CLYDE&CO

Update

СУДЕБНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЭМБАРГО: ПОСТАВЛЕНА ЛИ ТОЧКА?

На фоне конфиденциальности арбитражных разбирательств, связанных с черноморскими запретами и ограничениями экспорта зерна прошлых лет, всеобщих спекуляций на тему принятых и непринятых решений и отсутствия какой-либо однозначной судебной практики по этому поводу, две недели назад, наконец-то, появилась первая судебная ласточка, о которой можно говорить вслух.

Несмотря на то, что дело было инициировано в порядке надзора за корректностью подхода арбитров ГАФТА к вынесению решения в предшествующем ему арбитражном разбирательстве и не являлось одним из тех “масштабнейших” английских процессов, которые так любит комментировать украинская юридическая общественность, мы полагаем, что оно даст повод задуматься, особенно представителям экспортной части рынка, которым приходится работать в зоне постоянного риска государственного вмешательства.

ДЕЛО

Итак, в конце января 2013 года Лондонский Высокий суд, он же High Court of Justice (не путать с Высшим (Supreme) и Международным Арбитражным (LCIA) в лице судьи Хаблена принял решение в деле по иску компании-продавца (назовем ее Б или продавец) против компании-покупателя (назовем ее Н или покупатель) об оспаривании арбитражного решения апелляционной коллегии ГАФТА, которое, в свою очередь было принято по результатам апелляции на решение трибунала ГАФТА в первой инстанции. Продавец заявил, что арбитражное решение коллегии было принято в силу неверного толкования положений применимого права и получил разрешение на апелляцию в Высокий суд на изложенных им основаниях.

Касалось дело небезызвестного для читателей российского запрета на экспорт зерна 2010 года. Напомним, что в начале августа 2010 года российское правительство приняло поставление, запрещающее экспорт основной массы зерновых культур в период с 15 августа по 31 декабря 2010 года с последовавшим продлением. Несмотря на неудобства, созданные этим постановлением, сам ход правительства и его последствия были достаточно прозрачны и понятны для всех игроков рынка, не в пример ситуации, сложившейся у западных соседей.

После номинации судна и за несколько дней до вступления запрета в действие продавец послал покупателю уведомление об отмене контракта в связи со свежепринятым запретом, сославшись на оговорку ГАФТА о запрете, в ответ на что покупатель заявил о необоснованном расторжении контракта продавцом и потребовал семизначную денежную компенсацию.

Основным аргументом продавца было то, что согласно контрактной оговорке ГАФТА контракт подлежал автоматической отмене по факту оглашения экспортного запрета правительством. Покупатель, а за ним и обе коллегии арбитров, не согласились с таким подходом, признав действия продавца неправомерным отказом от выполнения контракта и, как следствие, его нарушением.

Напомним, что оговорка о запрете (prohibition), присущая практически всем контрактам ГАФТА в ее стандартной формулировке, предусматривает, что контракт или его часть могут быть аннулированы (cancelled) в случае принятия уполномоченным государственным органом страны происхождения или поставки товара соответствующего нормативного акта о запрете или ограничении экспорта. Ключевым в данном контексте является требование о том, чтобы такой запрет или ограничение препятствовало выполнению контракта, будь-то в полном объеме или какой-либо его части.

Соответственно, основным вопросом для черноморской торговой общественности из тех, которые были поставлены перед судьей, был следующий:

Ограничено ли применение оговорки о запрете ГАФТА случаями, когда после наступления соответствующего события стало очевидным, что контракт на самом деле нельзя было выполнить в виду существования запрета? Другими словами, достаточно ли было факта принятия запрета для того, чтобы продавец мог сослаться на его эффект и отменить контракт, несмотря на то, что формально запрет еще не наступил, если все равно было понятно, что, как только начнется срок действия запрета, контракт будет аннулирован?

Остальные вопросы касались технических деталей расчета убытков, которые, для целей данной статьи, мы опустим, дабы не перегружать и без того перегруженную аудиторию ненужной техническо-юридической информацией.

ДИСКУССИЯ

Если посмотреть на вопрос с точки зрения коммерческой логики, все выглядит достаточно просто: запрет был опубликован, даты начала определены, значит поставлять уже не было возможности, тем более, если срок поставки попадал в озвученные даты запрета.

Если же руководствоваться буквоедной юридической логикой, за которую юристов так не любят, то есть нюанс. Можно ли сказать, что принятый запрет фактически препятствует выполнению контракта, если он еще не вступил в силу? Нет. Почему? Потому что до фактического наступления запрета его всегда могут либо отменить, либо модифицировать так, что выполнение контракта станет возможным (например, отодвинув срок его наступления на месяц, который включает контрактный период погрузки), а любой юрист, включая арбитров и судью, будет всегда апеллировать к фактам, а не к гипотезами или возможностями, даже четко предусмотренным. К тому же, нет особого смысла и спекулировать на тему того, насколько возможно было фактически что-то вывезти из страны за несколько дней до начала запрета и почему, так как, к сожалению, в большинсте случаев это недоказуемо, а недоказумые аргументы в английском процессе не работают.

Таким образом, наличие запрета или ограничения экспорта и последующая фактическая невозможность выполнения контракта должны существовать и оцениваться на момент выполнения контракта, а не в какой-то абстракный период времени до этого и между ними должна существовать четкая причинно-следственная связь. Соответственно, в тот момент, когда продавец посылал свой злосчастный нотис об отмене контракта на основании запрета, такового еще просто не существовало, несмотря на оглашение документа, вводящего его в действие с определенной даты в ближайшем будущем. Именно на этом и сосредоточили внимание как арбитры, так и судья.

Весьма занимательными и познавательными были юридические дебаты сторон и последующие заключения судьи на тему “подразумеваемости” оговорки о запрете ГАФТА, особенностей причинно-следственных связей между теми или иными ее составляющими и тонкостей прецедентов с похожей историей болезни, равно как и почему они не могли применяться по аналогии в данном деле.

Но самое парадоксальное это то, что и арбитры, и судья в конечном итоге не отрицали того, что запрет все-таки “попадал под статью” и, впоследствии действительно мог бы снять ответственность с продавца за вполне разумно ожидаемое невыполнение контракта в силу объективной невозможности это сделать. Другими словами, продавец был прав, но технически именно шесть дней между нотисом продавца и началом периода запрета и сыграли с ним злую шутку. Вот вам и весь нюанс.

ВЫВОДЫ

Несмотря на то, что это дело не перевернуло восприятие зерноторгового мира и не стало большой неожиданностью, по сути подтвердив практический эффект одной из оговорок стандартного контракта ГАФТА, оно является показательным, по крайней мере, в двух аспектах. Во-первых, оно наглядно иллюстрирует как небольшая техническая ошибка при принятии решения может в корне изменить баланс правоты сторон, превратив жертву обстоятельств в нарушителя.

Во-вторых, оно еще раз указывает на то, во сколько времени и денег может обойтись такая ошибка. Запрет был принят в августе 2010 года, тогда же и возникла проблема между сторонами, но решение по делу было получено только в январе 2013 года и все еще может пойти в апелляцию по судебной системе. Все это

время, пока длились арбитражи и судебные заседания, стороны несли дополнительные затраты – на консультантов, солиситеров, барристеров, административных клерков и судебных приставов, которые, исходя из инсайдерской экспертизы автора, вряд ли можно назвать несущественными. Да и на сумму долга за это время тоже набежал приличный процент.

Говоря о выводах, можно, пожалуй, добавить только одно. Даже если Вы на сто процентов уверены в собственной правоте, перестраховка еще никогда никому на помешала. И если есть возможность лишний раз что-то уточнить или получить альтернативную точку зрения (как говорится, “just in case”), не стоит ею пренебрегать: случаи разные бывают...

Дополнительная информация

Если Вы хотели бы получить дополнительную информацию по вопросам, затронутым в настоящем обзоре, пожалуйста, обращайтесь к:

Иванна Дориченко
T: +44 (0)20 7876 4798
E: ivanna.dorichenko@clydeco.com

Clyde & Co LLP
The St Botolph Building
138 Houndsditch
London EC3A 7AR

T: +44 (0)20 7876 5000
F: +44 (0)20 7876 5111

Не рекомендуется руководствоваться материалами настоящего обзора, не получив дополнительной юридической консультации.

Clyde & Co LLP не несет ответственности за ущерб, причиненный действиями или бездействием лиц, руководствовавшихся содержанием данных материалов.

Настоящий обзор ни полностью, ни в какой-либо части не подлежит использованию, воспроизведению, включению в системы поиска и хранения информации, распространению и передаче без предварительного разрешения Clyde & Co LLP, независимо от того, в какой форме и каким способом они передаются (электронные, механические, фотокопирование, считывание и пр.)