

Введение ограничений на экспорт зерна: каковы юридические последствия?

5 августа 2010 г. Россия объявила запрет на экспорт зерна в течение последующих четырех с половиной месяцев — с 15 августа по 31 декабря.

Как Россия, так и Украина в 2009/10 маркетинговом году экспортировали по 21,2 млн т зерна, что позволило им разделить третье место в мире по экспорту зерновых, по информации генерального директора "Украинской аграрной конфедерации" Сергея Стоянова. Правда, структура экспорта двух стран несколько различается. Так, Украина прочно занимает первое место по экспорту ячменя, а Российская Федерация — третье место по экспорту пшеницы.

В России в этом году была небывалая засуха, которая уничтожила миллионы гектаров зерновых культур и спровоцировала многочисленные пожары. В результате Россия ввела временный запрет на вывоз зерна с целью удержания уровня цен на зерно на внутреннем рынке и сохранения поголовья скота. В порту Новороссийска уже скопилось около 0,5 млн т зерна. Из плана Российской Федерации экспортировать около 24 млн т зерновых удалось выполнить чуть более 10% этого объема до введения запрета на экспорт.

На внешнем рынке это немедленно привело к росту цен. Так, на Чикагской товарной бирже подорожание декабрьского фьючерсного контракта по пшенице составило \$0,6, таким образом достигнув \$8,155.

В украинских портах также скапливаются значительные объемы зерна, которое задерживается, по словам участников экспортных операций, Государственной таможенной службой под не вполне благоприятными предлогами. Простаивают уже загруженные суда, что влечет убытки как трейдеров, поскольку срываются поставки, так и судовладельцев из-за простоя судов. Такие действия украинской таможни значительно осложняют ситуацию, ведь рынок требует ясных правил игры и их соблюдения. Так что, по всей видимости, грядут значительные юридические проблемы, к которым нужно готовиться уже сейчас.

Ограничения применяются к договорам, вступившим в силу, и предполагается, что возникнет много трудностей в отношении договоров купли-продажи, предметом которых являются зерновые культуры и другие запрещенные к экспорту товары.

Конечно, оговорка о форс-мажоре является способом оправдать неисполнение обязательств при соответствующих обстоятельствах. Однако продавец должен уметь данную оговорку использовать, то есть своевременно и надлежащим образом уведомить покупателя о наличии форс-мажорных обстоятельств и расторжении контракта, обеспечить соответствующие доказательства, прилагать достаточно усилий для преодоления проблемы, если некоторые лицензии все же будут выдаваться. В противном случае, продавец, скорее всего, обязан будет выплатить значительные суммы для возмещения убытков, возникших из-за неисполнения обязательств.

Украинское правительство не ввело ограничений на экспорт зерна, но продолжает держать весь мир в напряжении, заявляя, что такой запрет может быть объявлен в любой момент.

Продавцы запрещенных к экспорту товаров должны принять меры для защиты своих позиций в договорах купли-продажи:

- уведомить покупателей о запрете на экспорт и вытекающих из него последствиях;

- продолжать информировать покупателей обо всех форс-мажорных обстоятельствах и их развитии;

- сохранить право ссылаться на форс-мажорную оговорку, включенную в контракт согласно рекомендациям GAFTA (Международной ассоциации по торговле зерном и кормами), в случае возникновения препятствий в отношении исполнения договора.

Как только истечет последний день погрузки, согласно рекомендациям GAFTA, продавцы должны незамедлительно сообщить покупателям причины, по которым они хотят воспользоваться форс-мажорной оговоркой. Однако существуют некоторые каверзные моменты. Например: по контрактам с условиями поставки FOB покупателю необходимо номинировать и отправить судно под погрузку. Безусловно, это трата денег, но покупатель должен исполнять все свои обязанности по контракту, чтобы выполнить его условия. Своевременное сообщение о форс-мажорных обстоятельствах может предотвратить такие издержки и способствовать мирному разрешению возможного спора.

Отдельно стоит отметить значительные риски стороны, которая берет на себя обязательства по декларированию экспортного груза (как самостоятельно, так и с привлечением сторонних специалистов).

В случае, если таможенный орган откажет в оформлении груза, сторона, осуществлявшая декларирование, должна будет доказать отсутствие оснований для такого отказа либо рискует быть обязанной компенсировать все убытки, связанные со срывом контракта. В числе таких убытков простои судов (демередж), убытки, связанные с порчей груза, неполученные доходы и пр.

Конечно, заранее трудно предположить все последствия ограничений экспорта. Мы остановились лишь на некоторых экономических и юридических последствиях. В любом случае советуем просмотреть свои внешнеэкономические контракты, т.е. провести своеобразный риск-менеджмент на предмет определения и оптимизации имеющихся рисков.

*А. Скоробогатов, юрист, адвокат,
skorobogatov@interlegal.com.ua*

*В. Лебедев, эксперт-консультант, ст. преподаватель
Одесского института предпринимательства
и права, Lebedev@interlegal.com.ua
Международная юридическая служба,
Украина, Киев—Одесса—Николаев
www.interlegal.com.ua*