

Должник с оговоркой

ЗАДАЧА арбитра, что на боксерском ринге, что в экономическом споре, — дать объективную оценку конфликтной ситуации и в случае необходимости назначить обидчику штрафные санкции. В структуре Белорусской универсальной товарной биржи есть свой правовой институт, наделенный подобными функциями. Речь об Арбитражной комиссии. Она имеет статус постоянно действующего арбитражного органа, а ее решение вступает в силу немедленно и является окончательным. Кто обращается к биржевым арбитрам, как те разрешают конфликты и реально ли не доводить дело до суда, узнала корреспондент «СГ».

ОБЖАЛОВАТЬ решение арбитров можно только через заявление ходатайства в Экономический суд города Минска, и то по основаниям, предусмотренным хозяйственным процессуальным законодательством.

— Допустим, сторона не была уведомлена о дате рассмотрения дела, — поясняет председатель Арбитражной комиссии БУТБ Сергей Козлов. — А решение вступает в силу немедленно в момент его оглашения и имеет юридическую силу. Как таковой процедуры апелляционного и кассационного обжалования, которая может значительно затянуть процесс, нет. Это одно из преимуществ нашей работы. С 2009 года Арбитражной комиссией рассмотрено около 13 тысяч исковых заявлений. Из них было отменено только два решения. Это говорит о том, что стороны изначально нам доверяют, у них нет никаких оснований сомневаться в том, что решение Арбитражной комиссии будет законным и справедливым.

Самые распространенные случаи при рассмотрении споров — нарушение сроков оплаты или поставки, недовольство качеством товара. Кстати говоря, обязательных условий, чтобы в случае чего можно было обратиться с иском к арбитрам, два. Спор должен вытекать из биржевой сделки, а именно — из биржевого договора. Еще между сторонами необходимо заключение так называемого арбитражного соглашения. Оно может быть заключено в виде арбитражной оговорки.

Чтобы понять, как работает система, прошу Сергея Козлова привести реальный пример. Покупатель предъявил иск к продавцу о расторжении договора и взыскании убытков в виде реального ущерба и упущеной выгоды.

Согласно биржевому договору, ответчик (резидент) должен был продать, а истец (нерезидент) — принять и оплатить партию соевого шрота объемом 100 тонн на сумму 44,3 тысячи долларов. Предполагалось, что поставка товара — за счет истца при условии 100-процентной предоплаты в течение трех банковских дней со дня выставления счета-фактуры. Оплата по договору была перечислена, однако из-за увеличения себестоимости продукции и роста экспортных



■ Председатель Арбитражной комиссии Сергей КОЗЛОВ.

цен ответчик (продавец товара) попросил рассмотреть возможность доплаты разницы с учетом цены, сформированной на биржевых торгах по истечении месяца после заключения договора. В противном случае ответчик был готов вернуть истцу предоплату.

Не получив согласия истца на изменение цены, ответчик перечислил на его расчетный счет денежные средства, полученные в качестве предоплаты.

При рассмотрении дела Арбитражная комиссия посчитала, что предложение доплатить разницу между ценой, сложившейся на дату заключения договора, и ценой, сформированной с учетом биржевых торгов месяцем позже, противоречило условиям биржевого договора.

Учитывая, что ответчик без согласия истца вернул ему предоплату за товар, а сам товар, соответственно, передан не был, Арбитражная комиссия пришла к выводу о нежелании ответчика исполнять взятые на себя обязательства. При этом имеющиеся в деле доказательства подтверждают факт причинения истцу убытков за неисполнение договора на поставку товара.

В результате истцу в части взыскания упущеной выгоды было отказано, а подлежащие взысканию убытки в виде реального ущерба были уменьшены.

СЕРГЕЙ Козлов отмечает, что количество дел, связанных с участниками секции сельхозпродукции, минимально. За девять месяцев 2018-го в Арбитражную комиссию поступило 661 обращение и 1147 исковых заявлений на сумму требований в размере около 14,8 миллиона рублей, 48,2 миллиона российских рублей, 25,7 тысячи евро, 385 тысяч долларов. По спорам, вытекающим из биржевых договоров, заключенных по секции сельхозпродукции, за девять месяцев этого года поступило всего 9 исковых заявлений на общую сумму исковых требований 644 тысячи рублей, 794 тысячи российских рублей, 8 исковых заявлений рассмотрено, одно находится в производстве.

Основная масса исков — сделки с металлом. Как такового блэк-листа проблемных компаний на бирже нет, но своеобразная статистика должников, к которым предъявлено наибольшее количество исков, есть. Причи-

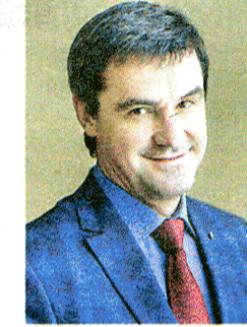
Арбитражная комиссия или медиатор? Кто поможет, если по биржевой сделке возник спор

Для решения спора через арбитраж доходят единицы. Если взять процент от всех заключенных на бирже сделок, то он невелик. В год Арбитражная комиссия рассматривает от 1,5 до 2 тысяч исков. В общем объеме — около 400 тысяч. Это очень маленький процент.

время суды становились все более загруженными, что вызывало недовольство течением и эффективностью судебных процессов, — рассказывает начальник отдела контроля за исполнением биржевых сделок Эдуард Бельский. — Тогда и возник вопрос о необходимости использовать иные методы урегулирования конфликтов. Беспристрастная третья сторона, помогающая спорящим сторонам разобраться в существующих между ними разногласиях, понять их сущность и по возможности их разрешить, называется медиатором — посредником.

Стороны приходят к медиатору еще до возникновения иска. Если не примирились, можно обращаться в суд. Если все же пришли к какому-то консенсусу, который устраивает обе стороны, участники подписывают медиативное соглашение. Причем его заверяет медиатор. Это процессуальный документ, который позволяет в случае неисполнения достигнутых договоренностей, минуя Арбитражную комиссию и экономические суды, сразу обращаться в производство, то есть получать приказ на принудительное исполнение.

Татьяна УСКОВА, «СГ»
Фото предоставлено пресс-службой БУТБ



■ Начальник отдела контроля за исполнением биржевых сделок Эдуард БЕЛЬСКИЙ.

Шроты бьют рекорды

БИРЖЕВОЙ сегмент рынка сельхозпродукции по итогам января—октября вырос на 42 процента. Сумма совершенных сделок — 661 миллион рублей. Увеличение продаж идет за счет внутренних сделок.

Статус самой востребованной позиции сохранили за собой у отечественных потребителей шроты масличные. Объем их реализации на биржевых торгах увеличился в денежном выражении на 37 процентов и достиг 258 миллионов рублей. На 14 процентов в стоимостном выражении выросли поставки злаковых и кормовых добавок.

Положительная динамика и у продаж белорусских сельхозтоваров на внешние рынки. Безусловный лидер — сливочное масло, поставляемое в Россию. За 10 месяцев его реализовано около 3 тысяч тонн на сумму 28 миллионов рублей. Еще один экспортный локомотив — сырье для сычушенных сыров и творога. К слову, эти же товарами, а также сухим молоком, которое ранее в основном продавалось на экспорт, заинтересовались в этом году и на внутреннем рынке.

Сибирским АПК будем прирастать

БИРЖА развивает сотрудничество с Иркутской областью. Представители предприятий АПК этого российского региона готовы работать на электронных торговых площадках биржи. Такой договоренности достигли делегация БУТБ и руководство Иркутской области во главе с губернатором Сергеем Левченко.

В частности, с АО «Сибирская нива», которое занимается производством и сбытом сельхозпродукции, уже обсуждаются перспективы реализации злаковых на биржевых торгах. А СПК «Усольский свинокомплекс», у которого свое производство и переработка свинины, рассматривает возможность использования биржевого механизма для закупки мясного сырья. Выразили готовность участвовать на биржевых площадках еще несколько компаний АПК.

Щепа нарасхват

ПО итогам первых годовых торгов щепой на БУТБ выручка от экспорта выросла на 1,7 миллиона евро. Продавцом ее выступил отраслевой оператор Министерства лесного хозяйства УП «Беллесэкспорт», а покупателями — 26 компаний из Польши, Латвии, Эстонии, Литвы, Австрии и Венгрии.

В торговой сессии на отдельные лоты претендовали 4—5 покупателей. Это и привело к значительному росту дополнительной экспортной выручки.

Всего на торгах продали 86,5 процента от выставленного объема товара — 2,3 миллиона кубических метров щепы и древесных отходов. Совершено 182 сделки на общую сумму 53,2 миллиона евро. При этом эстонские фирмы купили 51 процент щепы и древесных отходов, а польские — 36 процентов.

Кстати, по итогам января—октября через биржу продано в два раза больше щепы и древесных отходов, чем за аналогичный период 2017-го.