

БЕЗОПАСНАЯ ТОРГОВЛЯ



ЕЛЕНА ПЕРЕПЕЛИНСКАЯ,
ПАРТНЕР, ГЛАВА АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ
В СТРАНАХ СНГ МЮФ INTEGRITES

ЧТО СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ УКРАИНСКИМ АГРОКОМПАНИЯМ ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТА ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ

При заключении экспортных контрактов украинские агрокомпании, как правило, фокусируются лишь на их коммерческих условиях. А вот стороны конкретного контракта могут определяться уже после согласования его условий о товаре, цене, сроках и прочих параметрах поставки. У крупных агротрейдеров есть много юридических лиц, и выбор того или иного из них для целей заключения контракта может быть обусловлен многими причинами. В итоге можно получить контракт с торговой компанией, у которой в лучшем случае есть хорошие обороты, но, как правило, никаких активов. И даже если торговая компания зарегистрирована не в островной юрисдикции вроде Кипра или БВО, а в странах Западной Европы, к примеру Австрии или Англии, это еще не является гарантией отсутствия проблем в будущем. Если такая компания не исполнит контракт, взыскать с нее убытки может быть сложно — к моменту завершения соответствующего арбитражного или судебного разбирательства она окажется «пустой», если вообще еще будет существовать. А привлечь к такому разбирательству более платежеспособные компании того же агротрейдера — задача трудно-выполнимая. Минимизировать описанные выше риски можно несколькими способами.

Во-первых, необходимо более взвешенно подходить к выбору контрагента

по контракту. Особенно должны настораживать недавно созданные компании, названия которых никак не связаны с брендом соответствующего агротрейдера. Не секрет, что в сфере торговли зерновыми и масличными за неисполнение арбитражных решений отраслевых ассоциаций GAFTA и FOSFA можно попасть в их черные списки, что для рынка будет сигналом неблагонадежности всех компаний, оперирующих под данным брендом. Именно поэтому брендом большинство агрокомпаний предпочитают все-таки не рисковать. Еще одна группа риска — это компании из «сложных» юрисдикций, судебные разбирательства в которых длятся, без преувеличения, годами и даже десятилетиями (например, Индия или Бразилия). То есть даже если у таких компаний будут активы, обратиться до них может быть делом очень долгим и затратным.

Во-вторых, даже если контракт заключается с торговой компанией, часть рисков можно снять путем использования различных форм расчетов и обеспечений. Например, аккредитив, банковская гарантия, поручительство связанной компании. В-третьих, если применять первую и вторую рекомендации уже поздно, а контракт нарушен, необходимо правильно зафиксировать нарушение, совершить действия, требуемые применимым к контракту правом.

В этом аспекте необходимо быть предельно аккуратным в отношении

переговоров с должником, поскольку заявления, сделанные пострадавшей от неисполнения стороной контракта, могут иметь различные последствия с точки зрения, например, украинского и английского права. Так, напоминание о необходимости исполнить обязательство после истечения установленных в контракте сроков его исполнения может трактоваться как отказ от первоначальных сроков.

В-четвертых, если уже пришлось инициировать арбитражное или судебное разбирательство против контрагента, необходимо получить обеспечительные меры по месту регистрации вашего контрагента или месту нахождения его активов, если таковые имеются. Особенно это касается ситуаций, когда основное разбирательство происходит в другой юрисдикции. К примеру, в одном деле истец выиграл арбитраж в Англии, но к моменту получения окончательного арбитражного решения его австрийский должник уже не вел какую-либо коммерческую деятельность и не имел никаких активов. При этом в поддержку арбитража в Австрии можно было получить обеспечительные меры, что, возможно, позволило бы предотвратить такую ситуацию.

Если же все вышеперечисленное уже не сработало, иногда остается возможность уголовного преследования в иностранных юрисдикциях по иску о мошенничестве, но для этого нужно иметь достаточно доказательств. **IL**