обновляет стандартные формы контрактов для более 100 видов сделок, товаров и стран происхождения.

Специалисты английского права признают стандартные формы GAFTA источником права международных договоров купли-продажи и считают, что «по сравнению с правилами «Incoterms», они гораздо более всеобъемлющие и охватывают все условия и положения, связанные с международными сделками по купле-продаже товаров, начиная с основных обязательств в отношении стандартов качества и транспортных договоренностей»[2].

GAFTA также предоставляет хорошо известную и всеми уважаемую двухуровневую схему арбитражного урегулирования международных споров в сфере торговли зерном, разработав специальный Арбитражный Регламент. Арбитражные решения GAFTA, принятые в отношении споров, возникших из стандартных форм контрактов GAFTA, также являются источником права, по крайней мере, для международного зернового сообщества.

GAFTA постоянно держит руку на пульсе, и в случае каких-либо новшеств на практике она вносит соответствующие изменения в уже опубликованные стандартные контракты. Последние версии большинства стандартных форм контрактов датированы 2018 или 2017 годом.

В целом, стандартные контракты, в некоторой степени предусматривают для агротрейдеров единые «правила игры». Их может применять любой, независимо от того, является ли он членом GAFTA или

---

[1] Sir R Goff. Commercial Contracts and the Commercial Court [1984] LMCLQ 382, 386.

[2] Andrea Lista. International Commercial Sales: The Sale of Goods on Shipment Terms, Taylor & Francis, 2016.

нет, – стандартные формы контрактов GAFTA находятся в свободном доступе.

По данным официального сайта GAFTA, в настоящее время действует более 40 стандартных форм контрактов GAFTA, регламентирующих продажи на условиях CIF. К примеру, Контракт GAFTA №100 – это общий контракт на продажу кормовых продуктов, заключаемый на условиях CIF. Особенности стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF и специфика их применения в современной международной торговле зерновыми будут рассмотрены в следующих разделах исследования.

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОФОРМ КОНТРАКТОВ GAFTA НА УСЛОВИЯХ CIF

Общая характеристика

По данным официального сайта GAFTA[1], в настоящее время действуют свыше 40 стандартных форм контрактов GAFTA на предмет купли-продажи на условиях CIF, новейшие редакции которых датированы 1 сентября 2018 года. В настоящем исследовании приводятся ссылки на предыдущие редакции, датированные 1 марта 2016 года.

В этом разделе мы проанализируем ключевые, с нашей точки зрения, черты стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF, которые влияют на толкование остальных положений и анализ контракта в целом.

В начале каждой проформы включен раздел «Место заключения» *(“Domicile”)*, предусматривающий следующее:

«Контракт считается заключенным в Англии и подлежащим исполнению в Англии, несмотря на какие-либо положения об обратном, и этот контракт должен толковаться и вступать в силу в соответствии с законодательством Англии».

Кроме того, в проформу включено положение о неприменимости ряда международных конвенций к контракту.

[1] https://www.gafta.com/All-Contracts

С учетом активной роли GAFTA в разработке стандартных форм контрактов для международной торговли, неудивительно, что GAFTA предпочла исключить все законодательные акты из списка применимых к своим контрактам, кроме английского статутного и прецедентного права.

Также важно, что, несмотря на наличие дифференциации стандартных форм контрактов GAFTA по срокам поставки и ссылок на условия FOB или CIF, правила «Incoterms» исключены из применения.

Во всех стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF содержится идентичная оговорка «Арбитраж», в соответствии с которой все споры, вытекающие их стандартных контрактов GAFTA, подлежат рассмотрению в Арбитраже GAFTA в соответствии с Арбитражным регламентом GAFTA №125.

Таким образом, GAFTA однозначно исключает любые правовые инструменты, кроме тех, которые применяются самой GAFTA, поскольку она предпочитает полностью контролировать процесс урегулирования споров.

На основании вышеуказанных исключений, установленных стандартными формами контрактов GAFTA на условиях CIF, единственным нормативным правовым основанием для них считаются нормы статутного и прецедентного английского права.

Ключевые определения условий CIF приведены в рамках рассмотрения дел «*Biddell Bros v Clemens Horst (E) Co*» [1911] 1 KB 214, «*Manbre Saccharine Co ltd v Corn Products Co Ltd*» [1918-19] и «*C Groom Ltd v Barber*» [1915] 1 KB 316, 321.

Так, в деле «*Manbre Saccharine Co ltd v Corn Products Co Ltd*» было постановлено, что «существенная особенность такого контракта заключается в том, что продавец, отправив или купив на протяжении рейса товары в соответствии с контрактом, может (и должен) выполнить свою часть сделки, направив покупателю соответствующие товаросопроводительные документы». Судья Аткин по делу «*C Groom Ltd v Barber*» установил также объем обязанностей продавца и покупателя по контракту на условиях CIF.

Обязанности продавца по контракту на условиях CIF, это, во-первых, погрузка (или закупка) товаров по контракту и, при необходимости, индивидуализация таких товаров; во-вторых, получение или подготовка соответствующих товаросопроводительных документов; в-третьих, предоставление этих документов покупателю или по указанию покупателя.

Следовательно, контракты на условиях CIF обычно рассматриваются как «контракты на условиях отгрузки» *(contracts on shipment terms)*, что означает, что доставка товаров по контракту осуществляется, как правило, на борту судна в порту погрузки.

Стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF можно в полной мере рассматривать как контракты на условиях отгрузки не только на основании их положений, но также на основании их заголовка, которым прямо предусмотрены их условия, например: «Контракт на отгрузку товаров из Центральной и Восточной Европы навалом» (Контракт GAFTA 48), «Контракт на отгрузку кормовых продуктов оптом» (Контракт GAFTA №100).

Здесь стоит остановиться на основных особенностях коммерческих продаж на условиях отгрузки, а также предусмотренные ими обязанности покупателя и продавца. К таким ключевым особенностям относятся, в частности, следующие:

– обязанность продавца доставить груз выполняется путем доставки товаров на борт судна, или закупки товаров, подлежащих погрузке на борт судна, а не передачи их покупателю в порту выгрузки;

– обязанность закупить груз всегда возлагается на продавца;

– обязанность обеспечить судно, пригодное для перевозки груза из порта погрузки в порт разгрузки, по контракту на условиях CIF возлагается на продавца, который обязан обеспечить необходимое судно.

В решении по делу «*The Julia*» [1], одном из ведущих прецедентов в отношении контрактов на условиях CIF, судья Портер перечислил основные черты контрактов на условиях CIF: отгрузка товара, организация перевозки, получение отгрузочных документов и документов по страхованию и предоставление документов.

Несмотря на существующие определения, исчерпывающий перечень соответствующих обязанностей покупателя и продавца не предусмотрен, поскольку стороны могут внести в контракт свои конкретные условия.

Условно положения стандартных форм контрактов GAFTA можно разделить на три вида – в зависимости от предмета их регулирования:

а) коммерческие условия («Товары», «Количество», «Цена», «Качество», «Вес», «Срок отгрузки» и т.д.);

---

[1] Comptoir d'Achat et de Vente du Boerenbond Belge S/A v Luis de Ridder Limitada (The Julia) [1949] AC 293

b) оговорки об исполнении контракта: «Индивидуализация» («Уведомление об индивидуализации»), «Оплата», «Товаросопроводительные документы», «Налоги и сборы», «Выгрузка», «Взвешивание», «Отбор и анализ проб», «Отгрузка» и т.д.;

c) оговорки, рекомендующиеся сторонам в случае возникновения проблем в процессе исполнения: «Продление срока отгрузки», «Страхование», «Запрет», «Форс-мажор», «Уведомления», «Нерабочие дни», «Невыполнение обязательств», «Применимое право и арбитраж».

При этом, традиционно в английском праве договорные положения классифицированы в трех различных категориях: (a) гарантии *(warranties)*, нарушение которых предоставляет невиновной стороне право требовать возмещения убытков; (b) условия *(conditions)*, нарушение которых предоставляет невиновной стороне дополнительную возможность расторгнуть контракт; и (c) промежуточные *(innominate terms)*, или не относящиеся ни к одной из упомянутых категорий условия, нарушение которых может предоставить невиновной стороне право расторгнуть контракт, если она сможет доказать, что рассматриваемое нарушение лежит в основе соответствующего контракта. Данная классификация влияет на саму сущность сделки, причем как покупателю, так и продавцу важно определить, какие положения контракта, заключенного между ними, следует считать условиями, а какие – нет.

Кроме того, необходимо учитывать и подход английского права в отношении так называемых «явных» *(express)* и «подразумеваемых» *(implied)* условий. По общему правилу, условия, согласованные сторонами, обычно называют «явными» условиями. Если какое-либо из условий не предусмотрено в договоре, то суд (в силу прецедента или закона) может сделать их обязательными для исполнения сторонами. Такие условия будут называться «подразумеваемыми» условиями.

Согласно выводам ученых, из списка обязанностей сторон по контракту на условиях CIF следует, что осуществление продажи на условиях CIF имеет как «физический», так и документарный аспекты, которые часто пересекаются, создавая ряд юридических и практических трудностей.

«Физические» обязанности сторон

Как отмечает Майкл Бридж, «в зависимости от условий контракта, физические обязанности продавца охватывают описание, качество и пригодность отгруженных товаров, а также их своевременную отправку». Он также отмечает, что далее эти обязательства «в полной мере проявляются после предоставления документов».[1]

Можно сказать, что группа коммерческих условий стандартных форм контрактов GAFTA в основном включает в себя физические обязанности сторон, в частности, п. 1 «Товары», п. 2 «Количество», п. 3 «Цена и пункт назначения», п. 5 «Качество», п. 6 «Срок отгрузки», п. 8 «Отгрузка и классификация». На основании этих положений, в соответствии со стандартными формами контрактов GAFTA на условиях CIF, продавец может отгружать товары, оговоренные в контракте, в согласованном количестве и качестве на уже номинированное судно (п. 7 Контракта GAFTA 48 «Продажа номинированными судами»).

Обязанность продавца по отгрузке товаров является ключевой среди его физических обязанностей по контракту на условиях CIF. В самой же стандартной форме эта обязанность подробно не изложена. В частности, из условий контракта следует, что продавец может отгрузить:

– товары, предусмотренные контрактом;
– в количестве, предусмотренном контрактом (с определенной наценкой);
– из места, указанного в контракте;
– до места назначения согласно условиям контракта;
– товары надлежащего качества, т.е. «в хорошем состоянии»;
– с таможенным оформлением товаров на экспорт;
– на борту номинированного судна, положение которого взаимно согласовано между покупателем и продавцом;
– или на борту судна, номинированного в течение согласованного срока;
– обеспечив погрузку строго в срок, предписанный контрактом (срок отгрузки).

---

[1] Bridge M. Documents and cif contracts. Published at On-line library of University of London at http://sas-space.sas.ac.uk/3805/1/1622-2033-1-SM.pdf.

Например, действующие контракты на условиях CIF, заключенные на основании стандартных форм GAFTA, как правило, предусматривают следующее:

ТОВАР: Кормовая пшеница навалом, урожай 2016 года, украинского происхождения.

СВОЙСТВА:
Содержание влаги: максимум 14.5%.
Натурный вес: минимум 74 кг/гл
Инородные вещества: максимум 2%
Товары должны находиться в исправном состоянии, пригодном к продаже, без содержания живых долгоносиков и постороннего запаха, с нормальным запахом и цветом.
Товары должны соответствовать нормам ЕС во всех смыслах и отношениях, в том числе, но не ограничиваясь, в отношении микротоксинов, тяжёлых металлов, остатков пестицидов/гербицидов, ядовитых семян, ГМО, диоксинов, аллергенных веществ и сальмонелл.

КОЛИЧЕСТВО:
7 000 (семь тысяч) метрических тонн, плюс-минус 10 (десять) %, по усмотрению Продавца и по договорной цене.
Однопалубное судно/балкер – только для одного полного груза.

ВЕС:
Вес считается окончательным в порту погрузки в соответствии с Коносаментами, выданными на основании свидетельства первоклассного сюрвейера, утвержденного GAFTA, по усмотрению и за счет Продавца. Любая недостача груза в порту выгрузки, превышающая 0,5% от веса, указанного в Коносаменте, возлагается на Продавца.
Недостача груза в порту выгрузки, превышающая 0,5% от веса, по результатам измерений с помощью официальных платформенных/береговых весов (по данным свидетельства первоклассного сюрвейера, утверждённого GAFTA, заказанного и оплаченного Покупателем), возлагается на Продавца, если при погрузке и при выгрузке применяется один и тот же способ взвешивания. Продавец вправе

назначать своего сюрвейера, утвержденного GAFTA, в порту выгрузки, в целях совместного контроля взвешивания.

КАЧЕСТВО И СОСТОЯНИЕ:

Качество считается окончательным в порту погрузки в соответствии с Коносаментами, выданными на основании свидетельства первоклассного сюрвейера, утвержденного GAFTA, по усмотрению и за счет Продавца. Покупатель вправе присутствовать (лично или через представителя) при погрузке в целях проверки веса и качества товаров, а также совместного отбора и опломбирования составных проб вместе с Продавцом или представителем Продавца, однако он не вправе вмешиваться в погрузочные работы.

Порядок отбора проб: в соответствии с Контрактом GAFTA №124.

ОТПРАВКА:

15 – 31 июля 2016 года, обе даты включительно. Без опции продления.

Важно, что продавец обязан соблюдать условия контракта в отношении товаров, их качества и количества в том числе с учетом положений закона. Согласно Закону о продаже товаров от 1979 года (SOGA 1979), все положения контракта об описании, надлежащем качестве или отборе проб, являются подразумеваемыми условиями контракта.

Учитывая требования контракта к отправке товаров, можно предположить, что они подпадают под толкование «классических» условий CIF.

Согласно общему подходу английского права, по «классическому» контракту на условиях CIF обязанность продавца в отношении срока доставки сводится всего лишь к отгрузке товаров в порту погрузки. Несмотря на то, что продавец осуществляет перевозку, он не принимает на себя каких-либо обязательств перед покупателем в отношении того, когда товар прибудет в место назначения. На самом деле, продавец даже не несет каких-либо обязательств по обеспечению того, чтобы товар действительно прибыл в порт разгрузки.

К примеру, в рамках дела «*Congimex Companhia Geral de Comercio Importadora e. Exportadora v Tradax Export S.A.*»,[1] где контракт инкор-

[1] Congimex Companhia Geral de Comercio Importadora e. Exportadora v Tradax Export S.A. 1983, 1 Lloyd's Rep. 250 (C.A.)

порировал стандартную форму GAFTA №100, ответчик (продавец) доставил покупателю неполное количество груза, оговоренное контрактом.

При рассмотрении дела судья сэр Джон Дональдсон отметил: «Важно учитывать характер классического контракта на условиях CIF. Это – договор купли-продажи документов, представляющих товары, которые (a) погружены на борт судна и (b) являются предметом договора на их перевозку в пункт назначения, оговоренный контрактом. Это – не договор купли-продажи товаров, которые доставлены или должны быть доставлены в пункт назначения, оговоренный контрактом».

Физические обязанности следует рассматривать в контексте контрактов, заключенных на условиях отгрузки, с учетом соответствующих положений Закона о продаже товаров от 1979 года и традиционных договорных соглашений на предмет товаров.

«Классическое» обязательство продавца по контракту на условиях CIF в отношении сроков основывается, скорее, на датах отгрузок, а не на дате доставки в порт выгрузки. Данное обязательство предусматривает отправку груза в течение срока отгрузки, указанного в контракте, а также завершение погрузки в течение срока отгрузки, указанного в контракте, а не просто начало погрузки груза в течение срока отгрузки. Если продавец не выполнит это обязательство, то покупатель может расторгнуть контракт.

Согласно существующим прецедентам, невыполнение отгрузки в течение срока отгрузки, указанного в контракте, является нарушением условия контракта *(breach of a condition)*. Покупатель может отказаться от принятия документов, если в них указана поздняя или ранняя дата отгрузки.

Таким образом, все условия в договоре купли-продажи, относящиеся к вышеупомянутым аспектам товара, будут считаться частью физических обязанностей продавца.

В стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF, сроки предусмотрены специальной оговоркой «Срок отправки» (п. 6 Контрактов 48, 100). Согласно данной оговорке, продавец должен соблюсти срок отгрузки «посредством выдачи коносамента(ов) на определенную дату, согласованную сторонами».

Также, согласно данной оговорке, «коносамент(ы) должен(ны) быть выдан(ы) на дату фактического нахождения товара на борту судна». При этом подразумевается обязанность продавца отгрузить товары в

соответствии с условиями контракта, поскольку логично, что до получения бортового коносамента продавец должен доставить товар в порт отгрузки, оформить договор перевозки и, наконец, организовать и/или оплатить погрузку товара на борт судна.

Действующее английское законодательство трактует процесс отгрузки товаров по контрактам на условиях CIF как исполнение контракта, а не просто физическое предварительное условие для организации предоставления документов, необходимых продавцу для исполнения контракта. Поэтому в случае задержки или неосуществления отгрузки считается, что нарушение уже произошло на момент предоставления документов.

Кроме того, обязательство продавца по контрактам на условиях CIF относительно своевременной отгрузки является условием контракта и фактически считается частью описания товара.

Эта точка зрения была отображена в решении по делу «*Aruna Mills Ltd v Dhanrajmal Gobindram [1968] 1 Q.B. 655*», в котором было установлено, что положения контракта на продажу на условиях CIF относительно времени и места отгрузки обычно являются условиями контракта, нарушение которого дает покупателю право отказаться от принятия предоставленных ему документов. Важность такого условия и строгость его толкования не меняется в случаях, если покупатель обязуется или решает принять документы на товары, отгруженные с нарушением сроков.

Другая особенность стандартных форм контрактов GAFTA – разрешение продления *(extension)*, предусмотренная в «явной» оговорке «Продление», предоставляющей стороне автоматическое право продлить срок действия контракта. В отсутствие подобной оговорки сторона может стать «нарушителем» положения о своевременном исполнении, что приведет к дефолту этой стороны в целом (конечно, за исключением случаев, когда есть основания ссылаться на оговорку «Форс-мажор»).

В контрактах на условиях CIF продление, как правило, осуществляется на усмотрение продавца и состоит в праве продлить срок отгрузки, что обычно сопряжено с определенными финансовыми затратами для продавца. Трейдерам, использующим «смешанные» контракты на условиях CIF с указанием некоторых условий прибытия, например: даты прибытия, а не просто даты/срока отгрузки, следует помнить, что в таких «смешанных» контрактах оговорки о продлении являются трудновыполнимыми.

Стандартными формами контрактов GAFTA также предусмотрена обязанность покупателя выгрузить товар, регулируемая следующим положением:

«Для контрактов на условиях CIF/C&F, выгрузка должна быть осуществлена настолько быстро, насколько судно сможет выгрузить груз в соответствии с обычаями порта, но в случае осуществления перевозки по линейному(ым) коносаменту(ам), выгрузка должна быть осуществлена настолько быстро, насколько судно сможет выгрузить груз в соответствии с условиями коносамента(ов). Стоимость выгрузки из трюма до борта судна оплачивается за счет Продавца, а стоимость выгрузки с борта судна на берег – за счет Покупателя».

В соответствии с этим положением продавец не обязан физически обеспечить выгрузку товара в месте назначения, но обязуется заключить договор перевозки таким образом, чтобы выполнить условия договора купли-продажи по выгрузке, т.е. это считается документарной обязанностью продавца.

Что касается покупателя, его физической обязанностью, согласно стандартной форме контрактов GAFTA на условиях CIF, является выгрузка товара с судна, поскольку он несет расходы по выгрузке с борта судна на берег. На практике такая обязанность порождает не только обязательство покупателя произвести оплату за выгрузку, но и предоставить (организовать и/или заказать) ее в порту выгрузки.

Документарные обязанности и двойное исполнение

Как отметил судья Скраттон, рассматривая дело *«Arnhold Karberg & Co v Blythe, Green, Jourdain & Co»* [1916] 1 KB 495 (CA), контракт на условиях CIF – это договор купли-продажи документов. Это решение суда, ставшее очень известным, звучит так: «Я твердо убежден, что ключ ко многим трудностям, вытекающим из контрактов на условиях CIF, заключается в том, что не все помнят о кардинальном различии: продажа CIF – это не продажа товаров, а продажа документов, связанных с этими товарами. Суть данного контракта не в том, что товары должны прибыть, а в отправке товаров, соответствующих договору купли-продажи, и в предоставлении товаросопроводительных документов в счет оплаты договорной стоимости. Покупатель приобретает документы, а

не товары, и, может так случиться, по договорам страхования и фрахтования, он даже не приобретает какой-либо компенсации по убыткам, нанесенным товарам».

Закон о продаже товаров от 1979 года очень четко гласит, что договор купли-продажи – это соглашение, по которому продавец обязуется поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи. В настоящее время сформировалась общая позиция для международных сделок купли-продажи на условиях отгрузки, которая заключается в следующем: основная характеристика контракта на условиях CIF состоит в том, что поставка товара считается выполненной только путем предоставления документов, фактической отправки товара недостаточно для выполнения обязательств продавца.

Этот вывод лежит в основе современной доктрины касательно контрактов на условиях CIF, которая предусматривает два режима исполнения обязанностей, полностью отличающиеся друг от друга: первый – «физический», связанный с товарами, второй – документарный, связанный с документами.

Это – одна из ключевых особенностей договоров, заключенных на условиях отгрузки. Продавец исполняет обязанности по таким контрактам в двойном режиме: a) «физические» обязанности, т.е. обязанности продавца в отношении доставки товаров; и b) документарные обязанности, т.е. обязанности продавца предоставить документы, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

В решении по делу «*James Finlay & Co. Ltd. v N.V. Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij*», судья Скраттон постановил следующее:

«Нет необходимости обсуждать, как правильно толковать контракт на условиях CIF: как договор купли-продажи документов или купли-продажи товаров. С учетом того, что товары могут быть утрачены до того, как документы будут предоставлены, и до того, как имущество будет передано, можно считать, что в большей степени такой контракт подразумевает собой продажу документов. Независимо от того, насколько это утверждение правильно, существенным обязательством по контракту является то, что подлинные документы на товары, соответствующие условиям контракта, должны быть предоставлены покупателю».[1]

---

[1] James Finlay & Co. Ltd. v N.V. Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij [1929] 1 KB 400, 411; (1928) 32 Ll L Rep 245.

Учитывая особенности «двойного исполнения», ключевую роль для сторон контракта на условиях CIF играет понимание взаимосвязи между физическим и документарным режимами исполнения обязанностей, то есть, являются ли некоторые из физических обязанностей, по сути, предварительными условиями *(condition precedent)* для соответствующих документарных обязанностей.

Стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF достаточно подробно излагают документарные обязанности сторон.

В частности, согласно этим стандартным формам, продавец обязуется:

– Предоставить товаросопроводительные документы, в том числе счет-фактуру, полный комплект коносаментов на борту судна, страховое свидетельство и другие документы, предусмотренные договором (раздел «Оплата»);

– Предоставить извещение о выделении товара для исполнения договора (раздел «Индивидуализация» *("Appropriation")*);

– Предоставить свидетельство о проведении осмотра товара во время погрузки (раздел «Качество»);

– Предоставить страховое свидетельство (раздел «Страхование»).

Кроме того, стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF хотя прямо и не указывают, но подразумевают, что продавец должен обеспечить заключение соответствующего договора перевозки – т.е., договора в соответствии с требованиями CIF контракта касательно места отгрузки и доставки, технических характеристик судна, количества отправляемых товаров и т.д.

Зачастую, из положений многих CIF контрактов, заключаемых сторонами, не очевидно, какие документы продавец должен предоставить для осуществления оплаты покупателем. Как мы видим, стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF, наоборот, содержат довольно полный перечень таких документов, которые должен предоставить продавец.

При этом, если конкретным договором купли-продажи предусмотрен способ оплаты по предоставлении документов, т.е. когда покупатель производит оплату «наличными» по предоставлении документов продавцом (cash against documents), и приведен перечень таких документов, то именно положения договора, а не стандартной проформы, которая в него инкорпорирована, будут иметь решающее значение для определения документарных обязанностей продавца.

Как пример, в дополнение к положениям стандартной формы GAFTA, действительный контракт на условиях CIF, заключенный на ее основании, в отношении документарных обязанностей сторон может предусматривать следующее:

«ОПЛАТА: 100% ПУТЕМ ТЕЛЕГРАФНОГО ПЕРЕВОДА, НЕ ПОЗДНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ 48 ЧАСОВ ПОСЛЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОРИГИНАЛОВ КОНОСАМЕНТОВ И СЧЕТА-ФАКТУРЫ ПРОДАВЦОМ В БАНК ПОКУПАТЕЛЯ, НО, В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ, ДО НАЧАЛА РАЗГРУЗКИ.

ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ОРИГИНАЛЫ ДОКУМЕНТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ПОКУПАТЕЛЮ В ВИДЕ СКАН-КОПИЙ, ЧТО СЧИТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНЫМ ДЛЯ ПРОИЗВЕДЕНИЯ ОПЛАТЫ, И ЗАТЕМ НАПРАВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЮ ИЛИ УПОЛНОМОЧЕННОМУ ИМ ЛИЦУ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ОПЛАТЫ ПРОДАВЦОМ.

НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ: (далее по тексту приводится полный перечень документов)».

«ВСЕ СВЕДЕНИЯ О КОЛИЧЕСТВЕ ОРИГИНАЛОВ ДОКУМЕНТОВ И ИХ КОПИЙ ПОКУПАТЕЛЬ УКАЗЫВАЕТ В ДОКУМЕНТАРНЫХ ИНСТРУКЦИЯХ, НЕ ПРОТИВОРЕЧАЩИХ УСЛОВИЯМ КОНТРАКТА, ЯВЛЯЮЩИХСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ КОНТРАКТА, В СЛУЧАЕ ИХ ПРИНЯТИЯ ПРОДАВЦОМ.

СТРАХОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЗА СЧЕТ ПРОДАВЦА, В СООТВЕТСТВИИ С РЕГЛАМЕНТОМ GAFTA, И ПОКРЫВАЕТ НЕДОСТАЧИ В РАЗМЕРЕ, ПРЕВЫШАЮЩЕМ 0,5% ОТ ВЕСА, УКАЗАННОГО В КОНОСАМЕНТЕ. ВЕС ГРУЗА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ОФИЦИАЛЬНЫХ ПЛАТФОРМЕННЫХ/БЕРЕГОВЫХ ВЕСОВ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В ПОРТУ ПОГРУЗКИ И В ПОРТУ ВЫГРУЗКИ».

Для перевода физических обязанностей в документарные обязанности договор купли-продажи должен «обременять продавца обязательствами по предоставлению документов, в которых указано описание, количество, качество товара и т.д.».

С другой стороны, логично, что в случае неисполнения своих физических обязанностей по контракту на условиях CIF продавец не сможет исполнить свои документарные обязанности, поскольку у него не будет фактических оснований для подготовки документов.

Цитата из фактических условий контракта, приведенная выше, также содержит пример еще одной документарной обязанности покупателя,

широко применимой в современной международной торговле зерновыми грузами, а именно – обязанности предоставлять документарные инструкции, несмотря на то, что перечень документов надлежащим образом включен в сам контракт.

Английские правоведы подчеркивают[1], что «краеугольным камнем» к документарному характеру контракта на условиях CIF является обязанность покупателя принять соответствующие документы и не ссылаться на текущие или дальнейшие физические нарушения со стороны продавца, которые приостановлены до завершения обмена документацией. Если бы покупателю было позволено сослаться на физическое нарушение, послужившее препятствием для принятия подтверждающих документов, это было бы несовместимо с распределением коммерческого риска по контракту. Контракт на условиях CIF, по сути, может и не быть продажей документов, однако он является контрактом, подлежащим исполнению посредством предоставления документов.

Договор купли-продажи, заключенный на основании стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF, может содержать механизм, который фактически обходит правило представления. Например, может иметь место явное соглашение о доставке груза без предоставления коносамента по договору купли-продажи.

Когда речь идет о документарных обязанностях, в английском праве традиционно применяется принцип строгого соблюдения: любое нарушение, независимо от того, насколько оно незначительное, повлечет за собой нарушение условия, предоставляющего покупателю право отказаться от документов и расторгнуть контракт.

Условные положения и модификации контракта на условиях CIF

В современной коммерческой практике контракты на условиях CIF могут быть заключены сторонами на условиях, которые, в случае их исполнения, полностью изменят характер контракта.

---

[1] Commercial Law and Commercial Practice by Sarah Worthington, Hart Publishing, 2003.

В качестве примера можно привести дело «*Karinjee Jivanjee & Co v William F Malcolm & Co (1926) 25 Ll. L. Rep.28*», когда стороны включили в контракт положения, существенно изменяющие как обязанности покупателя и продавца, так и правовую природу самого контракта.

При рассмотрении этого дела, судья Роч, в подтверждение решения третейского судьи в рамках арбитражного производства, постановил, что «рассматриваемый контракт на продажу некоторого количества восточноафриканского сизаля на условиях CIF, британский и/или европейский порт(ы), включающий в себя положение о том, что «в случае недоставки товаров или любой их части вследствие утраты судна или по другой неизбежной причине, настоящий контракт считается недействительным в любой такой части…», считается контрактом на условиях CIF, заключенным при наступлении определенных обстоятельств».

На практике также встречаются случаи, когда контракт на условиях CIF предусматривает оплату по прибытии судна. Довольно широко распространена оговорка о том, что оплата должна осуществляться по документам, предоставленным «по прибытии товара». Еще может быть предусмотрено, что судно было номинировано «с согласия покупателя».

Подобные изменения, включенные в «классический» контракт на условиях CIF, можно рассматривать как условные положения контракта CIF.

Например, договорные положения о месте отгрузки обычно являются условными положениями. Условиями доставки в пункт назначения всегда будут стоимость, страхование и фрахт (CIF), с указанием конкретного порта назначения, но иногда в контрактах также указывается страна происхождения товара.

Контракт на условиях CIF может предусматривать предоставление стандартных товаросопроводительных документов, но при этом также оговаривать, что при отсутствии некоторых из этих документов покупатель, тем не менее, обязан произвести оплату, если вместо таких документов продавец предоставит гарантию исполнения или гарантийное письмо касательно недостающих документов. Несмотря на то, что покупатель может, при вступлении в силу данной оговорки, оказаться без каких-либо средств защиты от перевозчика или страховщика, в контракте сохраняются многие обычные черты контракта на условиях CIF.

В контракте на условиях CIF может быть указана норма выгрузки, а также может быть предусмотрено, что покупатель должен оплатить

демередж продавцу, если эта норма не соблюдена: в соответствии с таким положением у покупателя возникает обязанность перед продавцом, а не только перед перевозчиком, с учетом времени, затраченного на разгрузку товара.

Отклонения от стандартных правил не обязательно разрушают суть контракта – как контракта на условиях CIF. Но если они имеют достаточно далеко идущие последствия, они могут привести и к такому результату. Такой вывод можно применить ко всем условным положениям, которые могут быть включены в конкретный контракт на условиях CIF.

Одним из наиболее популярных и устоявшихся видоизменений контракта на условиях CIF является контракт, заключенный на условиях CIF Incoterms.

При заключении конкретной сделки на основе стандартной проформы GAFTA надо, тем не менее, учитывать, что в них прямо исключено применение условий Incoterms. В этой связи описание обязанностей продавца на условиях Incoterms необходимо полностью включить в текст конкретного контракта, а не использовать отсылку на Incoterms.

Филиппо Лорензон, автор известной современной монографии о CIF и FOB контрактах[1], убежден:

«Условия CIF в английском праве имеют точное и определенное значение, и если стороны не проявляют явного намерения лишить это значение юридической силы, то соответствующие обязательства сторон не вызовут сомнений. За последние 150 лет это условие претерпело совсем небольшие изменения по своей сути. Существующие прецеденты обнаруживают подходы, которые полностью соответствуют современным взглядам на права и обязанности продавца и покупателя по контракту на условиях CIF…»

В настоящее время контракт на условиях CIF по-прежнему имеет тот же смысл, который был актуальным и сто лет назад. При этом, этот контракт «работает» на практике для удовлетворения конкретных потребностей международных продаж, поэтому он претерпевает определенные видоизменения его положений. Такие видоизменения могут оказывать минимальное влияние на характер контракта на условиях CIF или же предусматривать более разнообразные формы по сравнению

[1] C.I.F. AND F.O.B. CONTRACTS, 5th Edition by Filippo Lorenzon, Sweet & Maxwell, 2012.

с классической формулировкой, содержащие конкретные условные положения касательно стоимости, страхования и фрахта (CIF). Степень такого разнообразия, по-видимому, зависит от намерения сторон в конкретной сделке.

Говоря о конкретных контрактах, заключенных на основании стандартной формы контрактов GAFTA, очевидно, что проблемы толкования усложняются, поскольку стороны включают в такой контракт не только стандартные положения, но и собственные оговорки, разработанные ними для конкретной сделки.

Подробнее эти вопросы будут рассмотрены в следующих разделах исследования.

ОТДЕЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ ПО КОНТРАКТУ НА УСЛОВИЯХ CIF В СТАНДАРТНЫХ ФОРМАХ КОНТРАКТОВ GAFTA

Обязанность CIF продавца индивидуализировать товар для исполнения договора

По контракту на условиях CIF продавец обязан не только отгрузить товары, но и индивидуализировать их (*to appropriate*), если контракт предполагает продажу неиндивидуализированного товара. Обязанность отгрузить товары является физической обязанностью продавца на условиях CIF, в то время как обязанность индивидуализировать товары является документарной обязанностью, и в этом контексте она включает в себя обязанность предоставить соответствующее уведомление об индивидуализации (*Notice on Appropriation).*

В английском праве процесс индивидуализации является неотъемлемой частью процесса передачи имущества, ключевым процессом исполнения контракта. Правовые основания для индивидуализации содержатся в Законе о продаже товаров от 1979 года, статья 16 которого предусматривает следующее: «При наличии договора купли-продажи неустановленных (неиндивидуализированных) товаров, товары никоим образом не передаются в собственность покупателю до тех пор, пока товары не будут установлены (индивидуализированы)».

Правило 5 статьи 18 (3) Закона о продаже товаров от 1979 года перечисляет требования, которые должен выполнить продавец, отгружающий товары покупателю, чтобы правильно их индивидуализировать.

Согласно общему принципу английского права, термин «индивидуализация» может толковаться в нескольких значениях:

– в имущественном значении, т.е. безусловная индивидуализация, которая требуется для передачи собственности на товары,

– в договорном значении, т.е. «индивидуализация, с помощью которой продавец товаров связывает себя контрактом на поставку определенных товаров или документов, представляющих их».

Доктрина «безусловной индивидуализации» товара содержит несколько элементов[1]: «Во-первых, это должно быть индивидуализацией товара по контракту. Точное значение индивидуализации трудно определить. По сути, это прямое действие одной стороны, как правило, продавца, но иногда и покупателя, целью которого является идентификация товара, подлежащего продаже, и в рамках контракта на условиях CIF она часто совершается путем выдачи уведомления об индивидуализации. В тех случаях, когда товары являются частью насыпного груза, для их идентификации требуется, чтобы часть, подлежащая продаже, была отделена от целого.

Во-вторых, эта индивидуализация должна быть безусловной в том смысле, что она должна безоговорочно идентифицировать определенные товары как товары, являющиеся предметом контракта, и она должна быть согласована обеими сторонами. Это требование трудно удовлетворить; обычно это – последнее действие, которое должен совершить продавец.

В-третьих, контракт должен быть заключен на продажу товаров по описанию, а товары при индивидуализации должны быть описаны так, как это указано в контракте. Наконец, товар должен находиться в состоянии, пригодном для поставки».

Согласно стандартным формам контрактов GAFTA на условиях CIF, товары, подлежащие продаже, являются родовыми товарами, названными только по описанию, например: «Кормовая пшеница производства ЕС», «Аргентинская соя с высоким содержанием белка», «Украинская кукуруза». На момент заключения контракта ни продавец, ни покупатель точно не знают, какая партия товара будет доставлена по

[1] Michael G. Bridge. Principles of English Commercial Law. Oxford University Press, 2015.

контракту, поскольку товар еще не был отгружен, возможно, даже еще не был собран. До тех пор, пока товары не будут идентифицированы и соотнесены с конкретным контрактом, покупатель не сможет доказать, что он имеет право собственности на товар, и он не сможет отстаивать какие-либо права владения или взыскания против перевозчика или продавца.

Таким образом, стандартные формы контрактов GAFTA содержат конкретную оговорку, прямо предусматривающую правила надлежащей индивидуализации товаров по контракту.

В качестве механизма, используемого для определения товара, стандартные контракты GAFTA на условиях CIF обязывают продавца направить уведомление об индивидуализации.

В целом, направляя такое уведомление до прибытия судна, продавец выполняет свои конкретные функции по контракту, в частности, в отношении определения товара, и тем самым подтверждает, что он выполнил условия контракта в целом.

Получив такое уведомление, покупатель получает представление о содержании товаросопроводительных документов, информацию о возложенном на него риске, он может принять финансовые меры по подготовке платежа и организовать прием и хранение или дальнейшую доставку товаров по цепочке продаж.

Оговорка «Индивидуализация» стандартных контрактов GAFTA на условиях CIF предусматривает определенное количество дней после даты отгрузки, в течение которых продавец должен вручить уведомление об индивидуализации. Данный срок варьируется в различных стандартных формах контрактов в зависимости от предполагаемой продолжительности рейса, например, 2–3 дня для коротких прибрежных рейсов или 10 дней для трансокеанских рейсов.

В 2010 году GAFTA издала «Правила индивидуализации» (The Guidelines for Appropriations[1]),, чтобы облегчить трейдерам этот довольно сложный процесс. В них прямо указано, что «уведомление не подразумевает переход собственности на товар или имущество; переход обычно имеет место тогда, когда товаросопроводительные документы приняты и оплата произведена».

Также подчеркивается, что «уведомление об индивидуализации не предоставляет право собственности на товары в соответствии с кон-

[1] https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2010/guideapp_2010.pdf

трактом CIF, но, на момент получения покупателем, оно точно указывает, что товары принадлежат ему, «они ему присвоены», и что он должен будет принять их во владение, когда продавец предоставит ему товаросопроводительные документы для оплаты».

Таким образом, стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF не следуют общему принципу английского статутного права[1], согласно которому собственность на товары переходит одновременно с моментом, когда они были присвоены, а предполагает передачу права собственности на более поздней стадии.

Английские правоведы считают[2], что в современной практике «сохранение права распоряжения обычно имеет место в случае документальных международных продаж неустановленных товаров на условиях FOB, CIF или на аналогичных условиях ... Несмотря на доставку перевозчику, который предположительно является агентом покупателя, имущество, как правило, передается тогда, когда товаросопроводительные документы впоследствии передаются покупателю в обмен на оплату».

Однако стороны должны действовать весьма осторожно при составлении контракта на основании стандартной формы GAFTA на условиях CIF, так как печатная форма не содержит четких положений о моменте перехода права собственности или о времени передачи имущества. Поэтому стороны должны включить в контракт конкретную оговорку во избежание двусмысленности, и особое внимание должно быть уделено формулировке такой оговорки.

Поскольку в стандартных формах GAFTA на условиях CIF предусмотрен специальный механизм для индивидуализации товаров, стороны должны четко понимать, какие им доступны средства правовой защиты и каковы последствия несоблюдения такого механизма. В частности, необходимо ответить для себя на вопрос: считается ли непредоставление уведомления об индивидуализации нарушением условий контракта продавцом и какие средства правовой защиты имеет покупатель в случае такого нарушения со стороны продавца.

В одном из арбитражных производств GAFTA[3], предметом спора являлось заявление продавца о том, что покупатель не выполнил своих обязательств по контракту на условиях CIF, на основании стандартной

---

[1] Rule 5 of the Article 18 (3) of SOGA 1979

[2] Michael G. Bridge. The Sale of Goods. – Oxford University Press, 1998.

[3] GAFTA Arbitration case 15-152

формы контракта GAFTA №48, в течение срока доставки, и что, однозначно заявив о своем намерении не выполнять контракт, он совершил существенное нарушение, предоставившее продавцу право выбора в отношении расторжения контракта. Покупатель же предъявил встречное заявление о том, что продавец не митигировал *(mitigate)* убытки, понесенные в результате такого невыполнения, что дата невыполнения была указана неверно и что продавец предоставил неубедительные обоснования рыночной стоимости товара в поддержку своего требования о возмещении убытков.

Арбитражный суд первой инстанции постановил следующее:

«Покупатель по контракту на условиях CIF, заявив, что он не хочет, чтобы его контракт был исполнен, выражает не более чем желание. Каким бы неудовлетворительным ни было его желание, оно – не более чем желание, и только. Продавец имеет полное право игнорировать это желание и продолжать выполнять, а также обязывать Покупателя выполнять свои договорные обязательства. Тогда Покупатель также заявляет, что он не примет никакого уведомления об номинации. Если бы Покупатель заявил, что он не принял бы никакого уведомления об индивидуализации, тогда мы бы согласились с тем, что это было бы явным выражением отказа. Однако в контексте предоставленных доказательств Покупатель отреагировал на «предложение» Продавца касательно задействованного судна. В соответствии с положениями Контракта GAFTA №48 продавец не обязан вносить предложение касательно номинированного судна. Поэтому, если продавец все равно решит это сделать, он сделает это без каких-либо договорных обязательств или необходимости…

Таким образом, мы не считаем данное сообщение Покупателя ... носящим упреждающий и отрицательный характер, как утверждает Продавец. Даже если Покупатель совершил бы преднамеренное нарушение в своих сообщениях, то Контракт мог бы быть расторгнут только на основании ясного и недвусмысленного принятия Продавцом такого нарушения. Этого также не произошло. Контракт остался в силе, и срок отгрузки истек без каких-либо доказательств того, что Продавец выполнил свои договорные обязательства по отгрузке товара в сроки, оговоренные в Контракте. Мы считаем, что, не предоставив уведомление об индивидуализации товара, Продавец не выполнил своих обязательств».

Несмотря на то, что коммерческий подход арбитража к спорному вопросу вызывает определенные сомнения, вывод арбитражного суда

в отношении Уведомления об индивидуализации ясен: продавец, не предоставив его, нарушает положения контракта на условиях CIF.

Ввиду важности Уведомления об индивидуализации и того, что в нем содержится конкретная оговорка о сроке его подачи, оно считается условием контракта. Если уведомление было неполноценным или несвоевременным, это может предоставить покупателю право на отказ от контракта и возможность его не исполнять. Эта точка зрения подтверждается прецедентным правом.

Согласно материалам дела *The Vladimir Ilich [1975] 1 Lloyd's Rep 332*[1], контракт был заключен на основании стандартной формы Контракта GAFTA №100 на условиях CIF. Возник спор о якобы неполноценном уведомлении об индивидуализации, предоставленном продавцом, которое было отклонено покупателем, а затем исправлено продавцом, но все равно отклонено покупателем, что привело к дальнейшему отказу покупателя от документов. Спор был передан на рассмотрение в арбитраж. Покупатель утверждал, что: (i) индивидуализация была внедоговорной; и (ii) индивидуализация представляла собой нарушение контракта. Апелляционный совет GAFTA вынес решение в пользу продавца, считая, что покупатель не получил право отказываться от предоставленных ему документов. Покупатель подал апелляцию и поставил перед судом следующий вопрос для рассмотрения: имел ли Покупатель право на отказ от товаросопроводительных документов, предоставленных ему от имени Продавца, на основании выявленных фактов и толкования положений контракта.

Судья Дональдсон рассматривая суть Уведомления об индивидуализации, сделал вывод, что «… уведомление об индивидуализации действует в качестве вторичного контракта для сужения описания товаров в рамках контракта, в отношении более широкого описания родовых товаров. Если считать, что основной контракт был досрочно расторгнут, то выглядит странным, что продавец, при этом, делает сужающее предложение в форме уведомления об индивидуализации, чтобы заключить вторичный договор, который не согласуется с условиями основного договора.

Всякий раз, когда в случае продажи товаров на условиях CIF или «стоимость и фрахт» (C&F), несмотря на то, что обязательство по

[1] WAREN IMPORT GESELLSCHAFT KROHN & CO. v. ALFRED C. TOEPFER (THE "VLADIMIR ILICH") [1975] 1 Lloyd's Rep.

организации перевозки возложено на продавца, покупатель должен иметь в наличии информацию об отправке товара.

Покупатель должен иметь в наличии такую информацию либо потому, что ему необходимо организовать выгрузку, либо потому, что такая информация будет способствовать заключению договоров купли-продажи или страхования.»

В решении по делу было, в конечном итоге, установлено, что Уведомление об индивидуализации, предоставленное продавцом, являлось действительным и что «на основании установленных фактов и толкования положений договора, покупатель не имел права отказываться от документов, представленных ему от имени продавца».

Английское право применяет довольно строгий подход в этом отношении: «поскольку, на основании важности получения подобного рода уведомлений, положения контракта касательно предоставления таких уведомлений подлежат неукоснительному соблюдению, покупатель обычно вправе отказаться от документов и товаров»[1], ссылаясь на прецедентное право..

Таким образом, если Уведомление об индивидуализации не было направлено продавцом, значит, он нарушил условия контракта, и, следовательно, покупатель вправе в дальнейшем отказаться как от документов, так и от товаров.

Что касается Уведомления об индивидуализации, предоставленного с нарушением, Правилами индивидуализации GAFTA предусмотрено, что стороны контракта в таких случаях, в целях запуска определенного механизма, должны совершить следующие действия:

«Покупатель, желающий отказаться от недействительного уведомления об индивидуализации, должен сделать это как можно скорее после получения, направив письменное уведомление об отказе продавцу, с указанием причины такого отказа…

Однако впоследствии, когда товаросопроводительные документы будут предоставлены, каждый покупатель в цепи поставок должен будет принять решение: либо принять документы и произвести оплату, либо отказаться от них. Отказ от документов на основании того, что индивидуализация была недействительной, а, при этом она впоследствии окажется действительной, безусловно, поставит самого покупателя в ситуацию невыполнения условий сделки и приведет к возмож-

[1] Benjamin's Sale of Goods, 9th edition.

ному требованию возмещения убытков. Покупатель, даже если он и находится в цепи поставок, до момента предоставления документов должен принять решение о том, является ли индивидуализация действительной или нет».

С учетом подхода английского права, согласно которому подача Уведомления об индивидуализации является условием контракта, а также сложности механизма индивидуализации, как это предусмотрено стандартными формами контракта GAFTA на условиях CIF, практическим решением для участников рынка может быть внесение определенных изменений в пункт «Индивидуализация», в котором должен быть четко указан порядок действий сторон и/или средства правовой защиты для покупателя – в случае непредоставления или предоставления неполноценного Уведомления об индивидуализации продавцом.

Предлагаемая формулировка изменений может выглядеть следующим образом: «Если, в ответ на неполноценное уведомление об индивидуализации, покупатель без промедления не предоставит продавцу письменное уведомление об отказе от его приемки, с указанием причины отказа, покупатель не вправе отказаться от товаросопроводительных документов, предоставленных продавцом позднее, на том основании, что Уведомление об индивидуализации было недействительным».

Обязанность CIF продавца своевременно предоставить полный комплект документов

В процессе выполнения сделки международной купли-продажи на условиях CIF, продавец, как правило, обязуется предоставить документы покупателю в рамках своих документарных обязанностей.

Контракты, заключенные на условиях CIF, характеризуются двойным режимом исполнения обязанностей продавца с упором на документарную обязанность, которая заключается в предоставлении определенного комплекта товаросопроводительных документов, согласованных в контракте, среди которых наиболее распространенными являются: коносамент, счет-фактура, страховой полис, а также сертификаты происхождения, качества, фитосанитарные и фумигационные сертификаты.

Особенность контрактов на условиях CIF заключается в том, что доставка считается осуществленной только в случае предоставления документов, а фактической отгрузки товара недостаточно.

По своей природе контракты на условиях CIF обычно рассматриваются как договоры купли-продажи документов, а не товаров, значит, не следует недооценивать важность надлежащего и своевременного предоставления согласованного комплекта товаросопроводительных документов.

В деле «*Ross T. Smyth & Co. Ltd. v. T. D. Bailey, Son & Co. (1940)*»[1], судья Райт подтвердил, что доставка товаросопроводительных документов (в деловом смысле) является эквивалентом товара.

Роль документов в торговле товарами очень часто намного важнее роли самого товара, поскольку документы, по сути, служат символическим «ключом» к праву собственности на товары и ко всем последующим операциям с товарами, а также к любым дальнейшим претензиям по качеству, количеству или страхованию, предъявляемым к контрагенту или перевозчику, которые могут возникнуть в будущем.

Кроме того, документарная обязанность продавца не ограничивается предоставлением «обычных» товаросопроводительных документов, таких как, коносаменты, например, а зависит от перечня конкретных документов, согласованного в контракте.

Более того, документарная обязанность продавца также связана с условиями и сроками: когда именно продавец должен предоставить товаросопроводительные документы, необходимые для оплаты покупателем, какой комплект должен быть первоначально подан для того, чтобы момент оплаты наступил, а какие документы могут быть предоставлены после оплаты.

Подход английского права, при этом, следующий[2]: продавец, который направил покупателю документы, не соответствующие требованиям контракта (при условии отказа покупателя от них), считается нарушившим контракт только тогда, когда в течение срока, предусмотренного для подачи документов, он не направил альтернативный (исправленный) пакет документов.

Таким образом, двумя существенными аспектами документарных обязанностей продавца являются предоставление полного комплекта

---

[1] Ross T. Smyth & Co. Ltd. v. T. D. Bailey, Son & Co., (1940) 3 All E.R. 60

[2] Commercial Law and Commercial Practice by Sarah Worthington, Hart Publishing, 2003.

конкретных товаросопроводительных документов, а также сроки такого предоставления.

Сначала рассмотрим проблематику предоставления полного пакета документов согласно контракту. Чаще судебная практика рассматривает споры в отношении предоставления основных документов: коносамента, счета-фактуры и страхового полиса. В то же время, на практике, возникают определенные вопросы, касающиеся предоставления других документов, предусмотренных контрактом, и последствий их несвоевременного предоставления, а также, что следует считать «полным комплектом документом», с учетом положений контракта.

Принципами английского договорного права предусмотрено, что, если в контракте содержатся конкретные инструкции по товаросопроводительным документам, которые должны быть предоставлены продавцом, такие инструкции должны неукоснительно соблюдаться *(strict compliance)*.

Чтобы проанализировать документарные обязанности продавца, список конкретных документов, которые должны быть предоставлены, и порядок их предоставления, в соответствии с контрактами на условиях CIF, основанными на стандартных формах GAFTA, обратимся к документарным оговоркам, содержащимся в конкретном контракте, а также оговоркам, предусмотренным некоторыми из наиболее популярных стандартных форм GAFTA.

В проформах GAFTA№48 и GAFTA №100 содержится следующая оговорка:

«(c) Товаросопроводительные документы включают в себя: 1. Счет-фактуру. 2. Полный комплект(ы) бортового(ых) коносамента(ов) и/или ордера(ов) на доставку с судна и/или долевого коносамента(ов) в оборотной и переводной форме. Такой(ие) долевой(ые) коносамент(ы) или ордер(ы) на доставку, если этого требует Покупатель, должны быть подписаны судовладельцами, их агентами или признанным банком. 3. Для условий CIF/CIFFO: полис(ы) и/или страховое(ые) свидетельство(а) и/или страховые письма *(Letters of Insurance)* в договорной валюте. Страховые письма должны быть заверены признанным банком, если этого требует Покупатель. 4. Прочие документы, предусмотренные контрактом. Покупатель соглашается принять документы, содержащие оговорку Палаты Судоходства об отклонении заходов в военные зоны и/или другую официально признанную оговорку о военных рисках».

Такая оговорка обычно присутствует в разделе «Оплата» стандартной формы контрактов GAFTA на условиях CIF; в ней также указаны условия оплаты и точная сумма, подлежащая оплате в обмен на и при предоставлении определенного комплекта товаросопроводительных документов до прибытия или по прибытии товаров в согласованный пункт назначения.

При этом, очевидно, что данное положение не содержит исчерпывающего перечня документов, тем самым сохраняя возможность для сторон договориться о предоставлении любых других документов, а также о порядке и сроках их предоставления.

На практике, помимо коносаментов, счетов-фактур, страхового полиса, сертификатов веса и качества, стороны, как правило, включают в свои контракты полный перечень товаросопроводительных документов.

Ниже приведен раздел «Оплата» реального договора купли-продажи кукурузы на условиях CIF, включающий в себя положения Контракта GAFTA №48, заключенного между сторонами – членами GAFTA, продавцом из Швейцарии и покупателем из Турции. В нем содержится развернутый перечень документов, которые согласованы сторонами и должны быть предоставлены продавцом в рамках его документарной обязанности:

ОПЛАТА: 100% чистой стоимости наличными, в течение 2 банковских дней после предоставления факсимильных/электронных копий нижеизложенных товаросопроводительных документов, в любом случае – до начала разгрузки.

ТРЕБУЕМЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

1. 3 оригинала коммерческих счетов-фактур продавца, скреплённых печатью/подписью, с указанием стоимости товаров (стоимость, страхование, фрахт), описание, количества, цены 1 шт., страны происхождения, таможенного тарифа, банковских реквизитов (в т.ч. наименования банка, его местонахождения, IBAN и swift-кода).

2. 3/3 полный комплект оригиналов ордерных коносаментов на бланках, с пометками «чисто на борту» и «фрахт Оплачен», с указанием в графе «сторона для уведомления» полного наименования и адреса покупателя, или же выданного в соответствии с указаниями покупателя.

3. сертификат происхождения, выданный местной торговой палатой, скреплённый подписью и печатью.

4. фитосанитарный сертификат, выданный официальными органами, с указанием ботанического наименования вида растения, скреплЕнный подписью и печатью.

5. фумигационный сертификат, выданный лицензионными фумигационными компаниями.

6. сертификат об отсутствии радиоактивного загрязнения, выданный компетентным органом или сюрвейером, утвержДЕнным GAFTA, по усмотрению продавца.

7. весовой сертификат, выданный независимым сюрвейером, утвержДЕнным GAFTA (по усмотрению/за счЕт продавца).

8. сертификат качества и состояния, выданный независимым сюрвейером, утвержДЕнным GAFTA (по усмотрению/за счЕт продавца).

9. сертификат чистоты трюмов, выданный независимым сюрвейером, утвержДЕнным GAFTA (по усмотрению/за счЕт продавца).

10. сертификат опломбирования трюмов, выданный независимым сюрвейером, утверждённым GAFTA (по усмотрению/за счЕт продавца).

11. морской страховой полис или страховое свидетельство, покрывающие 102% стоимости товаров (стоимость, страхование, фрахт), охватывающие все риски, п. «А» по грузу, военные риски.

12. сертификат об отсутствии гмо и отчЕт, выданный независимым сюрвейером (по усмотрению и за счЕт продавца), а также аналитический отчЕт, выданный лабораторией – членом ilac (за исключением турецкиХ лабораторий). можно предварительно взять для анализа пробы в партии, предназначенной для отправки, при условии, что покупатель будет надлежащим образом уведомлЕн, чтобы назначить своего сюрвейера и/или представителя. сертификат об отсутствии гмо выдаЕтся за счЕт продавца и предоставляется до начала разгрузки.

13. сертификат об отсутствии диоксинов и отчЕт, выданный независимым сюрвейером (по усмотрению и за счЕт продавца), а также аналитический отчЕт, выданный лабораторией, аккредитованной ilac. можно предварительно взять пробы в партии, предназначенной для отправки. оригинал сертификата об отсутствии диоксинов предоставляется до начала разгрузки.

14. сертификат об отсутствии токсинов, остатков пестицидов, гербицидов, тяжЕлых металлов, в соответствии с нормами ЕС, выданный сюрвейером, утвержДЕнным GAFTA.

Вышеупомянутая оговорка, равно как и аналогичные оговорки, в настоящее время используемые в контрактах на условиях CIF, указывают на то, что в современных реалиях такой отрасли, как торговля зерном, большое внимание уделяется сертификации продаваемых товаров, а также своевременному обмену конкретным перечнем действительных сертификатов, соответствующих условиям контрактов.

В рамках дела «*Gill & Duffus SA v Berger & Co Inc [1984] AC 382*» Покупатель отказался осуществлять оплату по предоставлении товаросопроводительных документов, среди которых не было отчета, выданного инспекционным агентством в порту разгрузки и подтверждающего, что качество выгруженных товаров соответствовало ранее отобранным пробам. К тому времени, когда дело было передано на рассмотрение в Палату Лордов, покупатель перестал утверждать, что в комплект документов, предоставленных продавцом, должен был входить этот сертификат. Судья Диплок прокомментировал в решении: «Сертификат качества товаров в порту выгрузки ... не включен и не может быть включен в комплект товаросопроводительных документов, которые продавец (по контракту на условиях CIF) обязан был предоставить покупателю...»

Однако, следуя доктрине строгого соответствия, если определенный документ включен в список, прямо предусмотренный контрактом на условиях CIF, продавец обязан предоставить его вместе с другими документами. В противном случае обязательство предоставить полный комплект документов считается не выполненным.

Вторым аспектом документарной обязанности продавца по контракту на условиях CIF является определение сроков, которые тесно связаны с аспектом «совместных действий сторон» и зависят от него.

Положения действующих контрактов на условиях CIF на основании стандартных форм GAFTA обычно предусматривают предоставление документов к указанной дате или в течение указанного периода.

В одном из ведущих судебных прецедентов по данному вопросу (дело *«Toepfer v Lenersan-Poortman NV»*[1]) было установлено:

---

[1] Toepfer v Lenersan-Poortman NV; Toepfer v Verheijdens Veervoeder Commissiehandel [1978] 2 Lloyd's Rep. 555; affirmed [1980] 1 Lloyd's Rep. 143 CA

«(1) в отношении оговорки о платежах: каждый из покупателей и продавцов согласился сделать все необходимое с их стороны для проведения обмена в установленный срок для оплаты, а именно: продавец взял на себя обязательство своевременно предоставить документы покупателю, а покупатель взял на себя обязательство принять документы и произвести оплату в эту дату;

(2) обязательство продавца своевременно предоставить документы являлось договорным условием, и покупатель имел право, в случае нарушения этого срока, считать контракт расторгнутым и, соответственно, отказаться от принятия документов».

Рассматривая спорный вопрос о соблюдении сроков предоставления документов в этом деле, суд рассудил стороны таким образом:

«Единственное обязательство продавца заключатся в своевременном предоставлении документов. Это может привести к тому, что он может предоставить документы в течение трех разных сроков по отношению к установленной дате платежа. Во-первых, продавец может предоставить документы до установленной даты оплаты: в этом случае покупатель будет вправе сразу же принять их и произвести оплату, но не будет обязан совершать эти действия до наступления установленной даты. Во-вторых, продавец может предоставить документы в установленную дату оплаты или непосредственно перед ее наступлением: в этом случае покупатель будет обязан принять их и произвести оплату в этот день. В-третьих, продавец может предоставить документы после установленной даты платежа (в том числе, при определенных обстоятельствах, после прибытия судна): в этом случае обязательство покупателя произвести оплату в установленный срок будет отложено до тех пор, пока эти документы не будут предоставлены в этот более поздний срок.

Если это, в самом деле, вытекает из оговорки контракта, то это создает несколько неопределенную ситуацию для покупателей, поскольку касается как их прав, так и обязанностей.

Если требование для покупателя изложено правильно, то права и обязанности сторон гораздо более четкие. Обязанность продавца заключается в том, чтобы своевременно предоставить документы покупателю, который должен принять их и произвести оплату в установленный срок. Обязанность покупателя заключается в том, чтобы принять документы и произвести оплату в эту дату».

Однако трудности могут возникнуть в том случае, когда продавец надлежащим образом предоставил одну партию документов, но несвоевременно предоставил оставшиеся документы.

В арбитражном производстве GAFTA[1] на предмет спора о демередже по контракту на условиях CIF на основании проформы контракта GAFTA №48 Покупатель утверждал, что задержка выгрузки была вызвана несвоевременным предоставлением со стороны Продавца «полного комплекта оригиналов документов», необходимых для оплаты. Покупатель считал, что течение сталийного времени по контракту остановилось в момент, когда Продавцом не были своевременно предоставлены оригиналы документов, согласованных для проведения оплаты, поэтому демередж в соответствии с контрактом не возник.

Положение контракта касательно оплаты было следующего содержания: 100% денежных средств по предоставлении оригиналов документов, перечисленных в контракте, в течение 48 часов – т.е. в течение 2 рабочих дней после предоставления документов в банк Швейцарии или ЕС (1 класса), отправленных курьерской службой доставки «DHL» от Продавца в Банк, номинированный Покупателем, но в любом случае, до начала разгрузки. Продавец должен направить документы в банк, и/или Продавец вправе назначить третье лицо, например, Грузоотправителя, агента, инспектора и т.д. для отправки документов ... В случае несвоевременного предоставления/доставки оригиналов документов в Банк Покупателя, все расходы и утраченное время возлагаются на Продавца.

Ниже приведены обстоятельства дела:

– 15 марта Покупатель направил Продавцу документарные инструкции, согласно которым оригиналы коносаментов и коммерческих счетов-фактур должны быть направлены в Банк Покупателя, а остальные документы (всего их было 14) должны быть направлены Покупателю и в офисы его суб-покупателей;

– 21 марта Продавец совершил отгрузку товаров и их отправку в порт выгрузки;

– 22 марта Покупатель дал указание Продавцу направить оригиналы коносаментов и коммерческих счетов-фактур в два разных банка;

– 24 марта Продавец направил курьерской службой доставки «DHL» две посылки, содержащие товаросопроводительные документы,

[1] GAFTA Arbitration 16-348

одна из которых поступила в Банк Покупателя 27 марта, а вторая – 29 марта; к этим документам относятся оригиналы коносаментов и коммерческих счетов-фактур;

– судно дошло до порта выгрузки и подало действительный нотис о готовности в 11:00 28 марта;

– согласно условиям Контракта, сталийное время началось с 08:00 29 марта;

– Продавец получил оплату за товар, произведенную Покупателем, 4 апреля;

– Продавец направил оставшиеся оригиналы товаросопроводительных документов 20 апреля.

Рассмотрев дело, Арбитражный суд вынес решение в пользу Продавца:

«Согласно документарным инструкциям, предоставленным Покупателем, груз разделен на две партии: одна – для документов, в которых указано «5000 метрических тонн», а другая – для документов, в которых указан оставшийся тоннаж. Покупатель попросил направить один комплект коносаментов в его банк в Дубае, а другой – в его банк в Женеве. Эти документы были доставлены в банки 27 марта и 29 марта, соответственно. Оригиналы фитосанитарных и фумигационных сертификатов должны были храниться на борту судна, что Продавец и сделал в соответствии с распиской капитана. Остальные документы должны были быть направлены Покупателю или его контрагентам, как указано в инструкциях, но это было осуществлено только 20 апреля.

… По состоянию на 22 марта Продавец не получил оплату за товары и, следовательно, не был обязан разрешить разгрузку судна … В конце концов, Продавец получил оплату 4 апреля. Согласно изложению фактов, с 5 апреля судно находилось в ожидании на якорной стоянке до 18 апреля, пока освободился разгрузочный причал…

К 29 марта коносаменты были доставлены в банк Покупателя в ожидании платежа, который ... был произведен 1 апреля. Аналогичным образом, фитосанитарные и фумигационные сертификаты стали доступны по прибытии судна в порт назначения. Остальные документы были доступны только с 20 апреля. Однако судно прибыло к причалу разгрузки 18 апреля, а операции начались 19 апреля. Таким образом, разгрузка могла продолжаться без оставшихся документов.

В конце концов, Покупатель мог, в соответствии с Положением об оплате, выдать свое гарантийное письмо, обеспечивающее начало проведения разгрузочных операций, вместо документов.

В целом, Покупатель не предоставил никаких доказательств и не смог доказать, что он мог закончить выгрузку раньше, если бы он получил оставшиеся документы, поэтому мы считаем, что отсутствие дополнительных документов до 20 апреля не повлияло на расчет сталийного времени».

С учетом решения по делу «Toepfer v Lenersan-Poortman NV»[1] можно сделать вывод, что единственная ошибка Покупателя в данном арбитражном деле заключалась в том, что он не отказался от принятия неполного комплекта документов или не потребовал гарантии в отношении отсутствующих документов, как это предусмотрено стандартной оговоркой Контракта GAFTA №48[2], а принял предоставленные документы и произвел оплату товаров по этим документам.

Если бы дело обстояло именно так, т.е. имел место отказ от принятия документов, это бы считалось неисполнением обязанностей Продавца из-за ненадлежащего предоставления документов, а не Покупателя. Другим важным аспектом, по-видимому, являются документарные инструкции, которые были слишком сложными и не освещали понятия «полный комплект документов», тем самым оставляя место для двусмысленности.

Между тем, стандартное положение Контракта GAFTA №48 не оказывает в этом особой помощи, оставляя возможность сторонам самостоятельно согласовать это положение.

При этом если в оговорке содержится четкое и недвусмысленное определение того, что следует считать полным набором документов в целях договора, это, несомненно, придаст больше определенности положениям договора в отношении документарной обязанности продавца.

Очевидно, современная тенденция в международной торговле зерном заключается в значительном расширении пакета документов, предоставляемых продавцом по контракту на условиях CIF, с учетом различных требований банка и органов страны-импортера. Поэтому для пользователей стандартных форм контрактов GAFTA рекоменду-

---

[1] Toepfer v Lenersan-Poortman NV; Toepfer v Verheijdens Veervoeder Commissiehandel [1978] 2 Lloyd's Rep. 555; утверждено [1980] 1 Lloyd's Rep. 143 CA.

[2] П. 12 (f) Контакта GAFTA №48

ется включать соответствующую оговорку, регулирующую понятие «полный комплект документов» в современном понимании в международной торговле зерном.

Обязанность CIF покупателя предоставить документарные инструкции и принять документы

Рассмотрев обязанность продавца по контракту на условиях CIF своевременно предоставить полный комплект документов, как часть его документарной обязанности, перейдем к рассмотрению обязанности покупателя по контракту на условиях CIF предоставить так называемые «документарные инструкции», чтобы продавец смог правильно оформить документы и покупатель их принял. Эти обязанности взаимосвязаны между собой, поскольку продавец не может обеспечить выдачу необходимых документов, если от покупателя не получены документарные инструкции.

В настоящее время в международной торговле зерном сложилась коммерческая практика, согласно которой, в рамках исполнения контракта на условиях CIF, покупатель должен предоставить продавцу полное и подробное описание каждого контрактного документа, начиная с коносамента и заканчивая фитосанитарными или ветеринарными сертификатами или любым другим документом, предписанным контрактом. Такие инструкции должны быть предоставлены до отгрузки товара, но на гораздо более поздней стадии, чем заключение контракта.

Такая практика возникла из-за необходимости покупателя получить по CIF контракту документы, в которых полностью соблюдены либо требования банка, который осуществляет оплату по этим документам, либо правила страны ввоза, то есть страны назначения товара. Подобная практика применяется и для поставок на условиях FOB.

Стандартными формами контрактов GAFTA на условиях CIF прямо не предусмотрены такие обязанности покупателя. В них указаны только «товаросопроводительные документы», которые должен предоставить продавец.

Напротив, в современных контрактах на условиях CIF, помимо прочего, обычно содержится четкое положение касательно обязанности

покупателя предоставлять документарные инструкции продавцу, например:

«Документарные инструкции, с указанием количества необоротных копий коносаментов, наименования грузополучателя и стороны для уведомления, требований к имени грузоотправителя, наименования порта выгрузки в товаросопроводительных документах, полного адреса банка для отправки оригиналов документов, списка необходимых документов и требований к ним, а также количества необходимых копий товаросопроводительных документов, предоставляемых Покупателем Продавцу (через Брокера) в течение 24 часов (только в рабочие дни) после того, как судно будет номинировано. Документарные инструкции не должны противоречить условиям договора».

В то же время, в недавних прецедентах рассматривалось понятие «документарные инструкции» – в решениях по спорам из контрактов на основе стандартных форм контрактов GAFTA, и с учетом положений конкретного контракта. Несмотря на то, что большинство из них относятся к стандартным контрактам GAFTA на условиях FOB, они предоставляют необходимое руководство по данному вопросу.

Например, в рамках дела «*Aston FFI (Suisse) SA v Louis Dreyfus*»[1] возник спор по контракту на условиях FOB, заключенному на основании стандартного Контракта GAFTA №49.

По данным материалов этого дела, был заключен контракт на продажу пшеницы на основании Правил проведения торгов Государственного агентства по закупкам продовольствия Египта (GASC), именуемых «GTT». Контракт инкорпорировал также, правила по отбору проб в соответствии с проформами контрактов GAFTA №49 и №124. Предметом спора стал отказ покупателя от груза, ссылаясь на требования по инспекции груза в порту погрузки в соответствии с договором купли-продажи на условиях GASC. Апелляционный совет GAFTA постановил, что покупатель был не вправе отказываться от груза.

Покупатель подал в суд апелляцию по двум правовым вопросам, а именно: (i) по закону, может ли покупатель по контракту на условиях FOB отказаться от принятия товара только на основании сертификата, соответствующего документарным требованиям, установленным в условиях оплаты по контракту, и (ii) действовал ли Апелляционный совет GAFTA неправомерно, игнорируя всю совокупность доказа-

[1] Aston FFI (Suisse) SA v Louis Dreyfus Commodities Suisse SA [2015] EWHC 80 (Comm); [2015] 1 Lloyd's Rep 413; [2015] 1 All ER (Comm) 985.

тельств, касающихся вопроса о том, соответствует ли груз требованиям контракта, и не вынес решение в пользу покупателей.

Суд, рассмотрев дело, заключил следующее: «Сертификат, соответствующий условиям контракта, был одним из документов, который должен был быть предоставлен продавцом по контракту для получения оплаты наличными. Из этого обязательно следует, что отсутствие такого сертификата, соответствующего условиям контракта, не позволило продавцу получить оплату наличными по контракту. Однако вопрос заключался в следующем: вправе ли покупатель отказаться от груза по контракту при отсутствии сертификата, соответствующего условиям контракта. Было установлено, что покупатель по контракту на условиях FOB обычно имеет два отдельных права отказа, а именно: право отказаться от документов и право отказаться от товара. Чтобы исключить независимое право покупателя отказаться от груза из-за его несоответствия, необходимы четко изложенные формулировки. В данном случае условия контракта, на которые ссылался продавец, таковыми не являлись. Ни в контракте GTT, ни в контракте GAFTA №124 не содержалось ничего, что прямо или косвенно предусматривало бы, что издание сертификата об инспекции, соответствующего требованиям подпункта (5) раздела «Оплата» контракта GTT, было определяющим фактором в отношении качества товаров, и что отсутствие контрактного сертификата не позволило бы покупателю отказаться от товара из-за его несоответствия».

Хотя это решение касалось другого аспекта обязанностей сторон, наша заинтересованность в этом деле заключается в том, что в нем содержится четкая ссылка на определение «документарные инструкции», предоставленные покупателем, в том числе и требование о предоставлении сертификата, соответствующего условиям контракта.

Существуют общие принципы английского договорного права, которые предписывают, что если в контракте содержатся конкретные инструкции по товаросопроводительным документам, которые должны быть предоставлены продавцом, такие инструкции должны неукоснительно соблюдаться.

В случаях, когда контракт не содержит четких документарных указаний, английское право «подразумевает» определенные документарные обязанности при осуществлении продажи по контракту на условиях CIF.

Таким образом, при отсутствии явно выраженного положения в стандартной форме GAFTA касательно обязанности покупателя по

контракту на условиях CIF предоставить документарные инструкции, условие, возлагающее определенную документарную обязанность на покупателя, «подразумевается».

Другая точка зрения заключается в том, что предоставление покупателем таких документарных инструкций является предварительным условием для дальнейшего предоставления документов продавцом. Логика такого вывода заключается в том, что при отсутствии четких документарных инструкций от покупателя продавец не может исполнить свою обязанность по предоставлению документов, соответствующих условиям контракта.

В рамках дела «*Bunge v Tradax*»,[1] ссылаясь на контракты на условиях FOB, Палата Лордов постановила, что «в торговом контракте, когда одна сторона должна была выполнить какое-либо условие, как предварительное условие, обеспечивающее выполнение другого условия другой стороной, особенно такое существенное условие, как назначение единого порта погрузки, то такое понятие как «срок исполнения предыдущего обязательства» следует рассматривать как условие.

Соответственно, обязательство покупателя предоставить продавцу нотис о погрузке в течение 15 дней являлось условием, поскольку до получения соответствующего нотиса продавец не мог точно знать, какой порт погрузки ему следует назначить в целях гарантии того, что товары по контракту будут доступны для погрузки по прибытии судна в этот порт до окончания срока отгрузки.

Такие рассуждения еще раз подтверждают, что в рамках современных международных продаж зерна, когда продавец по контракту на условиях CIF строго обязан предоставить полный комплект документов, соответствующих условиям контракта, предоставление покупателем документарных инструкций может рассматриваться как предварительное условие, обеспечивающее предоставление документов, если иное прямо не предусмотрено контрактом.

Еще одной документарной обязанностью покупателя по контракту на условиях CIF является обязанность принять документы, надлежащим образом предоставленные продавцом. Единственная формулировка в этом отношении, которая содержится в стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF, содержится в разделе «Оплата»,

---

[1] Bunge Corporation v Tradax Export SA [1981] UKHL 11 [1981] 1 WLR 711, [1981] 2 All ER 513.

но, похоже, имеет другое значение, чем общая обязанность принять такие документы:

«Покупатель соглашается принять документы, содержащие оговорку Палаты Судоходства об отклонении заходов в военные зоны и/или другую официально признанную оговорку о военных рисках».[1]

Однако в современной практике часто бывает так, что покупатель не принимает документы и не производит последующую оплату по ним до тех пор, пока не получит конкретный сертификат, даже если он не входит в полный комплект документов, которые должны быть предоставлены по условиям контракта, или пока не получит пробы товаров, отобранные на судне.

В этом случае стороны сталкиваются с тупиковой ситуацией, поскольку продавец не позволяет снять пломбы, чтобы покупатель мог провести отбор проб, потому что он еще не получил оплату за товар, а покупатель не совершает оплаты, поскольку он хочет сначала провести отбор проб. Конечно, такой порядок действий противоречит характеру контракта на условиях CIF, являющегося, скорее, договором купли-продажи документов, чем купли-продажи товаров, но представляется вполне логичным для сторон, отстаивающих свои коммерческие интересы.

Одним из ведущих дел, в котором можно найти ответ на этот вопрос, является дело «*Gill & Duffus*».[2] В частности, судья Диплок указал в решении по делу, что:

«… Правовая характеристика контракта на условиях CIF настолько хорошо закреплена в английском праве … что отказ от оплаты покупателем по такому контракту в пользу продавца … покупной цены при предъявлении … товаросопроводительных документов, которые, по его мнению, соответствуют тем, которые предусмотрены контрактом, представляет собой существенное нарушение контракта, которое продавец вправе считать расторжением контракта и его освобождением от любого обязательства в дальнейшем исполнять какие-либо свои основные обязанности по нему…», и далее подтвердил, что:

«… отказ покупателя от предоставленных ему товаросопроводительных документов, которые, на первый взгляд, соответствуют требованиям контракта на условиях CIF, а также от оплаты цены контракта

---

[1] П. 12 (c) «Оплата» Контракта GAFTA №48.

[2] Gill & Duffus SA v Berger & Co Inc [1984] A.C. 382.

после такого принятия приравнивается к нарушению условия, которое все английские суды воспринимают как должное…»

Таким образом, общее правило английского права для контрактов на условиях CIF заключается в том, что покупатель обязан принять соответствующие товаросопроводительные документы и оплатить стоимость товаров по этим документам, вне зависимости от того, имел ли покупатель возможность осмотреть товар или провести отбор проб.

Следовательно, обязательство принять документы и произвести оплату не может быть нарушено даже в случае, если покупатель знает или имеет веские причины подозревать, что товар не соответствует договору купли-продажи, за исключением случаев мошенничества, т.е. предоставления поддельных документов, или если документы явно указывают на то, что товар не соответствует условиям договора.

Обязанность CIF покупателя выгрузить товар и связанные с нею требования

Обязанности покупателя по классическому контракту на условиях CIF подразумевают, в первую очередь, принятие документов и произведение оплаты за товар. Ст. 27 Закона о продаже товаров содержит общий подход, согласно которому покупатель должен принять товары и оплатить их стоимость, однако не приводит каких-либо более подробных правил в зависимости от условий поставки товара.

При этом, в соответствии со статьей 37 Закона о продаже товаров, покупатель может быть привлечен к ответственности за любые убытки, понесенные вследствие его небрежности в отношении приемки товара или отказа его принять.

В рамках классического дела *Biddell Bros v Clemens Horst (E) Co (1911) 1 KB 934* были установлены три стадии доставки товара продавцом: 1) доставка товаров на борт судна; 2) доставка документов; 3) доставка товаров с судна.

Таким образом, в те времена, в 1911 году, было вполне логично, чтобы продавец, обязавшийся предоставить договор перевозки, также нес ответственность за выгрузку товара с судна.

По общему правилу, как это было установлено в деле *Congimex Companhia Geral de Comercio Importadora e. Exportadora v Tradax*

Export S.A. [1983], 1 Lloyd's Rep. 250 (C.A.), нет никаких подразумеваемых условий для возложения на покупателя по контракту на условиях CIF обязанности выгрузить груз с судна.

Однако стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF возлагают на покупателя обязанность выгрузить груз, по крайней мере, косвенно, т.е., через обязанность оплатить выгрузку, дополнительно предоставляя средства правовой защиты от нарушения в форме демереджа по контракту.[1]

По английскому праву эта возможность предусмотрена для контрактов на условиях CIF, согласно которым обязанность по выгрузке товара в течение установленного срока должна быть выполнена покупателем перед продавцом и, таким образом, подлежит защите для продавца посредством заранее согласованных убытков или демереджа[2].

Такое мнение находит подтверждение в недавнем прецедентном праве[3] и в современной торговой практике.

В настоящее время, когда выгрузка товара в любом порту мира является довольно сложным процессом, контракт на условиях CIF предусматривает доставку товаров путем морской перевозки в порт назначения на борту судна, т.е. морским перевозчиком, а не продавцом. Отсюда логически следует, что именно покупатель по контракту на условиях CIF обязуется организовать прием судна в порту назначения, его постановку к причалу и, наконец, выгрузку товара.

Английским правом установлена и разработана система правил, связанных с демереджем в рамках рейсового чартера. По общему правилу, демередж относится к заранее согласованным убыткам, должен быть согласован между судовладельцем и фрахтователем и подлежит оплате во всех случаях, если иное прямо не предусмотрено договором фрахтования.[4]

Что касается оговорок о демередже, включенных в договор купли-продажи, то в этом случае понятие «демередж» подразумевает собой: либо (1) положение о возмещении возможных убытков, либо

---

[1] См. напр., раздел «Выгрузка» Контракта GAFTA №48.

[2] Benjamin's Sale of Goods, 9th edition.

[3] См. напр., ETABLISSEMENTS SOULES ET CIE v. INTERTRADEX S.A. 1991 1 Lloyd's Rep.379, FAL OIL CO. LTD. AND ANOTHER v. PETRONAS TRADING CORPORATION SDN BHD (THE "DEVON") [2004] EWCA Civ 822.

[4] Union of India v. Compania Naviera Aeolous S.A. [1964] A.C. 868; Dias Compania Naviera SA v. Louis Dreyfus Corporation [1978] 1 W.L.R. 261.

(2) самостоятельное обязательство по возмещению заранее согласованных убытков или штраф, в зависимости от обстоятельств и условий договора.

В решении Апелляционного суда по делу «*Fal Oil Co. Ltd. v. Petronas Trading Corporation*»[1] судья Мэнс предпринял попытку обобщить решения, принятые по данному вопросу, и предложил следующие правила:

«(i) К положениям договора купли-продажи касательно сталийного времени и демереджа следует подходить без каких-либо предварительных понятий или предположений относительно их вероятного характера.

(ii) Сфера действия и воздействие таких положений – вопрос структуры.

(iii) Основное обоснование любого положения о демередже в договоре купли-продажи заключается в том, что принимающая сторона может понести убытки в соответствии с договором фрахтования или контрактом, заключенным с третьей стороной.

(iv) Хотя и существует официальное различие между (a) положениями, действующими в качестве гарантий возмещения, и (b) независимыми положениями, точный характер и последствия любой оговорки о демередже зависит от контекста и формулировки конкретных положений.

(v) В отсутствие какой-либо перекрестной ссылки в положениях договора купли-продажи на договор фрахтования или другой договор, в соответствии с которым может возникнуть демередж, можно смело прийти к выводу, что договор купли-продажи относится к категории b из п. iv.

(vi) В случае наличия какой-либо формы перекрестной ссылки на чартер или другой контракт, заключенный с третьей стороной, в соответствии с которым может возникнуть демередж, характер, цель и действие перекрестной ссылки играют немаловажную роль. Существуют две широко распространенные ситуации, соответствующие категориям (a) и (b), упомянутым выше в п. (iv).

В первом случае договор купли-продажи предусматривает демередж путем «возмещения», т.е. демередж подлежит выплате только в том случае, если такая ответственность предусмотрена договором фрахтования или другим контрактом, заключенным с третьей стороной.

---

[1] Fal Oil Co. Ltd. v. Petronas Trading Corporation [2004] 2 Lloyd's Rep. 282.

Во втором случае (судебные решения уже содержали ряд таких примеров) положения договора купли-продажи всего лишь ссылаются или включают в себя положения договора фрахтования или другого контракта, заключенного с третьей стороной, например, ставку демереджа в договоре купли-продажи».

Поскольку «демередж по договору фрахтования» считается дополнительным обязательством по отношению к договору купли-продажи, то, с целью возмещения убытков, понесенных в связи с оплатой демереджа по договору фрахтования, продавец вправе получить только ту сумму, которая была фактически оплачена в пользу судовладельца согласно такому договору фрахтования.

Вопрос в том, может ли продавец представить доказательства того, что он уплатил демередж и какую сумму. Эти обстоятельства являются существенными и должны быть определены при решении вопроса о том, обязан ли покупатель выплатить возмещение или нет.

В случае если «демередж по договору фрахтования» является самостоятельным обязательством, включенным в договор купли-продажи, покупатель обязан возместить убытки в полном соответствии с его условиями.

Жак Ково считает, что единственная цель оговорки о сталийном времени в договоре купли-продажи состоит в том, чтобы перенести риск демереджа с фрахтователя, действующего в качестве продавца по контракту на условиях CIF, либо покупателя по контракту на условиях FOB, соответственно, на покупателя по контракту на условиях CIF, либо продавца по контракту на условиях FOB. «Включив такую оговорку или сделав перекрестную ссылку на положения договора фрахтования касательно расчетов сталийного времени и диспача/демереджа, продавец по контракту на условиях CIF, таким образом, выступает в роли судовладельца, а покупатель по контракту на условиях CIF становится как будто фрахтователем по договору фрахтования».[1]

В проформах контрактов GAFTA на условиях CIF также содержатся условия, ограничивающие попытки возложить договорное бремя на продавца в отношении доставки в порт выгрузки поставленного товара, в том числе, положения об ограничении обязанностей продавца в отношении доставки. Включение таких положений приводит к тому,

[1] GAFTA/FOSFA Contracts & Arbitrations in Agricultural Commodity Trading. Speech by Jacques Covo in Istanbul 18.10.2102. Published at http://www.jurist-jacquescovo.ch/admin/resources/jacques-covoen-3.pdf

что любое условие в контракте, которое, на первый взгляд, обязывает продавца доставить товар в порт выгрузки в пределах конкретного срока, фактически не будет иметь такого эффекта.

В стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF содержится раздел «ВЫГРУЗКА», в котором предписаны определенные нормы для выгрузки товаров.[1]

Контракт на условиях CIF может содержать, например, следующую оговорку:

«УСЛОВИЯ ВЫГРУЗКИ: Покупатель гарантирует норму выгрузки – 2 000 метрических тонн за погожий рабочий день пропорционально судну в 10 000 метрических тонн, за исключением пятниц, суббот и праздничных дней, даже если они используются. Судовой агент объявляет об окончательном порте выгрузки за 2-3 дня до прибытия Судна. Выгрузка осуществляется за счет и риск Покупателя. Время с 14:00 четверга или дня, предшествующего празднику, до 08:00 воскресенья или рабочего дня, следующего после праздника, не засчитывается. Нотис о готовности подается в официальные рабочие часы (08:00 – 16:00). Время начинает отсчитываться с 08:00 следующего рабочего дня после подачи действительного нотиса о готовности, независимо от того, находится ли судно в порту / у причала / в свободной практике / под таможенным контролем, или нет, и отсчитывается до завершения выгрузки. Праздничные дни: согласно последней версии календаря БИМКО.

ДЕМЕРЕДЖ: Согласно договору фрахтования, по максимальной ставке 3250 дол. США в день/Свободный диспач.

Однажды на демередже – всегда на демередже.

Определение веса по осадке, перемещение между причалами и плохие погодные условия, из-за которых невозможно осуществлять грузовые операции, не засчитываются в сталийное время.

Любой демередж в порту выгрузки, связанный с несвоевременной оплатой, оплачивается за счет Покупателя.

Демередж подлежит оплате в течение 10 дней после выставления счета на оплату демереджа + изложения фактов + нотиса о готовности + расчета демереджа. Все остальные условия и поло-

[1] П. 14 Контракта GAFTA №48

жения, не противоречащие вышеизложенному, – согласно условиям соответствующего договора фрахтования».

По своей структуре эта оговорка является независимой оговоркой о демередже, включенной в контракт.

В рамках недавнего арбитражного производства GAFTA[1] арбитражный суд постановил, что «контракт в лаконичной и полной форме предусматривал право продавца на демередж. В него была включена оговорка о сталийном времени и демередже, предусматривающая следующее:

– норму выгрузки, используемую при расчете;
– срок, с которого отсчитывается сталийное время и момент его прекращения;
– ставки демереджа и диспача;
– основания для возмещения демереджа».

Следовательно, наряду с соответствующим положением в стандартной форме GAFTA, такая оговорка о сталийном времени и демередже действует таким образом, чтобы предоставить сторонам необходимый механизм для расчета демереджа.

Помимо возможного расчета демереджа, стороны также нуждаются в необходимом регулировании контракта в отношении других обязательств, связанных с обязанностью покупателя выгрузить товар.

На практике обычно возникает следующая ситуация: продавец по контракту на условиях CIF, если он также является фрахтователем судна, осуществляющего перевозку грузов по договору фрахтования, оказывается в двойственном положении, поскольку он состоит в двух разных отношениях одновременно – с покупателем по контракту на условиях CIF, с одной стороны, и с судовладельцем по договору фрахтования – с другой.

Такой дуализм часто ставит его в проблемное положение по обоим контрактам. Например, может случиться так, что судно будет задержано во время постановки к причалу или пропустит свою очередь по той причине, что покупатель по контракту на условиях CIF не позаботился об этом, т.к. контракт не предусматривал подобное обязательство покупателя.

---

[1] Арбитраж GAFTA 16-348.

С другой стороны, из-за каждой задержки судна по договору фрахтования фрахтователь несет расходы по демереджу, который, как правило, четко определен в договоре фрахтования, и даже если предусмотрено иное, очень хорошо регулируется прецедентным правом в отношении договоров фрахтования.

Если в контракт не включены соответствующие оговорки о демередже («зеркальные» положения или условия о возмещении убытков), то для продавца возникает риск убытков, т.к. оплаченный им судовладельцу демередж может быть не возмещен покупателем по контракту.

И, наоборот, в случае возникновения каких-либо проблем между продавцом и судовладельцем (задержка оплаты фрахта и т.д.), продавец рискует сам не выполнить контракт.

Конечно, опытные игроки рынка, часто совершающие продажи на условиях CIF, хорошо знакомы с такой проблемой и поэтому обычно включают в договор положения о переносе ответственности за различные проблемы, возникающие в процессе выгрузки, на покупателя. Однако такая опция напрямую зависит от ситуации на рынке, уровня цены товара, страны назначения и т.д., поскольку покупатель может отказаться от принятия конкретных условий.

Включение в проформы контрактов GAFTA на условиях CIF печатной оговорки, подробно регулирующей данный вопрос, будет иметь большое практическое значение для трейдеров.

РАЗВИТИЕ СТАНДАРТНЫХ ФОРМ КОНТРАКТОВ НА УСЛОВИЯХ CIF

Разновидности контрактов на условиях CIF и их отражение в стандартных проформах GAFTA

Рассматривая дело «Schroeder v Macauley»,[1] судья Диплок говорит о наличии двух видов стандартных форм контрактов: а) используемые в коммерческих сделках общего характера, имеющие очень древнее происхождение, например: коносаменты, чартеры, договоры страхо-

[1] Schroeder Music Publishing Co Ltd v Macaulay [1974] 1 WLR 1308, 1316.

вания и купли-продажи на товарных рынках; и b) используемые в потребительских сделках.

Рассматривая первую группу стандартных форм, к которой относятся и стандартные формы контрактов GAFTA, очевидно, что в коммерческой реальности эти формы, как правило, не существуют в их изначальном виде. При ведении переговоров по конкретной сделке стороны неизбежно вносят изменения в стандартную форму контракта, чтобы зафиксировать все свои намерения и соглашения в контракте. При заключении договора купли-продажи наиболее изменяемыми условиями являются коммерческие условия контракта в отношении качества, количества, описания товара, срока отгрузки, отдельных обязательств сторон.

Заключая контракт на условиях отгрузки, стороны могут включить в него оговорки, которые противоречат «классическим» условиям CIF, тем самым изменяя в том числе и правовую природу контракта.

Примечательным примером включения таких оговорок является дело «The Parchim», где контракт носил смешанный характер, т.е. был заключен на условиях CIF и FOB, поскольку цена включала в себя стоимость и фрахт для доставки в европейский порт, но не включала в себя страховую премию. В нем также содержалось положение о том, что покупатель должен найти судно для доставки товара, и в этом случае он должен оплатить стоимость хранения до погрузки и за любой излишний фрахт, по сравнению с тем, что включен в цену. Судья Паркер постановил: «Контракт имеет гораздо больше черт контракта на условиях FOB, … нежели контракта на условиях CIF, европейский порт».

В решении Апелляционного суда по делу «Holland Colombo Trading Society Ltd. v. Segu Mohamed Khaja Alawedeen»,[1] было установлено, что контракт, описанный как «заключенный на условиях CIF», которым предусмотрено следующее: «Любое предоставление или доставка товара или коносамента», на самом деле не был контрактом на условиях CIF, поскольку доставка товаров считалась альтернативным вариантом по отношению к предоставлению документов.

Тем не менее, другие изменения традиционных положений контрактов на условиях CIF не рассматриваются в прецедентном праве как влияющие на характер контракта как настоящего контракта на условиях CIF.

[1] Holland Colombo Trading Society Ltd v Alawdeen Segu Mohammed Khaja [1954] 2 Lloyd's Rep 45.

В современном английском прецедентном праве, касающемся применения стандартных форм контрактов, при принятии решения в таких случаях основное внимание уделяется намерению сторон, вытекающему из контракта, заключенного на основании определенной проформы, – при условии, что в контракте содержится четкая оговорка о том, что оговоренные сторонами условия превалируют над стандартными положениями. Кроме того, прецедентное право рассматривает вопрос толкования конкретной оговорки в стандартной форме контракта, если она впоследствии была изменена сторонами (например, дело *SIAT Di Dal Ferro v Tradax Overseas SA [1980] 1 Lloyd's Rep. 53 CA*).

С учетом имеющихся решений по подобным делам, можно отметить, что современная английская судебная практика, в конечном итоге, поддерживает более широкое толкование контрактных условий CIF. Это было подчеркнуто в решении судьи Поттера по делу «The Julia»: «Однако строгая форма контракта на условиях CIF может быть изменена».

Помимо классических условий CIF, в соответствии с которыми обязательство продавца касательно срока доставки относится только к сроку отгрузки товаров в порту погрузки, современная доктрина английского права в отношении CIF контрактов также различает:

– условия CIF «со сталийным временем при погрузке», где срок отгрузки указан в виде сталийного времени, что является «стандартным элементом договора фрахтования»;

– условия CIF «доставка в пункт назначения», когда груз должен быть загружен в течение сроков, указанных в контракте, и пункт назначения четко указан как часть условий доставки;

– условия CIF «доставлено», согласно которым продавец «обязуется физически доставить груз в порт выгрузки в течение указанного времени».

Данные варианты считаются «смешанными» формами классического контракта на условиях CIF.

Английская судебная практика, при этом, подчеркивает необходимость сохранить основную сущность контракта на условиях CIF. Внесение изменений в условия CIF не должно влиять на сущность контракта на условиях CIF в качестве условия поставки, в котором доставка и переход риска происходят при отгрузке.

Если рассматривать стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF, то в них, очевидно, присутствуют положения, которые не «укладываются» в рамки классического CIF контракта.

Так, Контрактом GAFTA №100 предусмотрено, что «превышение свыше 2% или недостача ниже 2% от контрактного количества товара должны быть урегулированы на основании количества груза при отгрузке по его рыночной стоимости на дату последнего дня выгрузки судна в порту назначения…» (раздел «Качество»).

В английской судебной практике подобного рода оговорки считаются не противоречащими сущности контракта на условиях CIF, «если будет установлена обязанность по оплате по предоставлении документов». В этом случае такое положение служит всего лишь основанием для последующей корректировки цены.

В стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF также указан пункт назначения, т.е. место доставки товаров (раздел «Цена и пункт назначения»).

Судебная практика говорит, что одного только наличия в контракте на условиях CIF ссылки на доставку или прибытие недостаточно, чтобы изменить действие условий «стоимость, страхование, фрахт». В качестве примера из прецедентного права – дело «*Tregelles v Sewell*, and to *Biddell Bros v E Clemens Horst Co.*».[1]

В стандартных формах контрактов GAFTA на условиях CIF содержатся положения, например, о том, что срок отгрузки может быть ограничен до 31 дня (раздел «Продление отгрузки»),[2] а проверка качества может проводиться в соответствии с правилами отбора проб (раздел «Отбор проб, анализ и сертификаты»).[3]

По мнению английских юристов-теоретиков, контракт на условиях CIF может предусматривать срок отгрузки, установленный различными способами, поэтому условия стандартных контрактов GAFTA, касающиеся срока отгрузки и дальнейшего возможного его продления, не влияют на характер контракта, заключенного на условиях CIF. То же самое можно сказать о сроке проверки качества.

Что касается оплаты, стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF предусматривают несколько вариантов оплаты на усмотрение сторон (раздел «Оплата»). Одним из них является традиционное положение контрактов на условиях CIF: «Оплата … суммы, указанной в счете, наличными … в обмен на и по предоставлении товаросопро-

---

[1] Tregelles v Sewell (1862) 7 H. & N. 574, Biddell Bros v E Clemens Horst Co. [1911] 1 K.B. 934.

[2] Напр., п. 10 Контракта GAFTA №48.

[3] Напр., п. 18 Контракта GAFTA №48.

водительных документов». Однако другой вариант предполагает, что «оплата производится в обмен на товаросопроводительные документы по прибытии или до прибытия судна в пункт назначения, по усмотрению Покупателя».

Подобного рода положения в контрактах на условиях CIF считаются весьма двусмысленными, поскольку они связывают обязанность покупателя произвести оплату на момент прибытия судна в порт назначения, что отличается от классических условий CIF, согласно которым платежное обязательство возникает независимо от прибытия судна или товаров в пункт назначения.

Таким образом, хотя в стандартных формах контрактов GAFTA традиционное положение об оплате на условиях CIF, по-видимому, остается неизменным, стороны должны быть крайне осторожны при составлении конкретного контракта на основании этих проформ, поскольку внесение специфических оговорок может значительно изменить характер контракта.

Резюмируя, можно сказать, что стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF содержат конкретные положения, которые не полностью соответствуют классическим условиям CIF, и, следовательно, проформы контрактов GAFTA на условиях CIF определенно представляют собой различные варианты условий CIF, по-прежнему сохраняя при этом саму природу контракта на условиях CIF по английскому праву.

Неправильное применение проформ, противоречие оговорок и соотношение их положений со статутным правом

Стороны, ведущие переговоры о заключении сделки на основании стандартной формы GAFTA, как правило, включают в нее условия, которые они согласовали для этой конкретной сделки.

Часто бывает так, что для совершения сделок на условиях CIF используются проформы контрактов, содержащие положения, которые неприменимы или непригодны для этого условия поставки. В таких случаях важно учитывать, что если нельзя привести эти положения в соответствие с существенными условиями конкретного CIF контракта,

игнорировать или отклонить их как противоречащие сделке, то правовая природа контракта изменится.

Например, контракт, хотя заключенный «на условиях CIF», может при этом содержать положения о том, что товарные риски возложены на продавца до момента фактической доставки их покупателю, или что контракт будет аннулирован, если какая-либо из частей товара будет отгружена, но не доставлена, или что оплата за товар производится до погрузки или при взвешивании товара на берегу.

Как видно из примеров, зачастую подобные изменения выражаются в перераспределении рисков и наложении дополнительных обязанностей на стороны. Это пример неправильного использования стандартных договорных положений и проформ контрактов в целом. Стороны обязаны тщательно скорректировать условия, которые они собираются применять при заключении будущей сделки между ними.

В поддержку этой точки зрения можно назвать два ведущих английских прецедента.

В деле **«***Law & Bonar Ltd v British American Tobacco Co Ltd***»**,[1] в контракте содержалась оговорка, предусматривающая, что продавец несет риск за товар до момента его фактической выгрузки. Судья Роулэтт признал эту оговорку неприменимой в конкретной сделке, рассмотренной в рамках этого дела, на том основании, что она противоречила природе контракта на условиях CIF. В частности, судья Роулэтт сказал: «Подача документов на товары, надлежащим образом отправленные по контракту и застрахованные от морских рисков, как это предусмотрено контрактом, не отменяется тем фактом, что товары действительно были утрачены».

В деле «*The Julia*»,[2] контракт на продажу ржи на условиях «CIF Антверпен» давал продавцу две опции: предоставить коносаменты или деливери-ордер (распоряжение о выдаче товара со склада или о выдаче части груза по коносаменту). Продавец отправил рожь навалом и предоставил деливери-ордер на доставку в количестве, меньшем, чем вся партия отгрузки. Данный деливери-ордер был направлен агенту продавца в Антверпене. Соответственно, было установлено, что этот контракт не являлся контрактом на условиях CIF, а всего лишь договором поставки товара в Антверпен. Если бы продавец по делу

1 Law & Bonar Ltd v British American Tobacco Ltd (1916) 115 LT 612.

2 The Julia [1949] AC 293.

«*The Julia*» решил предоставить коносамент, он бы выполнил свои обязательства, и контракт был бы признан CIF контрактом.

В отношении стандартных проформ контрактов GAFTA, одна из распространенных ошибок в их использовании, по крайней мере, на украинском рынке, – это применение условия поставки CPT и соответствующей стандартной проформы для сделок, покрывающих доставку товара от места внутри страны до морского порта в этой же стране, что, скорее, должно регулироваться условиями поставки FCA или FAS. Использование для одного условия поставки проформы договора, разработанной для другого условия поставки, может вызвать дальнейшие споры сторон в отношении исполнения конкретного контракта и трудности в его толковании.

Что касается стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF, они очень редко используются для других типов контрактов. Как показывает практика, стороны, как правило, правильно выбирают стандартный контракт на условиях CIF. Однако иногда имеют место банальные опечатки, когда стороны указывают, что контракт регулируется стандартным контрактом GAFTA №49 (вместо №48), который является стандартной формой контракта на условиях FOB.

Очевидно, в этом случае, при отсутствии индивидуализированных условий договора, стороны могут столкнуться с трудностями при толковании положений стандартной проформы, особенно тех, что касаются условий выгрузки и страхования товаров, поскольку эти вопросы не регулируются контрактом на условиях FOB.

Стороны также могут столкнуться с трудностями толкования контракта, если, при составлении контракта, были смешаны различные проформы договоров. Например, один из реальных контрактов был заключен на условиях CIF, но, в соответствии с его положениями, отбор проб и анализ качества должны были быть проведены в соответствии со стандартной формой FOSFA 4 на условиях FOB, а также в соответствии с инкорпорированной формой FOSFA 25, которая хоть и является стандартной формой контракта на условиях CIF, но разработана другой торговой ассоциацией.

Вышеуказанные положения были надлежащим образом включены в контракт и сознательно приняты обеими сторонами. Возник спор относительно структуры и толкования раздела «Отбор проб», который оказался неясен, поскольку включал в себя положения нескольких проформ.

Общий подход, установленный английским правом в качестве правила для толкования положений контрактов, заключается в следующем: «… как понял бы разумный человек, обладающий всеми базовыми знаниями, которые были бы доступны для сторон, язык контракта и вложенные в него сторонами значения».

Данный подход нашел свое отражение в рассмотрении дела «*Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd*».[1] Кроме того, в рамках дела «*Rainy Sky SA v Kookmin Bank*»[2] английским прецедентным правом было установлено, что при наличии двух возможных структур контракта суд вправе отдать предпочтение той структуре, которая соответствует деловому здравому смыслу, и отклонить другую.

Путаница различных стандартных форм контракта может привести к неправильному толкованию его значения и смысла. Так, рассматривая дело «*The Selda*»,[3] судья Кларк так отозвался об оговорке о дефолте в контракте на основе стандартной проформы GAFTA №100 (в редакции, действующей на тот момент):

«Разумеется, стороны контракта могут прямо указать, что произойдет в случае невыполнения обязательств, и прописать условия, отличные от тех, которые бы применялись (в отсутствии «явной» оговорки) в соответствии с обычными нормами общего права».

Очевидно, что случаи противоречий между стандартными формами договоров и конфликты оговорок бывают разными. Наиболее распространенный способ урегулирования таких расхождений вытекает из понимания коммерческих целей и характера сделок, заключаемых между договаривающимися сторонами.

В контракты на условиях CIF, заключенные на основании стандартных форм GAFTA, стороны обычно включают определенные положения, изменяющие или модифицирующие оговорки проформ, в результате чего может возникнуть противоречие между такими дополнительно разработанными положениями и оговорками стандартных форм, регулирующих один и тот же вопрос.

---

[1] См. Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd & Ors [2009] UKHL 38 (1 июля 2009 г.).

[2] См. Rainy Sky SA and others v Kookmin Bank [2011] UKSC 50.

[3] BEM DIS A TURK TICARET S/A TR v. INTERNATIONAL AGRI TRADE CO. LTD. (THE “SELDA”) [1999] 1 Lloyd’s Rep. 729.

Хейзел Бресингтон[1] отмечает следующее: «Поскольку положения контрактов GAFTA очень часто противоречат друг другу, само собой разумеется, что когда дело доходит до изменений, внесенных сторонами контракта, вероятность возникновения противоречий возрастает».

Основным принципом английского права в этом отношении является то, что «арбитр или судья будет пытаться определить намерения сторон, вытекающие из контракта. Следовательно, если в контракте содержится четкая оговорка, обеспечивающая превалирование одного положения над другими, такая оговорка будет иметь силу. При отсутствии таких оговорок в случае явного противоречия между двумя положениями контракта специально согласованные условия будут превалировать над стандартными условиями. Если такие оговорки не противоречат условиям проформы, они надлежащим образом заполняют пробелы стандартной формы.»[2]

Однако порой стороны, для усиления своей позиции, включают в контракт оговорки «собственного производства», несмотря на то, что аналогичные оговорки содержатся в стандартной форме, но получают обратный эффект в виде искажения стандартных оговорок, которые, как правило, содержат более четкие формулировки и имеют надлежащие основания в английском праве.

Так, в рамках арбитражного производства GAFTA,[3] при рассмотрении спора на предмет демереджа по контракту на условиях CIF, заключенному на основании Контракта GAFTA №48, было постановлено:

«Покупатель имел возможность, в соответствии с разделом «Оплата», направить собственное гарантийное письмо, чтобы начать операции по выгрузке при отсутствии документов. Стороны явно предвидели такую ситуацию, когда согласовывали в разделе «Оплата» конкретные условия для покрытия отсутствия документов по прибытии судна, несмотря на то, что аналогичное положение было включено в Контракт GAFTA №48».

---

[1] Hazel Brasington. Mix and (not) Match – does combining house sale terms with GAFTA contracts work? Published at http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/131708/mix-and-not-match-does-combining-house-sale-terms-with-gafta-contracts-work

[2] Baatz Yvonne, Maritime Law. 4th Edition, 2017, Informa.

[3] Арбитраж GAFTA 16-348.

Очевидно, что при ведении переговоров по индивидуализированным условиям контрактов, заключаемых на основании стандартных форм, стороны должны четко понимать, что неспособность правильно составить договорное положение может привести к отсутствию четкого понимания положения, необходимой защиты для стороны или даже неисполнимости некоторых положений, поскольку такое новое положение тесно связано с соответствующей стандартной оговоркой, что в результате придает ему новый, а порой и неожиданный смысл.

Рассматривая соответствие стандартных проформ GAFTA нормам закона, можно сказать, что некоторые положения стандартных форм контрактов GAFTA на условиях CIF могут рассматриваться как противоречащие законодательству.

Например, как обсуждалось выше, стандартные формы контрактов GAFTA на условиях CIF не следуют общему принципу английского статутного права в том смысле, что титул на товары переходит не в момент их индивидуализации, а право собственности резервируется, то есть титул на продаваемые товары сохраняется до тех пор за продавцом, пока покупатель оплатит покупку, как правило.

В разделе «Качество»[1] стандартных форм контрактов GAFTA прямо предусматривается, что «разница в качестве не дает покупателям права на отказ, кроме как по решению арбитра(ов) или апелляционного совета…». Хотя данное положение, похоже, не противоречит статутному праву, а именно положениям статьи 14 Закона о продаже товаров от 1979 года, однако оно определенно устанавливает правило, не предписанное Законом о продаже товаров от 1979 года.

Стандартные формы контрактов GAFTA охватывают целый ряд вопросов, связанных с операциями по импорту и экспорту зерна, в частности, положения о форс-мажорных обстоятельствах, забастовках и запретах, положения о качестве и скидках с цены, о невыполнении обязательств и о страховании. Несмотря на то, что эти вопросы не являлись предметом настоящей работы, стоит вкратце рассмотреть, как они соотносятся со статутным правом и трактуются судами.

Одним из наиболее противоречивых и широко комментируемых положений стандартных контрактов GAFTA является оговорка «Невыполнение обязательств»[2] *(Default)*.

---

[1] Напр., п. 5 Контракта GAFTA №100.

[2] Напр., п. 23 Контракта GAFTA №48.

Принцип, изложенный в оговорке «Невыполнение обязательств» контрактов GAFTA, заключается в том, что ненарушившая или невиновная сторона вправе взыскать с нарушающей стороны в качестве возмещения убытков разницу между договорной ценой товара и рыночной ценой товара по состоянию на дату нарушения. В частности, в этом разделе указано следующее:

«В случае неисполнения контракта любой из сторон, применяются следующие положения:

(а) Сторона, не нарушившая условия контракта, на свое усмотрение имеет право, направив соответствующее уведомление нарушившей стороне, продать или купить, в зависимости от обстоятельств, товар против нарушившей стороны, и на основании такой продажи или покупки устанавливается цена в условиях невыполнения обязательств».

Логика механизма неисполнения обязательств, предусмотренного в этом пункте, не противоречит подходу статутного права, однако подробный механизм, описанный в данной оговорке, прямо не предусмотрен в нормативно-правовом порядке. Тем не менее, оговорка «Невыполнение обязательств» подчиняется принципам прецедентного права.

Другим важным моментом данной оговорки является дата неисполнения обязательств, играющая немаловажную роль при оценке убытков, и это, как правило, основной вопрос, который необходимо решить сторонам при расчете убытков в связи с неисполнением обязательств.

Жак Ково, член Апелляционных советов FOSFA и GAFTA, считает, что «установление даты невыполнения обязательств не является предметом английского права; фактически этот процесс присущ исключительно оговорке «Невыполнение обязательств» торговых контрактов»[1].

За последние десятилетия было рассмотрено несколько дел касательно толкования стандартных форм контрактов GAFTA, среди которых следует отметить следующие: «*Bunge SA v Nidera BV [2015] UKSC 43*» (Default Clause), «*Ramburs Inc. v Agrifert SA (2015) EWHC 3548*» (раздел «Номинация»), «*Public Company Rise v Nibulon SA [2015] LLR 108 (Comm)*» (раздел «Запрет»), «*Soufflet Negoce SA v Fedcominvest Europe Sarl [2014] EWHC 2405 (Comm)*» (раздел «Продление срока доставки).

[1] GAFTA/FOSFA Contracts & Arbitrations in Agricultural Commodity Trading. Speech by Jacques Covo in Istanbul 18.10.2102. Published at http://www.jurist-jacquescovo.ch/admin/resources/jacques-covoen-3.pdf

Хотя во всех этих делах были рассмотрены контракты на условиях FOB, а не CIF, оставляя, таким образом, свободное поле для исследований на основании более ранних дел, однако в них установлен общий подход английского права к ряду важных вопросов в рамках стандартных форм контрактов GAFTA.

В рамках дела *«Bunge SA v Nidera BV»* было рассмотрено толкование двух положений стандартного контракта GAFTA. Ответчик (продавец) был намерен расторгнуть до отгрузки контракт на продажу пшеницы после объявления российского правительства о запрете на экспорт. Это расторжение было недействительным и, таким образом, представляло собой существенное нарушение, поскольку объявленный запрет в целях предотвращения экспорта еще не действовал на предполагаемую дату отгрузки, хотя впоследствии он все же вступил в силу.

Покупатель требовал взыскания значительных убытков, понесенных в результате расторжения, рассчитанных в соответствии с оговоркой «Невыполнение обязательств». Продавец утверждал, что покупатель не понес никаких убытков, поскольку позднее запрет стал бы достаточным основанием для расторжения контракта со стороны продавца. Он утверждал, что оговорки «Невыполнение обязательств» недостаточно для того, чтобы заменить принцип, изложенный в рамках дела «The Golden Victory»,[1] и состоящий в том, что «расчет убытков по состоянию на дату судебного разбирательства должен учитывать соответствующие непредвиденные обстоятельства, которые повлияли бы на стоимость контракта». Арбитражным решением первой инстанции было отказано во взыскании убытков на этом основании, однако Апелляционный совет GAFTA принял решение в пользу покупателя, которое было поддержано судьей Хэмбленом и Апелляционным судом. Верховный Суд единогласно удовлетворил апелляцию продавца, постановив в своем решении только о взыскании номинальных убытков.

Второй вопрос касался оговорки «Запрет», которая действовала бы только в том случае, когда продавец не смог бы выполнить свои договорные обязательств в силу каких-либо ограничений. Считалось, что в то время, когда продавец намеревался расторгнуть контракт, это было не так, и продавец не смог бы «повернуть время вспять», предложив впоследствии восстановить расторгнутый контракт.

---

[1] Golden Strait Corporation v Nippon Yusen Kubishka Kaisha (The Golden Victory) (HL) [2007] UKHL 12; [2007] 2 Lloyd's Rep 164; [2007] 2 AC 353.

Когда в октябре 2010 года из-за плохих условий урожая Украина ввела ограничения на экспорт зерна, некоторые продавцы не смогли получить необходимые лицензии на экспорт. Оговорка «Запрет» контрактов GAFTA вновь оказалась в центре внимания судов.

В рамках дела *Public Company Rise v Nibulon SA [2015] LLR 108*, Хозяйственный суд вынужден был рассмотреть соотношение между оговоркой «Запрет» в стандартной форме контракта GAFTA и специально оговоренным положением, обязующим продавца получить лицензию на экспорт, за свой счет и риск.

Все положения Контракта GAFTA №78, не противоречащие условиям продавца, также были включены в контракт. Покупатель, со своей стороны, утверждал, что оговорка «Запрет» противоречит лицензионному обязательству и поэтому рассмотрению не подлежит.

Продавец полагал, что он приложил все усилия для выполнения лицензионного обязательства, но, с учетом ограничений на квоты, лицензию так и не получил, поэтому следует считать, что запрет имел место быть. Совет пришел к выводу, что лицензионное обязательство является абсолютным, и только полный запрет на экспорт может квалифицировать это обязательство.

В апелляционной инстанции, рассматривая вопросы корректности применения закона, как предписано в ст. 69 Закона об арбитраже Англии, суд установил, что могли действовать вместе как лицензионное обязательство, так и оговорка «Запрет» контрактов GAFTA.

Суд разъяснил, что первая задача состоит в том, чтобы выяснить, разумно ли толковать эти оговорки вместе, а если нет, то тогда имеют место некоторые противоречия. В данном случае, две оговорки не противоречат друг другу, однако Совет вынужден был дополнительно рассмотреть вопрос о том, была ли неспособность продавца выполнить свои обязательства вызвана ограничением квот или невыдачей лицензий на экспорт органами власти. Только тогда Совет сможет принять решение, был ли продавец защищен оговоркой «Запрет».

Верховный Суд единогласно удовлетворил апелляцию продавца, постановив в своем решении только о взыскании номинальных убытков.

При рассмотрении сложных вопросов о том, когда один пункт должен превалировать над другим, Высокий суд справедливости постановил:

«…Этого недостаточно, если одно условие квалифицирует или изменяет действие другого; для возникновения расхождений одно условие

должно противоречить другому, так, чтобы оба эти положения оказались невыполнимыми в разумной степени».[1]

Ряд недавних судебных решений по вышеупомянутым делам послужил основанием для пересмотра GAFTA стандартной оговорки «Запрет» в 2014 году, тем самым отображая современный правовой подход к данному вопросу. С 1 июня 2014 года единая консолидированная оговорка «Предотвращение отгрузки» заменила отдельные пункты в контрактах CIF и FOB.

Тем самым GAFTA определенно выразила свой современный взгляд на развивающиеся отношения в международной торговле зерном, а также свою готовность удовлетворить потребности участников рынка.

Подводя итог, можно сослаться на вывод Хейзел Брайансон о том, что «трейдеры должны быть осторожны, прежде чем вносить изменения в положения стандартных форм. Когда стороны все же решают внести эти изменения, их следует вносить в соответствии с двумя наборами условий. Конкретный пункт, отличающийся от того, который указан в стандартной форме, должен быть четко выражен в самом контракте. При включении нескольких положений (таких как целый альтернативный договор купли-продажи) необходимо провести перекрестную проверку каждого положения на наличие совпадений, коллизий или несоответствий».[2]

---

[1] Public Company Rise v Nibulon SA [2015] LLR 108.

[2] Hazel Brasington. Mix and (not) Match – does combining house sale terms with GAFTA contracts work? Published at http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/131708/mix-and-not-match-does-combining-house-sale-terms-with-gafta-contracts-work

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С учетом того, что каждая международная купля-продажа имеет свои характеристики, очень важно, чтобы обе стороны разработали и поддерживали четкое и полное понимание своих взаимных прав и обязанностей. В этом отношении выбор конкретной проформы договора может иметь далеко идущие правовые последствия, которые можно с точностью предугадать только в том случае, если стороны достигнут общего понимания.

Хотя индивидуально разработанные договорные положения могут обеспечить большую гибкость и креативные возможности в отношении степени и объема прав и обязанностей сторон, такие положения также открывают возможность опасных двусмысленных толкований или упущений.

В этом отношении стандартные формы контрактов, разработанные торговыми ассоциациями, могут считаться надежным источником для трейдеров, чтобы получить ясные и понятные «правила игры».

В рамках современной международной купли-продажи товаров стороны обычно используют стандартные формы контрактов, составленные одной из торговых ассоциаций, например, GAFTA.

Стандартные формы контрактов GAFTA, в том числе на условиях CIF, имеют 150-летнюю историю, и немало правовых прецедентов, в которых были определены их различные аспекты сохраняют свою актуальность.

Стремясь удовлетворить потребности членов и международных трейдеров, использующих стандартные формы контрактов GAFTA в своих сделках, GAFTA постоянно разрабатывает стандартные контракты на основании современной судебной практики.

Проформы контрактов GAFTA, как таковые, являются источником права международных договоров купли-продажи, причем по сравнению с Incoterms, они являются гораздо более всеобъемлющими и охватывают все условия и положения, относящиеся к международной купле-продаже товаров, начиная с основных обязательств в отношении стандартов качества и заканчивая транспортными договоренностями.

При наличии весьма эффективной арбитражной схемы и опытных арбитров, GAFTA посредством принятия арбитражных решений обеспечивает разработку определенных правил для контрактов на основании проформ.

Однако, к большому сожалению, арбитражные решения GAFTA не находятся в открытом доступе ни для общественности, ни для членов GAFTA, что не позволяет им стать эффективным источником договорного права.

Ряд судебных решений, принятых в 2010-е годы по урегулированию споров, возникших из международных торговых контрактов, основанных на стандартных формах GAFTA на условиях FOB, дали определенный «стимул» для внесения значительных изменений в стандартные контракты. К ним относятся не только пересмотр оговорки «Запрет», которая, кстати, была изменена и в стандартных контрактах на условиях CIF, но также внесение других изменений, таких как: распределение ответственности продавца и покупателя за повторную выдачу фитосанитарных сертификатов и многие другие.

Следовательно, ожидается, что стандартные контракты GAFTA на условиях CIF также претерпят такие значительные и действенные изменения.

Учитывая высокую гибкость международных рынков зерна и перевозок хлебных грузов, трейдеры проявляют большую озабоченность по поводу минимизации ущерба, насколько это возможно, а также необходимости внесения поправок в стандартные контракты GAFTA на условиях CIF, особенно по таким вопросам, которые они часто предусматривают: задержка выгрузки, непредоставление полного комплекта документов, несвоевременное предоставление документарных инструкций, что может значительно повлиять на прибыльность сторон контракта.

Подводя итог, можно сказать, что при ведении переговоров по индивидуализированным условиям контактов, заключаемых на основании стандартных форм, стороны должны четко понимать, что неспособность правильно составить договорное положение может привести к отсутствию четкого понимания этого положения, необходимой защиты для стороны или даже неисполнимости контракта. Кроме того, важно отметить и то, что все эти положения должны быть в гармонии, что в значительной мере обеспечивается стандартными контрактами GAFTA на условиях CIF.

ПЕРЕЧЕНЬ СУДЕБНЫХ ДЕЛ

1. Aron v Comptoir [1921] 3 K.B 435
2. African Export-Import Bank v Shebah Exploration [2016] EWHC 311 (Comm)
3. Aruna Mills Ltd v Dhanrajmal Gobindram [1968] 1 Q.B. 655
4. Arnhold Karberg & Co v Blythe, Green, Jourdain & Co [1916] 1 KB 495 (CA)
5. Ashmore v Cox [1889] QB 436
6. Aston FFI (Suisse) SA v Louis Dreyfus Commodities Suisse SA [2015] EWHC 80 (Comm); [2015] 1 Lloyd's Rep 413; [2015] 1 All ER (Comm) 985
7. Bayoil SA v Seawind Tankers Corp (The Leonidas) [2001] 1 Lloyd's Rep 53.
8. BEM DIS A TURK TICARET S/A TR v. INTERNATIONAL AGRI TRADE CO. LTD. (THE «SELDA») [1999] 1 Lloyd's Rep. 729
9. Biddell Brothers v. E. Clemens Horst Company , [1911] 1 K.B. 934
10. Bowes v Shand (1877) L.R. 2 App. Cas. 45
11. BUNGE SA v NIDERA BV [2015] UKSC 43
12. Bunge Corporation v Tradax Export SA [1981] UKHL 11 [1981] 1 WLR 711, [1981] 2 All ER 513
13. Butler Machine Tool Co Ltd v Ex-Cell-O Corp Ltd [1977] EWCA Civ 9
14. Cederburg v Borries Craig and Co (1885) 2 TLR 201
15. Ceval Alimentos SA v Agrimpex Trading Co Ltd (The Northern Progress) (No 2) [1996] 2 Lloyd's Rep 319
16. C Groom Ltd v Barber [1915] 1 KB 316, 321
17. Charles Robert Leader and Henrietta Ada Leader v Duffey and Amyatt Edmond Ray [1888] 13 App Cas
18. Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd & Ors [2009] UKHL 38
19. Comptoir d'Achat et de Vente du Boerenbond Belge S/A v Luis de Ridder Limitada (The Julia) [1949] AC 293
20. Congimex Companhia Geral de Comercio Importadora e. Exportadora v Tradax Export S.A. 1983, 1 Lloyd's Rep. 250 (C.A.)
21. Dias Compania Naviera SA v. Louis Dreyfus Corporation [1978] 1 W.L.R. 261
22. ETABLISSEMENTS SOULES ET CIE v. INTERTRADEX S.A. 1991 1 Lloyd's Rep.379, FAL OIL CO. LTD. AND ANOTHER v. PETRONAS TRADING CORPORATION SDN BHD (THE "DEVON") [2004] EWCA Civ 822

23. Fal Oil Co. Ltd. v. Petronas Trading Corporation [2004] 2 Lloyd's Rep. 282
24. Gill & Duffus SA v Berger & Co Inc [1984] AC 382
25. Golden Strait Corporation v Nippon Yusen Kubishka Kaisha (The Golden Victory) (HL) [2007] UKHL 12 ; [2007] 2 Lloyd's Rep 164 ; [2007] 2 AC 353
26. Holland Colombo Trading Society Ltd v Alawdeen Segu Mohammed Khaja [1954] 2 Lloyd's Rep 45.
27. Hyde v. Wrench, 49 Eng. Rep. 132 (1840)
28. Indian Oil Corporation v Vanol Inc [1991] 2 Lloyd's Rep 634
29. James Finlay & Co. Ltd. v N.V. Kwik Hoo Tong Handel Maatschappij [1929] 1 KB 400, 411; (1928) 32 Ll L Rep 245
30. JI MacWilliam Co Inc v Mediterranean Shipping Company SA ('The Rafaela S') [2003] EWCA Civ 556, [2003] 2 Lloyd's Rep. 113
31. Johnson v Taylor Bros [1920] AC 144
32. Karinjee Jivanjee & Co v William F Malcolm & Co (1926) 25 Ll. L. Rep.28
33. KLEINJAN & HOLST N.V. ROTTERDAM v. BREMER HANDELSGESELLSCHAFT m.b.H. HAMBURG [1972] 2 Lloyd's Rep. 11
34. Law & Bonar Ltd v British American Tobacco Ltd (1916) 115 LT 612
35. Manbre Saccharine Co ltd v Corn Products Co Ltd [1919] 1 K.B. 198
36. OK Petroleum AB v Vitol Energy SA [1995] 2 Lloyd's Rep 160
37. Oleificio Zucchi SpA v Northern Sale Ltd [1965] 2 Lloyd's Rep. 496
38. Oricon Waren & Handels GmbH v Intergraan NV [1967] 2 Lloyd's Rep. 82
39. Pagnan SpA v Tradax Ocean Transportation SA [1987] 2 Lloyd's Rep 342
40. Petroleo Brasileiro, SA, Petro. v. Ameropan Oil Corp., 372 F. Supp. 503 (E.D.N.Y. 1974)
41. Prager v Blatspiel [1924] 1 KB 566 [510]
42. Public Company Rise v Nibulon SA [2015] EWHC 684 (Comm)
43. Rainy Sky SA and others v Kookmin Bank [2011] UKSC 50
44. Ramburs Inc. v Agrifert SA (2015) EWHC 3548
45. Ross T. Smyth & Co. Ltd. v. T. D. Bailey, Son & Co., (1940) 3 All E.R. 60
46. Schroeder Music Publishing Co Ltd v Macaulay [1974] 1 WLR 1308, 1316

47. SIAT Di Dal Ferro v Tradax Overseas SA [1980] 1 Lloyd's Rep. 53 CA.
48. Smyth (Ross T.) & Co. Ltd. v. Bailey (T.D.) Son & Co. Ltd. , (H.L.) [1940] 3 All E.R. 60; (1940) 67 Ll.L.Rep. 147
49. SOUFFLET NEGOCE SA v FEDCOMINVEST EUROPE SARL [2014] EWHC 2405 (Comm)
50. Soufflet Negoce v. Bunge S.A. [2009] EWHC 2454 (Comm)
51. The Atlantic Star [1972] 2 Lloyd's Rep. 446, 451
52. The Azur Gas [2006] 1 Lloyd's Rep. 163
53. The Gabbiano [1940]
54. The Parchim [1918] A.C. 157
55. Toepfer v Lenersan-Poortman N.V.; Toepfer v. Verheijdens Veervoeder Commissiehandel Lloyd's Law Reports, [1980] 1 Lloyd's Rep
56. Tregelles v Sewell (1862) 7 H. & N. 574
57. Union of India v. Compania Naviera Aeolous S.A. [1964] A.C. 868
58. WAREN IMPORT GESELLSCHAFT KROHN & CO. v. ALFRED C. TOEPFER (THE „VLADIMIR ILICH") [1975] 1 Lloyd's Rep. 322

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ

1. Sale of Goods Act 1979
2. Carriage of Goods by Sea Act 1992

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Andrea Lista. International Commercial Sales: The Sale of Goods on Shipment Terms, Taylor & Francis, 2016. – 520 p.
2. Benjamin's Sale of Goods, 9th edition, Sweet & Maxwell, 2014. – 2652 p.
3. Bridge M., Documents and cif contracts. Published at On-line library of University of London at http://sas-space.sas.ac.uk/3805/1/1622-2033-1-SM.pdf – P.4.
4. Bridge M., The International Sale of Goods: Law and Practice, 2007, Oxford University Press. – 770 p.
5. Bridge M., The evolution of modern sales law. L.M.C.L.Q., 1991
6. Carter JW, The Construction of Commercial Contracts. Bloomsbury Publishing, 2013. – 716 p.

7. C.I.F. and F.O.B. Contracts by Filippo Lorenzon, 5th edition, Sweet &Maxwell, 2012. – 751 p.

8. Chitty on Contracts, 29th. ed., vol. 1, Sweet &Maxwell, 2004. – 1967 p.

9. Chitty on Contracts, 29th. ed., vol. 2, Sweet &Maxwell, 2004. – 1785 p.

10. Chris Goddard, with Amy Fellner and Rue-Ann Ormand, Basic Principles of Contract Drafting, Course materials, Spring 2015 update https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=3584a1c3-8ed7-4b58-8ed5-d85cf14c82c8

11. Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade Law, 1988. – 802 p.

12. Commercial Law and Commercial Practice by Sarah Worthington, Hart Publishing, 2003. – 690 p.

13. Covo Jacques, FOSFA and GAFTA Standard Form Contracts and their Arbitration Systems. ASA Bulletin (vol. 31, no. 2, 2013). – P.293-297.

14. Dalhuisen on Transnational Comparative, Commercial, Financial and Trade Law. Volume 1: The Transnationalisation of Commercial and Financial Law and of Commercial, Financial and Investment Dispute Resolution. The New Lex Mercatoria and its Sources, Bloomsbury Publishing, 2016. – 736 pages.

15. D McLauchlan. Lingering Confusion and Uncertainty in the Law of Contract Interpretation [2015] LMCLQ 406.

16. Emily Wilson, GAFTA: Acronym for Success: A Look at the History, Purpose and Future of the Grain and Feed Trade Association, WORLD-GRAIN.COM (Mar. 1, 2000), http://www.world-grain.com/News/Archive/GAFTA%20Acronym%20for%20success.asp x?p=1&cck=1

17. Felipe Arizon, David Semark. Maritime Letters of Indemnity, CRC Press, 2014. – 208 p.

18. GAFTA GENERAL RULES AND REGULATIONS APPLICABLE TO ALL MEMBERS dd. 2017. – P. 5. https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Membership/General_Rules_and_Regulations_Applicable_to_All_Members_2017.pdf

19. GAFTA Standard Contract No.48. https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2010/48.pdf

20. GAFTA Standard Contract No.100. https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2010/100.pdf

21. Giesela Riihl. The Battle of the Forms: Comparative and Economic Observations, 24 U. Pa. J. Int'l L. 189 (2003). – P.189

22. HFW International Commerce Issue 5, 2017. – P. 19.

23. Horst Eidenmüller, Regulatory Competition in Contract Law and Dispute Resolution. Bloomsbury Publishing, 2013. – 400 p.

24. International Trade and Carriage of Goods Baris Soyer and Andrew Tettenborn, 1st Edition, Informa 2016. – 450 p.

25. Indira Carr, Peter Stone. International Trade Law, Routledge, 6th edition, 2017. – 854 p.

26. Iryna Polovets, Matthew Smith, & Bradley Terry. GAFTA ARBITRATION AS THE MOST APPROPRIATE FORUM FOR DISPUTES RESOLUTION IN GRAIN TRADE, Arizona Journal of International & Comparative Law Vol. 30, No. 3, 2013. http://arizonajournal.org/wp-content/uploads/2015/10/6-Polovets.Smith_.Terry_.pdf

27. J Braithwaite. Standard Form Contracts as Transactional Law (2012) 75 MLR 779.

28. J COETZEE. Incoterms® variants: greater precision or more uncertainty? De Jure, 2013. Published at http://www.dejure.up.ac.za/images/files/vol46-2-2013/Chapter%2011.pdf.

29. INTERPRETATION OF INDUSTRY-STANDARD CONTRACTS by Aaron Taylor. Lloyd's Maritime and Commercial Law Quarterly, 2017.

30. Mark Rowbotham. Introduction to Marine Cargo Management, CRC Press, 2014. – 403 p.

31. Michael Bridge. Documents and Contractual Congruence in International Trade in Commercial Law and Commercial Practice by Sarah Worthington, Hart Publishing, 2003. – P.214-235.

32. Michael G. Bridge. Principles of English Commercial Law, Oxford University Press, 2015 – 512 p.

33. Michael G. Bridge. The International Sale of Goods: Law and Practice, Oxford University Press, 2007 – 770 p.

34. Michael G. Bridge. The Sale of Goods, Oxford University Press, 1998. – 614 p.

35. Ministry of Justice. Factors Influencing International Litigants' Decisions to Bring Commercial Claims to the London Based Courts. Eva Lein, Robert McCorquodale, Lawrence McNamara, Hayk Kupelyants, José del Rio. British Institute of International and Comparative Law. – https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/396343/factors-influencing-international-litigants-with-commercial-claims.pdf

36. RONALD J. DANIELS, MICHAEL J. TREBILCOCK and LINDSEY D. CARSON. The Legacy of Empire: The Common Law Inheritance and

Commitments to Legality in Former British Colonies, The American Journal of Comparative Law, Vol. 59, No. 1, 2011. – P .115-126.

37. Sir R Goff, “Commercial Contracts and the Commercial Court” [1984] LMCLQ https://www.i-law.com/ilaw/doc/view.htm?id=369116.

38. Stuart Shepherd, Jane Fitzgerald. Delivery obligations under CIF contracts. – Published at https://www.incelaw.com/file.axd?pointerid=59144cca03996f0de4f0330e

39. Thayer, Philip W. C. I. F. Contracts in International Commerce. Harvard Law Review, vol. 53, no. 5, 1940. – P.P. 792–826. JSTOR, JSTOR, www.jstor.org/stable/1333838.

40. Yvonne Baatz, Maritime Law. 4th Edition, Informa Law, 2017. – 680 p.

Мирошниченко Н.Б. та ін.
М645 Контракт поставки на умовах CIF і проформи GAFTA / Н.Б. Мирошниченко, К.Є. Гадецька, В.П. Лебедев. — Одеса : Фенікс, 2019. — 82 с.

ISBN 978-966-928-408-2

Мета даної публікації — проаналізувати особливості сучасного використання стандартних форм контрактів GAFTA на умовах CIF в якості незамінного інструменту зовнішньої торгівлі, а також встановити підхід англійського права до конкретних питань, що стосуються обов'язків продавця і покупця, передбачених стандартною формою контракту GAFTA.

У книзі розглядаються переваги і недоліки використання стандартних форм контрактів на умовах CIF та договірних механізмів, ними передбачених, а також найбільш поширені стандартні форми контрактів на умовах CIF, розроблені GAFTA. Основний предмет аналізу — проформи № 48 та № 100.

Дослідження призначено професіоналам галузі міжнародної торгівлі.

УДК 347.751

НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ВИДАННЯ

МИРОШНИЧЕНКО Наталія Броніславівна
ГАДЕЦЬКА Катерина Євгенівна
ЛЕБЕДЕВ Вячеслав Павлович

КОНТРАКТ ПОСТАВКИ НА УМОВАХ CIF ТА ПРОФОРМИ GAFTA

Російською мовою

Підписано до друку 17.05.2019.
Формат 60х84/16. Ум.-друк. арк. 7,53.
Зам. № 1905-15. Наклад 100 прим.

Видавець ПП «Фенікс»
(Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.2002)
65059, м. Одеса, а/я 424, вул. Зоопаркова, 25,
тел. +38 048 7959160, +38 050 7775901
e-mail: fenix-izd@ukr.net
www.feniksbooks.com

Международная Юридическая Служба

Interlegal

Морское право
Транспорт и логистика
Порты и терминалы
Международная торговля
Яхтинг
Компании, счета и налоги
Сделки и инвестиции
Претензии. Суд и арбитраж
Личный адвокатский сервис

Серия: практика морского бизнеса

Одесса, Украина
тел./факс 0038 (0482) 337528 / 29
office@interlegal.com.ua
www.interlegal.com.ua

Если вам понравилась книга, не сдерживайтесь и выскажите своё мнение на нашей Facebook-странице!