

УДК 341

Стандарты по борьбе с просрочкой платежей в международном коммерческом обороте

Скаридов Александр Станиславович

Доктор юридических наук, профессор,
кафедра частного права,

Государственный университет морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова,
198035, Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Двинская, 5/7;
e-mail: alexskar94@hotmail.com

Аннотация

По свидетельству Еврокомиссии ежегодно в Европе становятся банкротами тысячи малых и средних предприятий (МСП) в связи с отсутствием оборотных средств. Причина этому – просрочки платежей дебиторов. Такая же ситуация существует и в государствах за пределами ЕС. Отрицательное воздействие неплатежей или их задержек по коммерческим контрактам, особенно если контракты являются международными, переоценить невозможно. Теряются рабочие места, возникают административные и финансовые претензии, предприятия становятся банкротами, ухудшается приграничная торговля, где подобные явления особенно чувствительны. Многие государства ищут пути демпфирования негативного воздействия на выполнение контрактных обязательств в части своевременности платежей как на национальном, так и на международном уровнях, но пока принимаемые меры кардинального позитивного воздействия на бизнес-среду не оказывают. Для защиты европейских предприятий и борьбы с несвоевременными выплатами в коммерческих сделках в ЕС была принята специальная директива 2011/7/EU, положения которой, к марту 2013 года должны были быть интегрированы в национальное законодательство. К 28 августа 2016 года Европарламенту был представлен доклад об осуществлении правил ЕС 2011 года, где авторы оценивают эффективность принимаемых мер. В настоящей статье автор пытается сделать собственные выводы о возможных методах (включая кодексы своевременной оплаты, кодексы добросовестного ведения бизнеса, посредничество, добрые услуги и т. д.) снижения негативного воздействия на бизнес и о необходимости принятия международных стандартов по унификации правил борьбы с просроченными платежами.

Для цитирования в научных исследованиях

Скаридов А.С. Стандарты по борьбе с просрочкой платежей в международном коммерческом обороте // Вопросы российского и международного права. 2016. № 8. С. 131-146.

Ключевые слова

Просроченные платежи, неплатежи по контрактам, задержки платежей по контрактам, банкрот, оборотные средства, кодекс ответственного поведения.

Введение

Противодействие задержки платежей по контрактным обязательствам – одна из острейших проблем правового обеспечения внутреннего и международного коммерческого оборота.

Несвоевременные платежи негативно сказываются на ликвидности и осложняют финансовое управление предприятиями; снижают конкурентоспособность и прибыльность бизнеса, поскольку во многих случаях вынуждают кредитора¹ апеллировать к внешнему финансированию, что в период экономического спада не всегда возможно.

Европейская статистика за 2015 год указывает на то, что более 40% из опрошенных владельцев предприятий свидетельствуют о том, что просроченные платежи препятствуют развитию их компаний, а 31% считают, что эта причина выхода из бизнеса. Самое тяжелое негативное воздействие просрочка платежей по контрактам оказывает на предприятия малого и среднего бизнеса, которые в Европе и США обладают значительными материальными ресурсами. Согласно BACS² в коллективной собственности малых и средних предприятий в Великобритании к концу 2014 года находились 39,4 млрд фунтов стерлингов. Из 11-ти опрошенных владельцев 85% заявили о том, что несвоевременные платежи так или иначе вызвали трудности в бизнесе, а 11% указали на то, что вынуждены были закрыть предприятия [How to deal..., www].

В целом доля малых компаний из общего числа аналогичных бизнесов, испытывающих драматическое (вплоть до закрытия предприятий) негативное воздействие от несвоевременных платежей, составляет 47%, в то время как для крупных компаний – только 35% [Connel, 2014].

Очень похожая ситуация складывается и в других странах. Например, в 2015 году о невозможности развивать бизнес из-за проблемы неплатежей высказалась треть из опрошенных страховой компанией Atradius руководителей предприятий в США, Канаде, Мексике и Бразилии; причем объем дебиторской задолженности участвующих в опросе компаний, действующих, в частности, по бизнес-модели B2B³, составил 20% от их общей стоимости.

1 Здесь и далее, применительно к настоящим заметкам, термин «кредитор» включает и продавца и поставщика, т. е. стороны договора, выполнившего свои обязательства, но в отношении которого полностью или частично не выполнены обязательства по оплате.

2 BACS (the Bankers Automated Clearing Services) — действующая в Великобритании платежная система, которая осуществляет электронный зачет кредитовых и дебетовых проводок согласно распоряжению участников системы с прямым зачислением сумм на счета или списанием их со счетов без использования чеков или других бумажных носителей.

3 B2B («business to business») — в буквальном переводе – «бизнес для бизнеса»; представляет собой сектор рынка, который работает не на конечного, рядового потребителя, а на такие же компании (т. е. на другой бизнес), как правило, с использованием систем электронной коммерции.

Эволюция защиты юридических и физических лиц от неплатежей по контрактам

Защита юридических и физических лиц от неплатежей по коммерческим контрактам, с начала 1970-х годов осуществлялась только на национальном уровне, как в странах ЕС, так и в США, однако отличия в правовом регулировании указанной проблемы не редко являлись причиной длительных судебных разбирательств, что крайне негативно сказывалось на выживаемости МСП, истощая их финансовые ресурсы и затрудняя получение кредитов на текущие коммерческие проекты.

Попытка стандартизации путем принятия директивных документов предпринимались в Евросоюзе начиная с 1993 года⁴. 12 мая 1995 года Еврокомиссия приняла соответствующий документ, которому, однако, не суждено было стать директивой⁵. Его рекомендательный характер был обусловлен тем, что к тому времени ряд государств, включая Германию и Великобританию, уже имел нормативные документы, регулирующие просроченные платежи в своих законодательствах⁶.

Поскольку отношение к положениям указанной выше директивы было противоречивым, эксперты продолжили работу над текстом и в апреле 1999 года приняли новую редакцию, которая, однако, оказалась еще более ущербной, чем принятая годом ранее на условиях компромисса между Советом и Парламентом в соответствии со статьей 251 ЕСС. По сравнению с измененным предложением, опубликованном в декабре 1998 года, новая редакция хотя и сохранила основные положения, но допустила некоторые изменения, в частности исключила особое положение публичных властей и дополнила текст возможностью включения оговорки против злоупотреблений (the anti-abuse clause) и компетенции Европейского союза в отношении собственных правил.

В дальнейшем были приняты нормы, направленные на детализацию отдельных положений упомянутой директивы. В частности, по приведению в исполнение судебных решений по гражданским и коммерческим делам⁷; по исполнению неоспоримых требований в 2004 году⁸; о процедурах оплаты в 2006 году⁹; а также по учреждению европейской процедуры по разрешению мелких претензий (Small Claims Procedure) в 2007 году¹⁰. Однако в дальнейшем стало очевидно, что для того, чтобы эффективно препятствовать просрочке

4 FREUDENTHAL & J.M. MILO, 'Betalingssachterstanden in handelstransacties: een richtlijnvoorstel met Europees-privaa- trechtelijke consequenties', NTBR 1999/6, pp 153-160.

5 OJ L 127, 10.6.1995, p 19.

6 Britain: Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998; Germany: Gesetz zur Beschleunigung falliger Zahlungen, BGBl 2000, I, 330 e.v. See furthermore R. SCHIMMEL & D. BUHLMANN, 'Gesetz zur Beschleunigung falliger Zahlungen - Auswirkungen auf das allgemeine Schuldrecht', MDR 2000/13, pp 737-741.

7 No 44/2001 of 22 December 2000 on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters (OJ L 12, 16.1.2001, p. 1).

8 Regulation (EC) No 805/2004 of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004.

9 Regulation (EC) No 1896/2006 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006.

10 Regulation (EC) No 861/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007.

платежей в коммерческих сделках, необходимо обобщить действующий нормативный материал и дополнить его новыми положениями.

В 2011 году в изменении директивы 2000 года¹¹, была принята новая Директива ЕС по борьбе с несвоевременными платежами в коммерческих сделках¹². Директива прежде всего нацелена на обеспечение конкурентоспособности малых и средних предприятий (ст. 1(1)).

Под «просрочкой платежа» Директива понимает выплаты, не осуществленные в период установленный контрактом или не произведенные в течение установленного директивой срока оплаты¹³.

В качестве общего правила Директива устанавливает, что срок оплаты по коммерческим¹⁴ контрактным обязательствам не может превышать 60 календарных дней после исполнения поставщиком своих обязательств¹⁵.

Европейское законодательство оперирует двумя основными методами борьбы с несвоевременными платежами – правом кредитора на «удержание титула» собственника на товар до полной его оплаты и правом на взыскание процентов за просрочку платежей.

Принцип правомерности сохранения за кредитором правового титула на собственность до полного расчета с должником был известен еще римскому праву. Он был «возрожден» в XIX веке в Германии и позже инкорпорирован в право большинства европейских государств. В англоязычной юридической литературе он получил название «Retention of title», что дословно можно перевести как «удержание титула» на собственность.

Применительно к директивным указаниям ЕС «Retention of title» означает контрактную оговорку, согласно которой продавец сохраняет право собственности на товар до получения полного возмещения стоимости. Ст. 4 Директивы ЕС гласит, что государства-члены должны обеспечить в соответствии с действующими национальными нормами, не противоречащими нормам международного частного права, право собственности на товар до тех пор, пока он не будет полностью оплачен, с учетом того, что удержание правового титула на собственность было четко согласовано между покупателем и продавцом перед поставкой товара.

Иными словами, Директива налагает на государства обязательство принять национальные нормы, но не отвечает на вопрос, как данную оговорку сделать обязательной для сторон, вступающих в договорные отношения добровольно.

11 Directive 2000/35/EC of the European Parliament and of the Council of 29 June 2000 on combating late payment in commercial transactions (Official journal of the European Communities, volume 43, August 8, 2000, p. 35).

12 Directive 2011/7/EU of the European Parliament and of the Council of 16 February 2011 “On combating late payment in commercial transactions” (Official Journal of the European Union (OJL), volume 48, February 23, 2011, pp. 1-10.

13 Статья 2(4) Директивы ЕС 2011/7/EU.

14 Под «коммерческими» Директивой ЕС понимаются сделки между предприятиями или между предприятиями и государственными органами, которые ведут к поставке товаров или оказание услуг за вознаграждение.

15 Статья 3(4) Директивы ЕС 2011/7/EU.

Что касается начисления процентов, то европейские нормы достаточно конкретны и допускают взыскание процентов за просрочку платежей, даже если заключенный контракт на это прямо не ссылается, при соблюдении условия, что кредитор:

- выполнил свои договорные обязательства;
- не получил причитающиеся суммы в оговоренные контрактом сроки.

Под «процентами за просрочку платежа» в контексте Директивы понимаются простые проценты по базисной ставке¹⁶ плюс 8%. Указанные суммы выражаются в евро применительно к странам, входящим в еврозону, а для государства, чья валюта не является евро, эти суммы рассчитываются исходя курса, установленного национальным центральным банком¹⁷.

Кредитор имеет право на проценты за просрочку платежа со дня, следующего за датой окончания срока платежа, установленного в договоре¹⁸. Если дата или период для оплаты контрактом не установлены, то кредитор имеет право на проценты за просрочку платежа по истечении любого из следующих сроков:

- 30 календарных дней с даты получения должником счета;
- 30 календарных дней после даты получения товаров или услуг¹⁹.

Минимальная сумма компенсации – 40 евро, однако кредитор в дополнение к этой сумме имеет право получить разумную компенсацию от должника за любые расходы, превышающие возмещения. Это может включать расходы на оплату юристов и иных лиц, привлеченных для достижения целей получения долга.

Базовая процентная ставка может изменяться раз в полугодие – 1 января и 1 июля текущего года²⁰. Если поставка предусматривает срок необходимый для проверки поставленных товаров или оказанных услуг, то эта процедура не должна превышать 30 календарных дней с даты получения товаров или услуг²¹.

Если стороной коммерческого контракта является публичная компания или государственный орган²², то на них распространяется требование о прозрачности, предусмотренные положениями Директивы Еврокомиссии 2006/111/ЕС от 16 ноября 2006 года о прозрачности финансовых отношений между государствами-членами и государственных предприятий²³. В любом случае, если национальные нормы устанавливают иную продолжительность взыскания процентов за просрочку платежей, то Комиссия ЕС должна

16 Базисная ставка для государства-члена ЕС выражается в евро в размере, установленном Европейским центральным банком, как ставка рефинансирования.

17 Статья 2(2-4) Директивы ЕС 2011/7/EU.

18 Указанные положения действительны и в том случае, если должником является публичная компания (или государственный орган).

19 Статья 3(3) Директивы ЕС 2011/7/EU. По решению государства-члена, срок, предусмотренный данной статьей, может быть увеличен до 60 суток.

20 Статья 3(2) Директивы ЕС 2011/7/EU.

21 Статья 3(5) Директивы ЕС 2011/7/EU.

22 Содержание терминов «публичная компания» и «публичные власти» детерминированы в п.(а) Статьи 2(1) Директивы ЕС 2004/17/ЕС и Статьи 1(9) Директивы ЕС 2004/18/ЕС.

23 OJL 318, 17.11.2006, p. 17.

быть проинформирована об этом не позднее 18 марта 2018 года, а Комиссия, в свою очередь, должна сформировать соответствующий доклад Европарламенту. В таблицу 1 сведена информация относительно размеров процентов, которые могут быть взысканы за просрочку платежей по истечении сроков, установленных законодательными актами отдельных государств.

Таблица 1. Применение стандартов по «поздним платежам» в законодательствах некоторых государств²⁴

| Страна | Процентные ставки | Национальное законодательство | Установленные сроки задержки платежа | | Извещения о внесенных изменениях |
|----------------|-------------------|---|--------------------------------------|------------|----------------------------------|
| | | | G2B | B2B | |
| Австрия | 9,08 | BGBI. I Nr. 50/2013 | 30 | 60 | 12/04/2013 |
| Болгария | 10,01 | УКАЗ № 36 26 февруари 2013 г. | 30 | | 08/03/2013 |
| Великобритания | 8,50 | Акт 1998 | 30 | 60 | 08/05/2013 |
| Венгрия | 10,70 | Закон 2013 | | | 09/05/2013 |
| Германия | 8,17 | | | | 06/08/2014 |
| Греция | 8,05 | ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 4152 Ελείγοντα μέτρα εφαρμογής των 4127/2013. | | | 10/05/2013 |
| Дания | 8,05 | EU-Tidende 2011, nr. L 48, side 1. | 30 | 30 | 05/02/2013 |
| Израиль | 8,05 | Prompt Payment Code (PPC) | 30 | Нет данных | 21/01/2013 |
| Испания | 8,05 | | | | 26/02/2013 |
| Италия | 8,05 | Generale n.267 del 15-11-2012 | 30 | Нет данных | 16/11/2012 |
| Литва | 8,05 | Nr. 123-5571, | 30 | 60 | 02/05/2013 |
| Люксембург | 8,05 | | 30 | 60 | 15/04/2012 |
| Латвия | 8,05 | 01.09.1992. | 30 | 60 | 13/06/2013 |
| Мальта | 8,05 | L.N. 272 of 2012 Order, 201 | 30 | Нет данных | 10/09/2012 |
| Нидерланды | 8,00 | 01 April 2013 | 30 | Нет данных | 16/01/2013 |
| Португалия | 8,05 | DL № 62/2013 | 30 | 30 | 10/05/2013 |
| Румыния | 8,00 | 28 martie 2013 | 30 60 для предприятий медицины | 60 | 14/05/2013 |
| Словения | 8,05 | Zakon 57/12 | 30 | 60 | 03/04/2013 |
| Словакия | 8,00 | | 30 | 60 | 12/03/2013 |
| Финляндия | 8,05 | | 30 | 30 | 28/03/2013 |
| Франция | 8,05 | Public: loi № 2013-100 | 30 50 для предприятий медицины | 30 | 02/04/2013 |
| Хорватия | 12,35 | | 30 | 60 | 02/07/2013 |
| Швеция | 8,00 | | 30 | 30 | 08/03/2013 |
| Эстония | 8,05 | Code of Civil Proced.2005 | 30 | 60 | 15/04/2013 |

24 EC Docs. Room. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13601/>

Директивой также предусмотрена ситуация, когда контракт может содержать заведомо несправедливые по отношению к кредитору положения оплаты или противоречить сложившейся практике²⁵. Данные обстоятельства могут отнести контракт к неисполнимому (по терминологии директивы) и составить предмет судебного иска²⁶. Что касается «отклонения от сложившейся практики...», то это требование никак не детерминировано, а в том, что касается определения того, являются ли условия договора соответствующими практики, то Директива использует довольно размытые положения:

- любое грубое отклонение... от хорошей коммерческой практики;
- вопреки добросовестности и честности...;
- действуют ли какие-либо объективные причины отклоняться от установленной ставки процентов за просрочку платежа или от установленного периода платежа, которые рассматривались выше.

Штрафные санкции за просрочку платежей, принятые в разных странах

Национальная практика вне европейской юрисдикции не единообразна.

Нормальным сроком исполнения платежей по контрактам в США считается 28 дней, при этом превышение указанного срока на 5-8 дней считается приемлемым применительно к крупным компаниям. Но и это не предел – для крупных партий товара или уникального оборудования срок оплаты контракта может составить от 90 до 120 дней с даты поставки.

Размер штрафных санкций федеральными нормами не устанавливается и является прерогативой властей штатов. Сроки платежей и размер пеней устанавливаются договором, но не могут превышать норм, установленных законом штата в котором проживает должник. Кроме того, общим правилом следует считать то обстоятельство, что никто не может на законных основаниях взимать штрафы без предварительного соглашения, подписанного должником.

Штрафным санкциям в связи с задержкой платежей посвящен § 1315.10 Кодекса законов США. Его содержание сводится к следующим положениям:

1. проценты по неплатежам рассчитываются со дня, следующего за датой платежа по ставке, действующей на день после наступления срока платежа; за ошибки в расчете процентов могут делаться корректировки;
2. если в течении года (360 дней) долги не гасятся, к нему каждые 30 дней будут добавляться пени от основного долга вплоть до окончательного расчета;
3. проценты не начисляются на долг менее одного доллара;

25 «Unfair contractual terms and practices» (Article 7).

26 Статья 7(1) Директивы ЕС 2011/7/EU

4. если банковская информация, предоставляемая продавцом неверна, то проценты на задержку платежей будут начисляться должнику по истечении 7 дней после предоставления кредитором уточненной информации;

5. государственные учреждения как сторона контракта должны платить пени за несвоевременную оплату (а также любые дополнительные штрафы) с учетом положения Кодекса и Закона о безотлагательных выплатах.

Таким образом, в отличие от статутной нормы, применяемой в европейской юрисдикции, в США размер штрафных санкций находится в компетенции судов, что становится безусловным правилом применительно к сторонам контракта зарегистрированным в разных штатах, и тем более если одна из сторон зарегистрирована в иностранной юрисдикции. При этом начало производства становится возможным после предварительного разбирательства, в процессе которого должна быть осуществлена оценка активов должника и сделаны выводы о возможности изъятия штрафных средств из имеемых или возбуждено производство о несостоятельности²⁷.

Английский закон «О коммерческой задолженности» был принят в 1998 году²⁸ и поначалу распространялся на малые и средние предприятия (до 50 штатных работников), однако впоследствии судебная практика вышла за рамки этих ограничений²⁹ Принятый задолго до директивы ЕС 2011 года английский закон был дополнен в 2002 году³⁰ и переиздан в 2013 году под названием «Правила возмещения задолженности по коммерческим обязательствам»³¹. Закон содержит те же инструментари, что и Директива ЕС, однако позволяет предприятиям взимать с бизнес-партнеров проценты по просроченным обязательствам по иной шкале:

- за долги менее чем £ 1000, взимается сумма £ 40;2)
- за долг в размере £ 1000 или более, но менее чем £10 000, взимается £ 70;
- за долг £ 10,000 или больше, взимается £ 100.

Суд может изменить или исключить приведенные выше нормы, если усмотрит в действиях как кредитора, так и должника действия против интересов правосудия³².

В Китае, размер штрафных санкций за просрочку платежей стороны должны фиксировать в контракте. Стандартным принято считать размер штрафных санкций равный процентной ставке, установленной Народным банком Китая по кредиту.

12 февраля 1999 года Верховный народный суд Китая утвердил редакцию оговорки, позволяющую народным судам назначать штрафные санкции за задержку платежей, в

27 Единый торговый кодекс США (§1-201) определяет неплатежеспособных дебиторов как лиц, переставших выплачивать долги по контрактам, если только задержки не связаны по спорам «bona fide» - с точки зрения сомнения в добросовестности одной из сторон.

28 The Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998

29 Закон распространяется на предприятия, зарегистрированные в Англии, Шотландии и Северной Ирландии.

30 В 2000 г. Закон был дополнен «Правилами», в соответствии с которыми положения закона были распространены на предприятия малого бизнеса, пострадавшие от задержки платежей от аналогичных по статусу (малых) предприятий.

31 The Late Payment of Commercial Debts Regulations 2013

32 «against the interests of justice».

случае если стороны не зафиксировали в контракте размер штрафных санкций. В соответствии с документом об «Установлении процентной ставки по займам», обнародованным в Китае в декабре 2003 года процентная ставка по просроченным платежам может находиться в пределах от 2,1% в день до плавающего значения от 30 до 50% в день кредитной ставки, установленной китайским Центробанком. Иными словами, китайские нормы устанавливают столь значительный размер санкций, что сторонам лучше самостоятельно их установить на договорной основе, нежели оставлять данное решение судам, которые в зависимости от обстоятельств могут увеличить сумму задолженности на 50% от текущей базовой ставки по кредиту в день.

Другой, явно контрастирующий пример – законодательство Канады, где, как принято считать, «культура платежей» одна из самых высоких в мире. Законодательство страны устанавливает, что платежи должны быть осуществлены в течение 30 дней после поставки. Канадское законодательство не содержит положение об установлении пеней или иных сборов применительно к непогашенной задолженности. На практике эти сборы могут быть востребованы через суд в случае несения кредитором прямых убытков от задержки оплаты.

В Австралии принят закон «О взимании коммерческой задолженности из-за несвоевременных выплат» в 2003 году, который применяется к:

- договорам купли-продажи или поставки;
- договорам аренды / проката;
- контрактам на оказание услуг.

Стороны должны включить размер штрафных санкций в контракт, который в нормальных условиях должен быть оплачен в течении 30 суток после поставки или исполнения обязательств. Статутный процент за просрочку платежей устанавливается решением Кабинета министров и в настоящий момент не превышает ставку рефинансирования австралийского Центробанка. Кредитор может на судебном заседании требовать увеличения штрафных санкций на размер реально понесенного ущерба.

В Бразилии максимальный период для расчетов установлен в 30 дней по контрактам в секторах розничной торговли и дистрибуции и 210 дней в агросекторе. Гражданский кодекс Бразилии устанавливает ежемесячную ставку штрафов за несвоевременные платежи 1% от суммы долга на момент требования. Законом не предусмотрены единые правила взимания задолженностей, но практика свидетельствует о том, что суды могут увеличить исходную сумму долга до 20% процентов от суммы задолженности. Вместе с тем, судебные издержки в бразильских судах считаются столь значительными и судебные процедуры столь длительными, что Гражданский процессуальный кодекс содержит рекомендации прибегать к альтернативным методам разрешения споров, что явно свидетельствует в пользу включения штрафных санкций в текст контрактов, предварительно согласовывая их размер.

Из анализа зарубежного законодательства³³ следует, что статутные процентные ставки достаточно низкие (за редким исключением), а процедуры восстановления продолжительны. Различия между действующим в разных странах законодательством о взыскании денежных претензий (ставка) с учетом «международности» коммерческих контрактов создает пространство вообще не урегулированное правовыми нормами, что, по мнению некоторых авторов, создает «правовой вакуум» в регулировании международной торговли [Milo, 2003].

Результаты борьбы с неплатежами по контрактам

Вместе с тем, усилия, предпринятые ЕС и другими странами по борьбе с неплатежами по коммерческим контрактам возымели свое действие. Средний период задержки платежей по контрактам B2B в Евросоюзе сократился с 56 дней в 2011 году до 47 дней в 2014 году. По договорам PA2B³⁴ – 65 и 58 дней соответственно³⁵.

Для повышения эффективности борьбы с просрочкой платежей в дополнение к статутным нормам некоторые государства стали разрабатывать и внедрять в бизнес-среду «кодексы поведения», которые скорее можно отнести к своду этических норм (наиболее добросовестных практик), добровольно принимаемых «ответственным бизнесом» во имя сохранения высоких стандартов ведения дел.

В качестве примера мы можем привести британский «Кодекс своевременной оплаты»³⁶, который установил стандарты ответственного отношения к организации бизнеса, включая обязательства по своевременным платежам по коммерческим контрактам. Принцип действия стандартов кодекса весьма прост: создается неправительственный орган, которому вменяется мониторинг деятельности компаний по исполнению контрактов. В английском случае это «Chartered Institute of Credit Management». Компаниям предлагается добровольно подписать Кодекс и взять на себя обязанности по исполнению заложенных в него стандартов поведения³⁷. В свою очередь компания-депозитарий взаимных обязательств берет на себя обязательства информировать других участников рынка о составе списка и о высоких этических принципах, объединяющих подписантов кодекса.

Аналогичный Кодекс³⁸ разрабатывается и в ряде других стран, например в Южной Африке, где бизнесу также предлагается стать добровольным «подписчиком» Кодекса. Если компания публично высказала свое желание действовать в формате Кодекса, то она добровольно принимает на себя обязательства по своевременным платежам по контрактам:

– не позднее 30 дней после получения законно оформленных счетов-фактур;

33 Приведенные примеры из законодательств ряда государств могут быть продолжены, однако они ограничены возможностями издания.

34 Публичные компании / государственные предприятия или учреждения – коммерческие лица.

35 EX-POST EVALUATION OF LATE PAYMENT DIRECTIVE ENTR/172/PP/2012/FC - LOT 4 November 2015

36 Prompt Payment Code (PPC)

37 На 15 августа 2016 г. 1831 компаний, зарегистрированных в Великобритании, подписали Кодекс.

38 The Prompt Payment Code.

- без попыток изменить условия оплаты по необоснованным причинам;
- не навязывая другой стороне контракта запутанной процедуры оплаты;
- определяя простую и понятную процедуру досудебного рассмотрения жалоб и споров;
- рассмотрению правильности оформления инвойсов в течение 7 дней.

Характерно, что южноафриканский кодекс пока не является нормативно обязательным. Он разработан Национальной палатой малого бизнеса³⁹, которая приглашает как частные, так и публичные компании добровольно принять обязательства по его соблюдению. При подписании Кодекса глава компании делает публичное заявление о приверженности организации к добросовестному отношению к поставщикам, согласно своевременно осуществлять платежи (в случае отсутствия споров), демонстрируя ответственное отношение к поддержанию здоровой бизнес-среды.

Список подобных инициатив пока невелик, но указанные выше примеры могут быть дополнены, например, «Кодексом ответственного поведения»⁴⁰, принятом в марте 2014 года в Италии. Согласно Кодексу, компании, его подписавшие, обязуются соблюдать условия оплаты, согласованные с поставщиками и будут стремиться поощрять эффективные и своевременные методы оплаты. Кодекс не устанавливает какие-либо конкретные обязательства, но ссылается на то, что хорошая практика предполагает осуществление платежей в пределах от 30 до 90 суток⁴¹. В соответствии с титулом 31 главы 39 Кодекса США аналогичные документы приняты в Калифорнии (Prompt payment Act) и Луизиане; в марте 2015 года «Кодекс своевременной оплаты» принят в Ирландии и уже насчитывает около 40 компаний-участников⁴².

Заключение

Проведенные в ЕС исследования по применению положений Директивы 2011 года показали, что, несмотря на позитивные итоги ее применения, проблема просрочки платежей по контрактам не стала менее острой. Три из четырех (78%) компаний в Европе в 2012-2015 годах столкнулись с проблемой просрочки платежей. Хотя 86% компаний знают о своем праве требовать компенсации и / или проценты, что незначительно уменьшило статистику неисполнения платежей.

На основании проведенного анализа можно констатировать, что к стандартным средствам по борьбе с просроченными платежами зарубежное законодательство относит следующие меры.

1. Статутные (т. е. определенные законом) меры по установлению размера штрафных санкций и правомерных сроков платежей. Эти сроки колеблются от 30 до 60 суток, но абсолютное большинство государств признают 90 суток как крайний законный срок

39 South Africa's the National Small Business Chamber (NSBC).

40 Codice Italiano Pagamenti Responsabili.

41 <http://www.pagamentiresponsabili.it/wp-content/uploads/2014/06/II-Codice-eng.pdf>

42 www.promptpayment.ie

расчетов. Исходя из содержания документов ЕС⁴³ и законодательной практики других государств, минимальным периодом начисления штрафов являются два рабочих дня, максимальным – 360 суток.

Установление законом процентных ставок (или шкалы), могущих быть взысканными в случае просрочки платежей имеют самую разнообразную практику от 1 до 50% от суммы задолженности. Их применение в международных контрактах в большей мере зависит от заранее согласованных штрафных санкций, оговоренных в контрактах, поскольку при их отсутствии в контрактах и при возникновении судебного разбирательства они будут поставлены в зависимость от юрисдикции должника.

2. Второй стандартной процедурой следует признать установление охраняемого законом права на «Retention of title» – удержание права собственности за кредитором до полного расчета дебитора за полученные товар.

Пожалуй «Retention of title» – наиболее противоречивая часть обеспечительных мер. Характерно, что законодательство ЕС и нормы других стран, признающих «common law» в качестве одного из основных правовых источников, нормативно признают удержание права собственности до полного расчета дебитора, в то время как «континентальные» нормы не содержат однозначного ответа на то, как на практике это право применять. «Retention of title» порождает правоотношения, которые носят не производный от основного обязательства характер, а по сути, представляют собой «параллельные» права кредитора, которые не охватываются содержанием основного обязательства по поставке товара. Не совсем понятно и какими способами будет осуществлено «удержание ...», если речь идет о контрактах по предоставлению услуг. Или удержание документов на собственность не может ограничить право на распоряжение вещью, к тому же, например, в порту грузополучатель может получить свободную практику, только если товар «документарно очищен».

Любые стандартные процедуры, принимаемые в рамках борьбы с несвоевременными платежами, могут быть эффективными, если они достаточно быстро обеспечивают защиту интересов кредитора.

Сознавая несоразмерность длительности судебных процедур с экономическими возможностями малого бизнеса, в США была принята инициатива «Быстрая оплата»⁴⁴, которая требует от федеральных агентств исполнения платежей в отношении предприятий малого бизнеса в течении 15 дней. В дополнение к этому, применительно к договорам G2B была принята программа «Плати поставщику»⁴⁵, требующая от крупных компаний максимально сократить сроки исполнения обязательств по платежам. Программа запущена не так давно, и на сентябрь 2016 года добровольно принявших такие обязательства уже насчитывается 47 бизнесов⁴⁶,

43 См., например, Регламент ЕЭС (Евратом), № 1182/71.

44 «QuickPay initiative».

45 «SupplierPay program».

46 <https://www.sba.gov/about-sba/sba-initiatives/supplierpay-initiative/participating-companies>

часть из которых признаются транснациональными, что свидетельствует о неплохих перспективах данной модели стандартного поведения к борьбе с неплатежами в США.

Как уже отмечалось выше, воспринимая проблему борьбы с задержкой платежей по контрактам, как наиболее существенную из тех, которые влияют прежде всего на деятельность компаний малого и среднего бизнеса, государства и представители бизнеса начали разрабатывать так называемые «Кодексы ответственного поведения» с целью принятия более строгих нормативных положений и повышенных нравственных критериев отношения к бизнесу. Но указанные кодексы носят в основном декларативный характер и не могут быть даже отнесены к нормам «soft law». По нашему мнению, статус таких документов должен быть повышен и отнесен к категории рекомендаций, принимаемых органами исполнительной власти как «свод стандартных правил добросовестного ведения бизнеса», которые через обоснованный практикой применения срок должны трансформироваться к охраняемому законом процедурам.

Библиография

1. Bolet M. W. Combating late payment in commercial transactions. Aarhus School of Business, University of Aarhus. 2011. 77 p.
2. Connell W. Economic Impact of Late Payments // European Economy. Economic Papers 531, September 2014.
3. Devroe W. Privatizations and Community Law: Neutrality versus Policy' // Common Market Law Review, 1997. Vol. 34. Issue 2. P. 267-306.
4. European Commission. 2011. Directive 2011/7/EU of the European Parliament and of the Council of 16 February 2011 on combating late payment in commercial transactions. Brussels: European Commission.
5. Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU. DG Enterprise and Industry. September 2010. 84 p.
6. How to deal with late payment issues, 2015. URL: <http://www.companybug.com/late-payment/>
7. Gallagher K. Handbook on Trade and the Environment. Edward Elgar Publishing, 2010. 368 p.
8. Gambaro A. European Aspects of Property Law // New Perspectives on European Private Law, 1998.
9. Glover J., Thomas Ch., Hughes S. Understanding the New FIDIC Red Book: A Clause-by-clause Commentary. London: Sweet & Maxwell, 2006. 434 p.
10. Late payment in western Europe: comparative study. Elvinger Hoss Prussen, 2014. 35 p.
11. McCord M. Revolutionary credit repair secrets. Ind. PublisherPlatform, 2016.
12. Milo J.M. Combating Late Payment in Business Transactions: How a New European Directive Has Failed to Set a Substantial Minimum Standard Regarding National Provisions on Retention of Title // European Review of Private Law, 2003. Vol. 11. Issue 3. P. 379-393.

13. Practical Handbook on European Private International Law. Croatia, 2010. 152 p.
14. Rutgers J.W. International Reservation of Title Clauses. A Study of Dutch, French, German Private International Law in the Light of European Law. T.M.C. Asser Press, The Hague, 1999. 233 p.
15. Schroeter U.G. Global Uniform Sales Law – With a European Twist? CISG Interaction with EU Law. Freiburg: University of Freiburg // The Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration, 2009.P. 179-196.
16. The Law Commission and The Scottish Law Commission report. // Insurance Contract Law: Business Disclosure; Warranties; Insurers' Remedies for Fraudulent Claims; and Late Payment. July 2014, p 265.
17. Twigg-Flesner Ch.. Research Handbook on EU Consumer and Contract Law. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2016 608 p.

Standards to combat late payments in the international commercial turnover

Aleksandr S. Skaridov

Doctor of Law, Professor,
Department of private law,

Admiral Makarov State University of Maritime and Inland Shipping,
198035, 5/7 Dvinskaya st., Saint Petersburg, Russian Federation;

e-mail: alexskar94@hotmail.com

Abstract

According to the data of the European Commission thousands of small and medium-sized enterprises (SMEs) go bankrupt in Europe every year due to lack of working capital. The reason of this is debtors' overdue payments. The same situation exists in countries outside the EU. The negative impact of non-payment or delays in commercial contracts, especially if contracts are international, can not be overstated. As a result people lose their jobs, there are administrative and financial claims, companies go bankrupt, cross-border trade deteriorates. Many states are looking for ways of damping the negative impact on the performance of contractual obligations in terms of the timeliness of payments at both the national and international levels, but so far the taken measures of positive impact on the business environment do not work. In order to protect European businesses and the fight against ill-timed payments in commercial transactions in the EU there was adopted a special directive 2011/7/ EU. Its provisions had to be transposed into national law by March 2013. In August 28, 2016 the European Parliament got a report on the implementation of EU 2011 rules

where the authors evaluated the effectiveness of the taken measures. In this article the author tries to make his own conclusions about the possible methods of reducing the negative impact on business and about the need for international standards to unify the rules to combat late payments.

For citation

Skaridov A.S. (2016) Standarty po bor'be s prosrochkoj platezhei v mezhdunarodnom kommercheskom oborote [Standards to combat late payments in the international commercial turnover]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 8, pp. 131-146.

Keywords

Late payments, defaults on contracts, delays in payments on contracts, bankrupt, current assets, code of business responsibility.

References

1. Bolet M. W. (2011) *Combating late payment in commercial transactions*. Aarhus School of Business, University of Aarhus.
2. Connell W. (2014) Economic impact of late payments. *European economy. Economic Papers*, 531, September.
3. Devroe W. (1997) Privatizations and community law: neutrality versus policy. *Common market law review*, 34 (2), pp. 267-306.
4. *European Commission 2011. Directive 2011/7/EU of the European Parliament and of the Council of 16 February 2011 on combating late payment in commercial transactions*. Brussels: European Commission.
5. *Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU. DG Enterprise and Industry* (2010). September.
6. How to deal with late payment issues, 2015. Available at: <http://www.companybug.com/late-payment/> [Accessed 27/07/16].
7. Gallagher K. (2010) *Handbook on trade and the environment*. Edward Elgar Publishing.
8. Gambaro A. (1998) European aspects of property law. *New perspectives on European private law*.
9. Glover J., Thomas Ch., Hughes S. (2006) *Understanding the new FIDIC red book: a clause-by-clause commentary*. London: Sweet & Maxwell.
10. *Late payment in western Europe: comparative study* (2014). Elvinger Hoss Prussen.
11. McCord M. (2016) *Revolutionary credit repair secrets*. Ind. Publisher Platform.
12. Milo J.M. (2003) Combating late payment in business transactions: how a new European directive has failed to set a substantial minimum standard regarding national provisions on retention of title. *European review of private law*, 11 (3), pp. 379-393.

13. *Practical Handbook on European Private International Law* (2010). Croatia.
14. Rutgers J.W. (1999) *International reservation of title clauses. A study of Dutch, French, German private International Law in the light of European Law*. T.M.C. Asser Press, The Hague.
15. Schroeter U.G. (2009) Global uniform sales law – with a European twist? CISG interaction with EU law. Freiburg: University of Freiburg. *The Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, pp. 179-196.
16. *The law commission and the Scottish law commission report. Insurance contract law: business disclosure; warranties; insurers' remedies for fraudulent claims; and late payment* (2014).
17. Twigg-Flesner Ch. (2016) *Research handbook on EU consumer and contract law*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.