

ISSN 2221-8351

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

научно-практический журнал



№ 3 (Том 38) — 2020

ООО «Издательство «Юрист»
Москва

**Издательство «ИГ ЮРИСТ»
Москва**

Учредитель:
МГУ им. М.В. Ломоносова

Главный редактор
Пугинский Б.И., д.ю.н., профессор

Редакционный совет

Абросимова Е.А., д.ю.н., доцент
Амиров А.Т., к.ф.н., доцент
Андреева Л.В., д.ю.н., профессор
Бевзенко Р.С., к.ю.н., доцент
Белов В.А., д.ю.н., профессор
Олейник О.М., д.ю.н., профессор
Рассолов И.М., д.ю.н., профессор
Сидорова Т.Э., к.ю.н., доцент
Скворцов О.Ю., д.ю.н., профессор
Турлуковский Я., доктор права и философии
Цветков И.В., д.ю.н., профессор

Ответственный редактор
Пальцева М.В.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77–71 195 от 10 октября 2017 г.

ПОДПИСКА НА ИЗДАНИЕ:
Объединенный каталог. Пресса России – 44943
Центр редакционной подписки:
Тел.: (495) 617-18-88 (многоканальный).

Вниманию авторов!
Просьба направлять материалы в печатном виде с приложением электронного носителя или по электронной почте. Материалы будущих публикаций принимаются к рассмотрению при наличии информации об авторе и его контактных данных, аннотаций к статье на английском и русском языках, ключевых слов, постраничных сносок, библиографического списка.

Адрес редакции:
119992, ГСП_2, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 13–14,
IV учебный корпус, Юридический факультет, ауд. 208 А
e-mail: commercial-law@mail.ru

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ТОРГОВЛИ

Леонова Г.Б. Придуманное название пищевых продуктов 4
Филиппова С.Ю. Формирование воли юридического лица
на совершение противоправного действия..... 21
Давыдов Ю.Г. Роль отраслевых ассоциаций и союзов
в саморегулировании оптового рынка лекарственных
препаратов в России 33

ЗАРУБЕЖНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

Белов В.А. «До» и «Рядом» с Инкотермс: английская
альтернатива (Книга К. Могана «Дефиниции торговых
терминов» в системе идейных конкурентов Инкотермс
и источников сведений по его истории) 45

Трибуна молодых ученых

Дикальчук А.В. Право потребителя на предоставление
надлежащей информации о лекарственных средствах 137

Леонова Галина Борисовна,
доцент кафедры коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
кандидат юридических наук
commercial@law.msu.ru

ПРИДУМАННОЕ НАЗВАНИЕ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

В маркировке пищевых продуктов изготовитель часто использует придуманное название. На сегодняшний день нет должного правового регулирования таких названий. В статье рассмотрено, что понимается под придуманным названием, их применение в стандартах, принятых уполномоченным органом, соотношение между придуманным названием и товарным знаком.

Ключевые слова: технический регламент, маркировка, стандарт, наименование, придуманное название, товарный знак, пищевая продукция, качество товара, введение в заблуждение.

MADE-UP NAMES OF FOOD PRODUCTS

Leonova Galina B.

Associate professor of the department of commercial law and law
fundamentals of the Law Faculty of Lomonosov
Moscow State University, PhD in Law

When labelling food products producers often use made-up names. Today there is no adequate regulation of made-up names. The article deals with what is meant by made-up names, how the made-up names mentioned in the standard of public authorities are used. Also the author describes differences between the made-up name and the trademark.

Keywords: technical regulation, labelling, name of a product, made-up name, trademark, food product, quality of a good, misrepresentation

Обязательные требования к пищевым продуктам, в том числе и к маркировке, устанавливаются в технических регламентах Таможенного союза (Евразийского экономического союза)¹. Это — технический регла-

¹ Технический регламент Союза — документ, принятый Комиссией и устанавливающий обязательные для применения и исполнения на территории Союза требования к объектам

мент Таможенного союза «Пищевая продукция в части ее маркировки»² (далее — регламент о маркировке). В технических регламентах на отдельные виды пищевой продукции могут быть установлены дополнительные требования к маркировке упакованной пищевой продукции, не противоречащие требованиям технического регламента о маркировке — п. 4 ч. 4.1 ст. 4. На сегодняшний день приняты технические регламенты: «О безопасности зерна»³, «О безопасности пищевой продукции»⁴, на соковую продукцию из фруктов и овощей⁵, на масложировую продукцию⁶, «О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания»⁷, «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств»⁸, «О безопасности молока и молочной продукции»⁹, «О безопасности мяса и мясной продукции»¹⁰, «О безопасности рыбы и рыбной продукции»¹¹, «О безопасности упакованной питьевой воды, включая природную минеральную воду»¹², «О безопасности алкогольной продукции»¹³. При вступлении в силу технических регламентов на отдельные виды пищевой продукции наименование пищевой продукции должно

технического регулирования — п. 2 Протокола о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза — Приложение № 9 к Договору о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014, ред. от 15.03.2018).

² ТР ТС 022/2011, принят решением Комиссии Таможенного союза № 881 от 9 декабря 2011 г. (ред. от 14.09.2018).

³ ТР ТС 015/2011, принят решением Комиссии Таможенного союза № 874 от 9 декабря 2011 г. (ред. от 15.09.2017).

⁴ ТР ТС 021/2011, принят решением Комиссии Таможенного союза № 880 от 9 декабря 2011 г. (ред. от 10.06.2014).

⁵ ТР ТС 023/201, принят решением Комиссии Таможенного союза № 882 от 9 декабря 2011 г. (ред. от 15.12.2015).

⁶ ТР ТС 024/2011, принят решением Комиссии Таможенного союза № 883 от 9 декабря 2011 г. (ред. от 10.05.2016).

⁷ ТР ТС 027/2012, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 34 от 15 июня 2012 г.

⁸ ТР ТС 029/2012, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 58 от 20 июля 2012 г. (ред. от 18.09.2014).

⁹ ТР ТС 033/2013, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 67 от 9 октября 2013 г. (ред. от 19.12.2019).

¹⁰ ТР ТС 034/2013, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 68 от 9 октября 2013 г.

¹¹ ТР ЕАЭС 040/2016, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 162 от 18 октября 2016 г.

¹² ТР ЕАЭС 044/2017, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 45 от 23 июня 2017 г.

¹³ ТР ЕАЭС 047/2018, принят решением Совета Евразийской экономической комиссии № 98 от 5 декабря 2018 г.

соответствовать их требованиям (п. 2 ч. 4.3 ст. 4 регламента о маркировке).

В соответствии с подп. 1 п. 1 ч. 4.1 ст. 4 регламента о маркировке маркировка упакованной пищевой продукции должна содержать в том числе сведения о наименовании пищевой продукции. Общие требования к формированию наименования пищевой продукции изложены в ч. 4.3 ст. 4 — наименование пищевой продукции, указываемое в маркировке, должно позволять относить продукцию к пищевой продукции, достоверно ее характеризовать и позволять отличать ее от другой пищевой продукции. Помимо этого, допускается в маркировке упакованной пищевой продукции указывать дополнительные сведения, в том числе придуманное название пищевой продукции (п. 3 ч. 4.1 ст. 4). «Придуманное название пищевой продукции» — слово или словосочетание, которые могут дополнять наименование пищевой продукции. Придуманное название пищевой продукции может не отражать ее потребительские свойства и не должно заменять собой наименование пищевой продукции (ст. 2 регламента о маркировке). В п. 2.7 ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования» дано иное определение — «фантазийное (придуманное) наименование: слово или группа слов, которые могут не характеризовать потребительские свойства продукта, но позволяют отличить конкретные, близкие по составу и органолептическим показателям продукты друг от друга». Представляется, что определение, данное в стандарте, в большей степени отражает сущность придуманного названия. Однако указанный стандарт не устанавливает обязательных правил, обязательные требования установлены в технических регламентах. Возможно, целесообразно уточнить определение придуманного названия в техническом регламенте о маркировке путем внесения дополнений, заимствованных из национального стандарта. Придуманное название пищевой продукции (при наличии) должно быть включено в наименование пищевой продукции и расположено в непосредственной близости от него (п. 1 ч. 4.3 ст. 4 регламента о маркировке).

В маркировке некоторых товаров применяются известные со времен СССР словосочетания — вареная колбаса «Докторская», сливочное масло «Крестьянское», сыр «Российский», хлеб «Бородинский», «Рижский» и т.п. В этом случае речь идет о придуманном названии, указанном в стандарте, принятом уполномоченным государственным органом, — государственном стандарте СССР (индекс — ГОСТ), государственном стандарте РФ (индекс — ГОСТ Р), национальном стандарте

(индекс — ГОСТ Р), межгосударственном стандарте (индекс — ГОСТ). Так, с принятием национального стандарта ГОСТ Р 52972-2008 «Сыры полутвердые. Технические условия» прекращено применение на территории Российской Федерации ГОСТ 7616-85 «Сыры сычужные твердые. Технические условия» и ГОСТ 11041-88 «Сыр российский. Технические условия» — Приказ Ростехрегулирования № 235-ст от 13 октября 2008 г. В таблице 3 к ГОСТ 32261-2013 «Масло сливочное. Технические условия» указано: наименование сливочного масла — традиционное сладко-сливочное (жира не менее 82,5 %), любительское сладко-сливочное (жира не менее 80,0 %), крестьянское сладко-сливочное (жира не менее 72,5 %) и другие отличительные характеристики в зависимости от придуманного названия товара. В связи с принятием этого стандарта п. 2 Приказа Росстандарта № 2134-ст от 22 ноября 2013 г. отменен ГОСТ Р 52969-2008 «Масло сливочное. Технические условия», который был принят взамен ГОСТ 37-91 «Масло коровье. Технические условия» — п. 2 Приказа Ростехрегулирования № 232-ст от 13 октября 2008 г. Одновременно с этим некоторые производители используют в наименовании товара не одно, а несколько придуманных названий. Например, сливочное масло традиционное сладко-сливочное «Валуйские просторы» (изготовитель — Валуйское ОАО «Молоко» — ГОСТ 32261-2013).

Технический регламент на маркировку только устанавливает правило о возможности использования изготовителем придуманного названия, не вводя дополнительного нормативного регулирования. Нет специальных правил и в технических регламентах на отдельные виды пищевой продукции, за исключением технического регламента Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» (далее — технический регламент на мясо)¹⁴. В соответствии с подп. «в» п. 107 во избежание действий, вводящих в заблуждение потребителей (приобретателей), не допускается маркировка мясной продукции с использованием придуманных названий, которые тождественны или сходны до степени смешения с придуманными названиями мясной продукции, установленными межгосударственными стандартами, за исключением мясной продукции, выпускаемой по этим стандартам (например, «Докторская», «Любительская», «Московская», «Зернистая», «Молочная»). Применение установленных правил было отложено до принятия соответствующих стандартов. В соответствии с подп. «в» п. 2 Решения Совета Евразийской экономической комиссии № 68 от 9 октября 2013 г. «О техническом

¹⁴ ТР ТС 034/2013, принят Решением Совета Евразийской экономической комиссии № 68 от 9 октября 2013 г.

регламенте Таможенного союза “О безопасности мяса и мясной продукции”» технический регламент вступил в силу с 1 мая 2014 г., за исключением разд. XI, в части использования придуманного названия мясной продукции — вступает в силу после разработки соответствующих межгосударственных (региональных) стандартов и внесения их в перечень международных и региональных стандартов, а в случае их отсутствия — национальных (государственных) стандартов сторон, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований принятого технического регламента Таможенного союза. Соответствующий Перечень стандартов принят Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от № 198 19 ноября 2019 г. Вопрос о применении придуманных названий решен в п. 168–187. Например, ГОСТ 12425-66 «Консервы мясные. Паштет “Львовский”. Технические условия» — распространяется на придуманное название «Львовский»; ГОСТ 16131-86 «Колбасы сырокопченые. Технические условия» — распространяется на придуманные названия «Любительский», «Особенный», «Брауншвейгский», «Майкопский» и «Московский»; ГОСТ 31501-2012 «Колбасы жареные. Технические условия» — распространяется на придуманные названия «Русский» и «Украинский». В Перечне указаны не только межгосударственные стандарты, но и государственные стандарты СССР. Об этом свидетельствует год принятия, указанный в номере стандарта. Согласно рассматриваемому Перечню стандартов на сайте Евразийской экономической комиссии приводится следующая информация. По результатам актуализации во избежание действий, вводящих в заблуждение потребителей, в перечень стандартов включены 20 межгосударственных стандартов с указанием области распространения подп. «в» п. 107 ТР ТС 034/2013 на 70 придуманных названий мясной продукции, не являющихся объектами интеллектуальной собственности. Указанные придуманные названия были определены по итогам экспертизы списка придуманных названий, включенных в межгосударственные стандарты на отдельные виды мясной продукции, проведенной уполномоченными органами государств-членов в сфере интеллектуальной собственности, и согласованы уполномоченными органами, в том числе по стандартизации государств-членов в рамках разработки перечней стандартов¹⁵.

В соответствии с подп. «г» п. 107 регламента на мясо допускается использование общепринятых названий, образованных по анатомическому

¹⁵ URL: https://portal.eaeunion.org/sites/odata/_layouts/15/Portal.EEC.Registry.UI/RegistryPstrQA.aspx

признаку (например, «грудинка», «бекон», «шейка», «рулька»), характерному рисунку на разрезе (например, «сервелат», «салями», «ветчинная»), виду используемых рецептурных компонентов (например, «свиная», «говяжья», «из свинины», «из говядины») или широко применяемых в кулинарии и общественном питании (например, «пастрома», «балык», «купаты», «бифштекс»). Применение это пункта разъяснено Евразийской экономической комиссией. При использовании общепринятого названия, например, «говяжья», «из говядины» (в отличие от, например, «с говядиной»), состав мясной продукции включает в себя в качестве основного рецептурного компонента, отраженного в названии, только говядину и (или) мясное сырье, полученное при ее разделке, и не может включать другие рецептурные мясные и (или) немясные компоненты, относящиеся к основным, например, свинину, мясо птицы, растительный белок, муку пшеничную. Учитывая изложенное, ТР ТС 034/2013 допускается использование общепринятых названий для мясной продукции, образованных по виду используемых рецептурных компонентов, в сочетании с придуманным названием (например, колбаса вареная «Говяжья для вас», сосиски «Свинные оригинальные») с учетом требований к указанию в маркировке состава пищевой продукции, установленных ч. 4.4 ст. 4 ТР ТС 022/2011, с приведением перечня всех рецептурных компонентов¹⁶.

Помимо этого, в соответствии с подп. «б» п. 107 технического регламента на мясо не допускается маркировка мясной продукции общего назначения с использованием придуманных названий, которые ассоциативно воспринимаются как мясная продукция для детского питания (например, сосиски «Детские», колбаса «Карапузик», «Крепыш», «Топтыжка»).

Таким образом, наименование мясной продукции может состоять из собственно наименования; собственно наименования и придуманного названия; собственно наименования, придуманного названия и общепринятого названия.

Применительно к придуманному названию представляет интерес ГОСТ 34397-2018 «Мясная продукция. Оценка тождества и сходства до степени смешения придуманных названий»¹⁷. Стандарт распростра-

¹⁶ URL:https://portal.eaeunion.org/sites/odata/_layouts/15/Portal.EEC.Registry.UI/RegistryPstrQA.aspx

¹⁷ Стандарт включен в Перечень международных и региональных (межгосударственных) стандартов, а в случае их отсутствия — национальных (государственных) стандартов, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований технического регламента Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» (ТР ТС 034/2013) — п. 188.

ется на порядок оценки придуманных названий мясной продукции, вынесенных в маркировку, на тождество и сходство до степени смешения с придуманными названиями, установленными в межгосударственных стандартах. Оценка тождества придуманных названий мясной продукции — сопоставление слов и словосочетаний в проектируемом или используемом придуманном названии со словами и словосочетаниями придуманных названий, установленных в межгосударственных стандартах, с применением критериев тождества (п. 3.10). Оценка сходства придуманных названий мясной продукции — сопоставление слов и словосочетаний в проектируемом или используемом придуманном названии со словами и словосочетаниями придуманных названий, установленных в межгосударственных стандартах, с применением критериев сходства (п. 3.11). Критерий тождества и (или) сходства — семантический (смысловой), фонетический (звуковой) или транслитерационный (связанный с использованием для передачи названия другого алфавита) признак, определяющий тождество и (или) сходство придуманных названий (п. 3.9).

В п. 3.3 дано определение термина «полное наименование мясной продукции» — наименование мясной продукции, приведенное вместе с придуманным названием. Общепринятое название не относится к придуманным названиям и не может использоваться в качестве объектов сличения при проведении оценки тождества и сходства (п. 3.6). В стандарте установлены критерии оценки тождества. Тождество придуманных наименований мясной продукции — использование одних и тех же слов или словосочетаний (групп слов) в придуманных названиях. При использовании в придуманных названиях форм слов, которые отличаются в случае имен существительных и прилагательных по роду, числу, падежу, в случае других частей речи — по соответствующим формам их изменения, такие придуманные названия считаются тождественными. Например, тождественными являются: «Веселая коровка», «Веселые коровки», «Коровки веселые»; «Перекуси», «Перекусим»; «Малыш», «Малышка», «Малышу», «Для малышей» (п. 3.7). Первый критерий тождества — применено одно и то же слово (словосочетание) в одинаковой грамматической форме (все буквы совпадают), независимо от использования шрифтов, прописных и строчных букв, транслитерации. Например: «К Завтраку», «К завтРАКу», «К Zavrtraky». Второй критерий тождества — применено одно и то же слово (словосочетание) в разной грамматической форме и установлено различие в числе, падеже, роде, лице проверяемых слов (п. 4.2).

В соответствии с п. 3.8 сходство придуманных наименований мясной продукции до степени смешения — использование подобных слов или словосочетаний, которые могут ввести потребителя в заблуждение в отношении того, что приобретаемая им продукция является продукцией, изготавливаемой по межгосударственным стандартам. В п. 4.3 установлено четыре критерия сходства. Первый критерий — вхождение проверяемого слова в слово, используемое в качестве придуманного названия в межгосударственных стандартах (как его часть). Например: «Любитель» — «Любительская», «Стольная» — «Застольная», «Докторская» — «Докторская-1930». Второй критерий — образование проверяемого слова от слова, используемого в качестве придуманного названия в межгосударственных стандартах (однокоренные слова). Например: «Московская» — «По-московски», «Школьная» — «Школьник». Третий критерий — семантическое (смысловое) сходство проверяемого слова со словом, используемым в качестве придуманного названия в межгосударственных стандартах (в случае, когда продукт не имеет потребительских свойств, соответствующих проверяемому слову/названию). Например: «Охотничьи» — «Егерские». Четвертый критерий — фонетическое сходство: проверяемое слово имеет одинаковое количество слогов, по написанию отличается от слова (словосочетания), используемого в качестве придуманного названия в межгосударственных стандартах, в одну букву, имеет не менее трех слогов, при этом все слоги, за исключением одного, одинаковые по расположению и написанию. Например: «Индийская» — «Андийская».

Несмотря на всю значимость содержащихся в стандарте правил, они не являются обязательными. Стандарт содержится в Перечне стандартов, подлежащих добровольному применению. Помимо этого, действующим законодательством не установлено, что национальные и межгосударственные стандарты подлежат обязательному применению. Обязательные требования устанавливаются в технических регламентах Таможенного союза (Евразийского экономического союза). Из текста стандарта не ясно, в каких случаях применяется стандарт, субъект, уполномоченный осуществлять оценку тождества и сходства по критериям, установленным в стандарте, и давать заключения по результатам оценки тождества и сходства до степени смешения придуманных названий мясной продукции (приведены в приложении А к стандарту). Приведенные в стандарте критерии важны при рассмотрении дел о введении потребителя в заблуждение. Однако ни антимонопольные органы, ни суды не могут

их использовать при принятии решения, так как межгосударственный стандарт не является нормативным правовым актом.

Использование в наименовании товара придуманного названия, известного еще со времен СССР, однозначно повышает доверие покупателей и воспринимается как товар более высокого качества. Производители часто присваивают выпускаемой продукции наименования, которые общеизвестны как бренд хорошо зарекомендовавших себя качественных товаров, однако не имеющих ничего общего с данной продукцией¹⁸.

Введение потребителя в заблуждение путем использования придуманного названия, указанного в межгосударственном стандарте, может быть не только при производстве и маркировке мясной, но и другой пищевой продукции. В интересах единого правового регулирования целесообразно внести соответствующие дополнения в технический регламент о маркировке. Возможно, в качестве приложения к регламенту. При этом необходимо учесть, что придуманные названия применялись еще в СССР и соответствующие правила были и в государственных стандартах СССР, РФ. Колбаса «Докторская» была названа так потому, что предназначалась «больным, подорвавшим здоровье в результате Гражданской войны и царского деспотизма». Разработали ее сотрудники завода имени Микояна по заказу Народного комиссариата здравоохранения. Изначально, в 30-х годах прошлого века, в состав этой колбасы входили говядина, свинина, яйца, соль и молоко. Рецепт был неизменной до 1974 г. — потом в «Докторскую» решили добавлять немного крахмала и муки. Сейчас в колбасе, сделанной по ГОСТу, допустим нитрит натрия и специи¹⁹. Показатели качества колбасы «Докторская» устанавливаются в ГОСТ 23670-2019 «Изделия колбасные вареные мясные. Технические условия», с введением в действие которого Приказом № 34-ст от 19 февраля 2019 г. отменено действие национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 52196-2011 «Изделия колбасные вареные мясные. Технические условия» (п. 2). В свою очередь, ГОСТ Р ГОСТ Р 52196-2011 — принят взамен ГОСТ Р 52196-2003 «Изделия колбасные вареные. Технические условия» (п. 1 Приказа Росстандарта № 828-ст от 13 декабря 2011 г. «Об утверждении национального стандарта»), а ГОСТ Р 52196-2003 — принят взамен ГОСТ 23670-79 «Колбасы ва-

¹⁸ Корсаков Н.А. К вопросу об определении понятия «качество продовольственного товара» в Российской Федерации // Административное право и процесс. 2019. № 11. С. 69–70.

¹⁹ URL: <https://rskrf.ru/ratings/produkty-pitaniya/kolbasnye-izdeliya/kolbasa-doktorskaya/>

ренные, сосиски и сардельки, хлеба мясные. Технические условия»²⁰ — п. 3 постановления Госстандарта РФ № 427-ст от 29 декабря 2003 г. «Об утверждении и введении в действие национального стандарта». Таким образом, придуманное название вареной колбасы «Докторская» существует длительный период времени. Представляется, не будет являться нарушением указание в маркировке придуманного названия «Докторская», если показатели качества колбасы соответствуют ГОСТ 23670-79.

По распоряжению Правительства Российской Федерации № 780-р от 30 апреля 2015 г. в целях развития институтов повышения качества российской продукции создана автономная некоммерческая организация «Российская система качества продукции» (далее — Роскачество). Основными направлениями деятельности организации в том числе являются — сбор и анализ информации об опыте повышения качества продукции, продвижения товаров на внутренний и внешние рынки; организация проведения испытаний продукции — подп. «а», «б» п. 2. Роскачество проводит исследования рынка товаров потребительского назначения, разрабатывает стандарты организации на товары потребительского назначения (далее — СТО «Роскачество») — пищевые продукты, изделия легкой промышленности, электрочайники, средства для мытья посуды и стрики, двери и др. Полный перечень стандартов размещен на сайте Роскачества²¹. Стандарты Роскачества устанавливают повышенные показатели качества по сравнению с национальными стандартами. В 2017 г. эксперты Роскачества исследовали 40 популярных торговых марок колбасы «Докторская» российского производства. Исследование показало, что на рынке больше хорошей колбасы, однако перевес неубедителен (продукты 19 из 40 торговых марок — с нарушениями). Зато радует, что вся исследованная колбаса «Докторская» — безопасная. Программа испытаний колбасы «Докторская» включила в себя показатели ГОСТ Р 52196-2011 «Изделия колбасные вареные. Технические условия» и СТО «Роскачество» — СТО 46429990-061-2016 — Колбаса вареная «Докторская». По стандарту Роскачества колбаса «Докторская» не должна содержать крахмал, консерванты (бензойную и сорбиновую кислоты) и красители: E102, E110, E124, E131, E132, а также антибиотики даже в следовых количествах²².

²⁰ Утвержден и введен в действие Постановлением Госстандарта СССР № 1942 от 29 мая 1979 г.

²¹ URL: <https://roskachestvo.gov.ru/documents/pishchevaya-promyshlennost-doc/>

²² URL: <https://rskrf.ru/ratings/produkty-pitaniya/kolbasnye-izdeliya/kolbasa-doktorskaya/>

Таким образом, колбасу под придуманным названием «Докторская» можно производить не только по межгосударственному стандарту, но и по стандарту организации Роскачество, устанавливающему более высокие показатели качества. Помимо этого, производитель может разработать стандарт организации и включить в него показатели качества колбасы «Докторская», установленные в государственном стандарте СССР, и применять этот стандарт при производстве колбасы. На сайте ООО «Ешь Деревенское» предлагается к продаже колбаса докторская «ГОСТ 80-х» от фермера Александра Кербезова. Состав: свинина, говядина, топленое молоко, нитритная соль, сахарный песок, яйцо куриное, черный перец, мускатный орех²³. Для проверки достоверности представленной информации необходимо ознакомиться с содержанием применяемого при производстве колбасы стандарта. И только в случае выявления несоответствия можно утверждать о нарушении установленных правил применения в наименовании придуманного названия «Докторская» с целью повышения доверия покупателей к качеству производимой вареной колбасы.

Использование придуманного названия, указанного в стандарте, возлагает на производителя определенные обязанности — товар должен соответствовать стандарту не только по наименованию, но и по составу. В последнее время имеет место значительное число нарушений при производстве вареной колбасы «Докторская». Согласно ГОСТ Р 52196-2011 колбаса «Докторская» должна быть изготовлена из свино-говяжьего фарша. Мяса курицы в ней быть не должно. Однако оно дешевле, и, как показало исследование, некоторые производители этим пользуются²⁴.

При несоответствии товара требованиям стандартов, позволяющим использовать придуманное название, имеет место недобросовестная конкуренция — введение потребителей в заблуждение относительно качества и потребительских свойств товара — подп. 1 ст. 14.42 Федерального закона «О защите конкуренции». Несмотря на то, что нормативное закрепление придуманных названий мясной продукции действует непродолжительный период времени, факты признания недобросовестной конкуренцией указания в наименовании вареной колбасы придуманного названия «Докторская» как не соответствующей показателям ГОСТ Р 52196-2011 «Изделия колбасные вареные. Технические условия»

²³ URL: <https://esh-derevenskoe.ru/#!goods/doktorskaja-gost-80-x-450-gr-ot-aleksandra-kerbezova>

²⁴ См. о результатах исследования подробнее: URL: <https://rskrf.ru/ratings/produkty-pitaniya/kolbasnye-izdeliya/kolbasa-doktorskaya/>

имели место быть. Например, Постановление Воронежского УФАС России от 11 августа 2011 г. по делу № 54.03-14.33/38к. Действия ОАО «С» по введению потребителей (покупателей) в заблуждение относительно потребительских свойств и качества пищевого продукта — вареной колбасы «Докторская» высшего сорта направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности с помощью неправомерных методов и средств (привлечение покупательского спроса к продукции ОАО «С» за счет указания на упаковке вареной колбасы «Докторская» высшего сорта соответствия ГОСТу Р 52196 и массовой доли белка 13 %, в то время как фактическое содержание массовой доли влаги по результатам лабораторных исследований составило $69,8 + 0,7$ %, массовой доли белка — $11,4 + 0,1$ %), противоречат действующему законодательству, принципам добропорядочности, разумности и справедливости, способны причинить имущественный ущерб конкурентам — производителям вареной колбасы «Докторская» высшего сорта — в виде убытков как реальных, так и в виде упущенной выгоды²⁵.

На потребительском рынке пищевых продуктов имеет место значительное число однородных товаров разных изготовителей, из ассортимента которых в розничной торговле потребитель выбирает тот или иной товар. При выработке стратегии по продвижению товара на рынок изготовитель часто, наряду с указанием наименования товара, использует придуманное название. Одновременно с этим разрабатывается этикетка, упаковка, на которых будет размещена вся необходимая информация для реализации товара в розничной торговле, позволяющие путем визуального восприятия отличать товар среди аналогичных товаров других производителей. При этом придуманные названия, содержащиеся в национальных, межгосударственных стандартах, могут и не использоваться. И такой подход к формированию наименования товара широко применяется. Например, производители масла подсолнечного с придуманными названиями — «Золотая семечка», «Олейна», «Солнце мое», «Злато», «Дары Придонья», «Дары Кубани», «Золотой подсолнух», «Слобода» и др.

Изучение информации на упаковке масла подсолнечного нерафинированного первого сорта «Селяночка. Наше, сельское, родное» — изготовитель ООО «Сельскохозяйственное предприятие “ЮГ”» — привело

²⁵ См. также: Постановление Воронежского УФАС России от 3 августа 2011 г. по делу № 52.03-14.33/36к — образец колбасы вареной «Докторская» высшего сорта не соответствует требованиям ГОСТ Р 52196 по завышенной массовой доле жира на 2,9 % и заниженной массовой доле белка на 2,9 %; Постановление Воронежского УФАС России от 14 июля 2011 г. по делу № 46.03-14.33/34к // СПС «КонсультантПлюс».

к следующим выводам. На сайте производителя (<http://sppuug.ru/ru>) указана одна ассортиментная позиция для масла подсолнечного нерафинированного — масло подсолнечное нерафинированное вымороженное «Кубанское любимое», масло подсолнечное нерафинированное с придуманным названием «Селяночка. Наше, сельское, родное» изготовитель не указывает. На упаковке масла с таким придуманным названием в маркировке есть информация — по вопросам качества обращаться control@x5.ru. Возможно, подсолнечное масло нерафинированное с придуманным названием «Селяночка. Наше, сельское, родное» производится для розничных продавцов, входящих в X5 Retail Group, — торговые сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель». В розничной продаже этого оптового покупателя под этим же придуманным названием реализуется рис круглозерный шлифованный — изготовитель, указанный в маркировке, ООО «Южная рисовая компания» или ООО «Агро-Альянс». Эти производители являются участниками холдинга «Агро-Альянс»²⁶.

На сайте Роскачества приведены результаты исследования подсолнечного масла нерафинированного, проведенные в 2016 г. Нерафинированное подсолнечное масло первого сорта «Кубанское любимое» произведено ООО «Сельскохозяйственное производственное предприятие “Юг”». По результатам лабораторных испытаний данный товар признан высококачественным, так как по всем показателям он соответствует повышенному стандарту Роскачества²⁷. Стандарт Роскачества для нерафинированного подсолнечного масла в сравнении с действующим ГОСТом устанавливает более высокие требования к цветному и кислотному числам, которые свидетельствуют о качестве и степени очистки продукта. Повышенный стандарт Роскачества также более строго рассматривает параметры массовой доли влаги и летучих веществ в продукте и массовой доли нежировых примесей и исключает применение антиоксидантов, ароматизаторов и других пищевых добавок. Не допускается использование семян подсолнечника, полученного с применением ГМО²⁸. Наряду с подсолнечным маслом «Кубанское любимое» в испытании участвовало масло подсолнечное нерафинированное первого сорта «Селяночка» — изготовитель — ООО «Регион Продукт»²⁹ — общий балл — 5,0 из 5,0.

²⁶ URL: http://www.agro-al.ru/company/structure.php?partner_id=85

²⁷ URL: <https://rskrf.ru/goods/maslo-podsolnechnoe-nerafinirovannoe-kubanskoe-lyubimoe/>

²⁸ URL: <https://rskrf.ru/ratings/produkty-pitaniya/maslo-rastitelnoe-nerafinirovannoe-podsolnechnoe-maslo/>

²⁹ Описание качественных характеристик дано на сайте Роскачества. URL: <https://rskrf.ru/goods/maslo-podsolnechnoe-nerafinirovannoe-selyanochka/>

Из приведенного следует, что разные производители для нерафинированного масла подсолнечного используют придуманное название «Селяночка». Несмотря на использование одного термина в придуманном названии, различно графическое написание «Селяночка» и в целом визуальное восприятие этикетки. Однако это не означает, что придуманные названия не сходны до степени смешения. На сегодняшний день нет информации о конфликте интересов производителей по поводу использования схожего придуманного названия, но исключать такую возможность нельзя. Придуманные названия не имеют специального правового регулирования и не относятся к числу средств индивидуализации, подлежащих защите. ООО «Сельскохозяйственное производственное предприятие “Юг”» производит не только «Селяночку», но высококачественное подсолнечное масло под иным придуманным названием — «Кубанское любимое». Возможно, независимо от разных придуманных названий качественные характеристики подсолнечного масла одни и те же. В целях предоставления полной и достоверной информации целесообразно на сайте изготовителя указать о производстве масла подсолнечного нерафинированного под придуманным названием «Селяночка. Наше, сельское, родное». Такой подход к предоставлению информации имеет место быть. Холдинг «Агро-Альянс» — бесспорный лидер в стране по фасовке круп под частными марками. Здесь выпускают продукцию для многих федеральных и региональных розничных сетей, в частности, для X5 Retail Group — ТМ «Global Village», ТМ «Маркет Перекресток» и ТМ «Селяночка», для Auchan Group — ТМ «Дон Густо» и ТМ «Каждый день», для сети «Лента» — ТМ «Лента» и ТМ «365 дней», для «Дикси Групп» — ТМ «Д», ТМ «Первая цена», для сети «О’Кей» — ТМ «О’Кей», ТМ «То, что надо», для SPAR Россия — ТМ «Не переплачивай», ТМ «Spag», для сети «Billa» — ТМ «Clever», ТМ «Billa», для METRO Cash & Carry — ТМ «FineLife», ТМ «Fine food finestro», ТМ «Аро», ТМ «Норека Select» и др.³⁰ Наряду с этим холдинг «Агро-Альянс» выпускает продукцию под собственным придуманным названием и реализует в те же торговые сети³¹. Таким образом, для увеличения продаж изготовитель широко использует разные придуманные наименования.

Придуманное название может быть товарным знаком (словесным) или частью комбинированного товарного знака. Например, молочная продукция — придуманное название — «Домик в деревне», под придуманным названием «Шармель» АО «Ударница» выпускает зефир

³⁰ URL: http://www.agro-al.ru/krupy_i_bobovye/chastnye_marky.php

³¹ URL: Там же.

в шоколаде, зефир, пастилу, клюкву в сахарной пудре³². Ранее был широко известен молочный шоколад «Аленка» (выпускается с 1966 г.)³³. На сегодняшний день ассортимент продукции с использованием этого придуманного названия расширен — только в 2008 г. шоколадную коллекцию «Аленки» дополнили три вида сладостей: шоколад в стиках без начинки, с молочной начинкой и с вареной сгущенкой, батончики с молочно-злаковой начинкой, а также молочный шоколад с мюслими, минни-печеньем, хрустящими вафлями и с карамелью. Среди мучных изделий — вафли-сэндвичи, прослоенные нежным пралине с кусочками лесных орехов, и бисквитные пирожные³⁴. Выпускаются также молочный шоколад «Аленка» с гранолой, с фундуком, с попкорном, взрывной карамелью и др.³⁵ (изготовитель — АО «Красный октябрь»).

На сайте Евразийской экономической комиссии разъяснено, что придуманное название пищевой продукции формируется изготовителем самостоятельно, в том числе с использованием торговых марок или торговых знаков и соблюдением норм законодательства в области охраны прав интеллектуальной собственности³⁶.

В некоторых случаях придуманное название может быть связано с еще одним объектом интеллектуальной собственности — наименованием места происхождения товара — ст. 1516 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ). Так, в соответствии с п. 39 технического регламента Евразийского экономического союза «О безопасности упакованной питьевой воды, включая природную минеральную воду»³⁷ придуманное название природной минеральной воды может представлять собой или содержать современное или историческое, официальное или неофициальное, полное или сокращенное наименование городского или сельского поселения, местности или другого географического объекта, природные условия которых исключительно или главным образом определяют свойства природной минеральной воды (месторождения природной минеральной воды, участка месторождения, источника или скважины и другого элемента месторождения, иного географического объекта в границах месторождения), при условии, что такая при-

³² URL: <http://www.udarnitsa.ru/sharmel.php>

³³ URL: <https://www.uniconf.ru/assortment/catalog/alenka-kkb/>

³⁴ URL: <https://www.uniconf.ru/about/news/2009/901/?month=3>

³⁵ URL: <https://www.uniconf.ru/assortment/catalog/>

³⁶ URL: https://portal.eaeunion.org/sites/odata/_layouts/15/Portal.EEC.Registry.UI/RegistryPstrQA.aspx

³⁷ ТР ЕАЭС 044/2017, принят Решением Совета Евразийской экономической комиссии № 45 от 23 июня 2017 г.

родная минеральная вода добывается в пределах такого географического объекта.

Согласно разъяснению Евразийской экономической комиссии придуманное название пищевой продукции не должно вводить в заблуждение потребителей (приобретателей) относительно реализации их прав на достоверную информацию о пищевой продукции, обеспечивая соблюдение законодательства государств — членов Союза в области защиты прав потребителей и в области охраны и защиты прав интеллектуальной собственности³⁸.

Возможность использования в маркировке упаковки придуманного названия установлена и в техническом регламенте Таможенного союза «О безопасности парфюмерно-косметической продукции»³⁹. Однако в отличие от пищевой продукции в регламенте не употребляется словосочетание «придуманное название». Так, в соответствии со ст. 3 название парфюмерно-косметической продукции — словесное и (или) цифровое обозначение изделия, присвоенное ему изготовителем; наименование парфюмерно-косметической продукции — обозначение вида однородной парфюмерно-косметической продукции (зубная паста, лосьон, духи, крем и т.п.). Маркировка парфюмерно-косметической продукции должна содержать в том числе наименование, название (при наличии) парфюмерно-косметической продукции (п. 9.2 ст. 5). Декларация о соответствии парфюмерно-косметической продукции оформляется на одно или несколько названий парфюмерно-косметической продукции одного наименования (абз. 5 п. 3 ст. 6).

Таким образом, придуманное название является одним из средств индивидуализации товара. В литературе утверждается, что фантазийные, придуманные фирменные наименования (юридического лица) сильнее всего выполняют свою индивидуализирующую функцию и лучше запоминаются потенциальными контрагентами⁴⁰. Представляется, что это еще в большей степени относится и к придуманному названию товара. Но в отличие от средств индивидуализации товаров и производителей, указанных в ГК РФ (товарных знаков, коммерческого обозначения, наименования места происхождения товара), придуманное название не имеет должного правового регулирования и права субъекта не подлежат защите.

³⁸ Разъяснение Евразийской экономической комиссии: URL: https://portal.eaunion.org/sites/odata/_layouts/15/Portal.EEC.Registry.UI/RegistryPstrQA.aspx

³⁹ ТР ТС 009/2011, принят Решением Комиссии Таможенного союза № 799 от 23 сентября 2011 г. (ред. от 21.05.2019).

⁴⁰ Право интеллектуальной собственности : учебник / под общ. ред. Л.А. Новоселовой. М. : Статут, 2018. Т. 3: Средства индивидуализации.

Например, при использовании другим изготовителем придуманного названия тождественного или сходного до степени смешения, или маркировка продукции тем же придуманным названием, что уже используется лицом, ранее выпустившим в обращение товар с этим придуманным названием. В целях защиты прав и интересов изготовителей товаров, использующих придуманное название (не являющееся объектом интеллектуальной собственности), необходимо дополнить технические регламенты о маркировке, «О безопасности парфюмерно-косметической продукции» соответствующими нормами. При этом можно использовать правила, установленные в ГОСТ 34397-2018 «Мясная продукция. Оценка тождества и сходства до степени смешения придуманных названий», расширив сферу их применения на все придуманные названия. До внесения изменений в регламент для защиты деловой репутации изготовителя, предупреждения недобросовестной конкуренции и невведения потребителя в заблуждение, целесообразно придуманное название регистрировать как товарный знак или его часть. По мнению западных авторов, товарные знаки существуют не сами по себе, а только как символы «гудвилл», которые расширяются по мере их использования. Как было отмечено Ю. Хандельманном, «товарный знак — резервуар гудвилл. Он символизирует навыки, репутацию, опыт правообладателя, качество предлагаемых им товаров и услуг. Защитить товарный знак — значит защитить связанную с ним гудвилл, которая обычно расширяется с течением времени»⁴¹. Сказанное в полной мере относится и к придуманным названиям товаров, особенно используемым еще со времен СССР и указанным в стандартах, принятых уполномоченным органом.

Литература

1. Корсаков Н.А. К вопросу об определении понятия «качество продовольственного товара» в Российской Федерации / Н.А. Корсаков // Административное право и процесс. 2019. № 11. С. 69–70.
2. Право интеллектуальной собственности : учебник / под общей редакцией Л.А. Новоселовой. Москва : Статут, 2018. Т. 3: Средства индивидуализации. 432 с.

⁴¹ Право интеллектуальной собственности : учебник / под общ. ред. Л.А. Новоселовой. Т. 3: Средства индивидуализации.

Филиппова София Юрьевна,
доцент кафедры коммерческого права и основ правоведения
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова,
кандидат юридических наук

ФОРМИРОВАНИЕ ВОЛИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА НА СОВЕРШЕНИЕ ПРОТИВОПРАВНОГО ДЕЙСТВИЯ

В статье рассматривается порядок формирования и выражения воли юридического лица на совершение противоправного действия, указывается на существование проблемы идентификации действий физического лица как его собственных и как действий юридического лица, работником, участником или членом органа которого является такое физическое лицо. Произведена классификация ситуаций, при которых формируется воля на совершение противоправного действия. Особое внимание уделено проблеме юридического сопровождения принятия решения о совершении противоправного действия.

Ключевые слова: юридическое лицо, противоправное действие, юридический факт, орган юридического лица, ответственность.

FORMING THE WILL OF A LEGAL ENTITY TO COMMIT AN ILLEGAL ACTION

Filippova Sofia Yu.

associate professor of the department of commercial law and law fundamentals
of the Law Faculty of Lomonosov Moscow State University PhD in Law

The article discusses the procedure for Forming and expressing the will of a legal entity to commit a tort. The author considers the problem of separating the actions of an individual and the actions of a legal entity that he represents. The author classifies situations in which the company's will to commit a tort is formed. Special attention is paid to the problem of legal support for making a decision to commit an illegal action.

Keyword: company, tort, legal fact, Board of Directors, liability.

Основным участником коммерческих отношений выступают профессиональные коммерсанты, большая часть которых является юридическими лицами. Постановку проблемы, вынесенной в заглавии настоящей

статьи, можно проиллюстрировать одним весьма показательным конкретным примером. Юридическое лицо, действуя в лице своих органов, заключило договор подряда, по которому приняло на себя обязательство по сносу указанного заказчиком в задании сооружения (капитального гаража). Исполняя принятое обязательство, работники юридического лица снесли указанный в задании гараж. Был подписан акт приема выполненных работ, заказчик оплатил выполненные работы подрядчику, претензий по качеству выполненных работ не имелось. Через некоторое время собственник гаража, который не являлся стороной договора подряда, не знал о данном задании о сносе его гаража, обнаружил уничтожение его имущества уже после того, как юридическое лицо снесло гараж. Он обратился с иском о возмещении ущерба, причиненного противоправными действиями юридического лица-подрядчика. Возражения подрядчика о том, что он осуществлял снос гаража по заключенному договору, не привели к признанию действий юридического лица правомерными. Суд, разрешая спор, указал, что юридическое лицо должно было знать, что выполнение работ приведет к уничтожению имущества и должно было удостовериться, что заказчик, давая задание снести гараж, распоряжался собственным имуществом. Действия юридического лица были признаны противоправными, с него было взыскано возмещение убытков, причиненных собственнику снесенного гаража незаконным уничтожением его имущества¹. В данном случае возникает вопрос о том, каким именно образом была сформирована и выражена воля юридического лица на совершение противоправного действия.

Согласно классическим представлениям о юридических фактах, их принято разделять на действия и события, причем критерием такого разделения является наличие или отсутствие воли субъекта права в их наступлении и протекании. Юридические действия совершаются по воле субъекта, то есть представляют собой его осознанное целенаправленное поведение. Дальнейшая классификация юридических действий производится *по двум критериям*: а) *направленности воли*, где *юридические акты* специально направлены на создание правовых последствий для лица, их совершающего (сделка), а *юридические поступки*, специально не направлены на создание правовых последствий, предназначены для создания фактического результата, но вызывают правовые последствия, сопровождающие такой фактический результат в силу прямого указания закона и б) *соответствия действия закону*, где юридические действия

¹ См.: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 4515/10 от 27 июля 2010 г. по делу № А38-2401/2008 // СПС «Консультант-Плюс».

делятся на *правомерные* и *неправомерные (противоправные)*. Формирование воли субъекта на совершение юридических актов и поступков описано в учебной и научной юридической литературе весьма подробно, в том числе разработано учение о формировании и выражении воли юридического лица при совершении сделок и юридических поступков².

Юридические лица периодически совершают противоправные действия, и постольку, поскольку противоправные действия являются волевыми действиями, то на совершение таких действий юридическое лицо должно сформировать и выразить волю. Вопрос о том, как это происходит, нуждается в осмыслении.

Юридическое лицо формирует и выражает свою волю *с помощью физических лиц*, это обусловлено тем, что *только физические лица, являясь естественными субъектами, имеют сознание, то есть могут понимать значение своих действий, формировать представления о будущем — то есть ставить цель и планировать, а затем воплощать такие цели в реальность в ходе своей преобразовательной деятельности*³. В соответствии со ст. 53 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами. Кроме того, п. 2 указанной статьи предусматривает возможность приобретения гражданских прав и обязанностей через своих участников в случаях, предусмотренных ГК РФ. Хозяйственные товарищества и производственных кооперативы возмещают вред, причиненный их участниками при осуществлении ими производственной, предпринимательской или иной деятельности юридического лица. В соответствии со ст. 1068 ГК РФ юридическое лицо отвечает за вред, причиненный его работником при исполнении трудовых (служебных, должностных) обязанностей. В соответствии со ст. 402 ГК РФ действия работников должника — юридического лица по исполнению его обязательства считаются действиями самого должника. Из приведенных норм можно вывести круг лиц, формирующих и выражающих волю юридического лица при совершении противоправного действия: это могут быть: а) *члены органов юридического лица*, непосредственно, или путем голосования формируя решения органов; б) *участники юридического лица* в случаях, предусмотренных законом (производственный кооператив или хозяйственное товарищество); в) *работники* юридического лица в случаях, если они действуют

² См., например: Шиткина И.С. Сделки хозяйственных обществ, требующие корпоративного согласования : монография. М., 2020.

³ См. об этом: Мизес Ч. фон. Человеческая деятельности. Челябинск, 2005.

в рамках своих служебных обязанностей⁴. Иные лица (например, представители, действующие по доверенности) приобретают полномочия от юридического лица, действующего в лице своих органов или участников, полномочия таких лиц указываются в доверенности или ином документе и выход за пределы полномочий рассматривается как совершение сделки неуполномоченным лицом, оно, в соответствии с прямым указанием в ст. 183 ГК РФ, не рассматривается как действие юридического лица, а должно квалифицироваться как действие самого неуполномоченного. Полномочия на совершение противоправного действия не могут быть включены в доверенность или иной документ, поскольку это приведет к недействительности такой доверенности, это значит, что умышленное совершение противоправного действия по доверенности невозможно. Можно представить себе только ситуацию неосторожного совершения противоправного действия в процессе исполнения возложенного поручения.

Буквальное толкование приведенных положений гражданского законодательства ставит ряд вопросов теоретического и практического характера. В отношении всех приведенных случаев остаются не вполне ясными критерии, по которым можно было бы отделить действия физического лица для себя лично и действия физического лица в процессе формирования и выражения воли юридического лица в качестве его члена, органа управления, участника или работника. Рассмотрим особенности формирования и выражения воли на совершение противоправного действия юридическим лицом в каждом из названных случаев.

Формирование и выражение воли юридического лица через органы является базовым способом участия юридического лица в гражданском обороте. Под органом юридического лица часто предлагают понимать организационно оформленную часть юридического лица, представленную одним или несколькими физическими лицами, образуемую в соответствии с порядком, определенным законом и учредительным документом, обладающую определенными полномочиями, реализация которых осуществляется в пределах собственной компетенции, которая посредством принятия специальных правовых актов, виды которых определены законодательством, реализует волю юридического лица⁵. Принято делить органы юридического лица на волеформирующие и волеизъявляющие, где первые лишь формируют волю юридического лица, а вторые доводят

⁴ См об этом, например: Козлова Н.В. Правосубъектность юридического лица. М., 2005.

⁵ См.: Могилевский С.Д. Органы управления хозяйственными обществами. М., 2001. С. 123.

эту волю до третьих лиц⁶. Органы юридического лица действуют в пределах своей компетенции, определенной законом или учредительным документом юридического лица. По очевидным причинам в компетенцию органов юридического лица прямо не включено принятие решений о совершении противоправных действий, формирование и выражение воли на совершение противоправного действия оказывается своего рода «побочным продуктом» принятия решений в пределах компетенции. В приведенном примере с заключением договора подряда по сносу чужого гаража органы юридического лица, заключая договор подряда, действовали в пределах компетенции, поскольку в принципе совершение сделок является нормальным юридическим действием, опосредующим участие юридического лица в гражданском обороте. Складывается впечатление, что законодатель рассматривает в качестве действий юридического лица лишь правомерные действия, совершаемые органами юридического лица. На это обстоятельство указывается в п. 1 ст. 53 ГК РФ, где упоминается, что органы действуют *в соответствии с законом*. Вместе с тем юридическое лицо через свои органы может совершать и противоправные действия. Это может произойти из-за неосторожности физических лиц, входящих в состав органов управления, не проявивших должной степени заботливости и осмотрительности при формировании воли юридического лица, как это произошло в рассматриваемом примере со сносом гаража. Можно представить себе и умышленное совершение противоправного действия, когда члены органа управления, взвесив все риски, принимают решение осуществлять деятельность юридического лица в нарушение закона — как публичных норм, например, не исполнять требования санитарных врачей по социальной дистанции, измерению температуры и проч., так и норм частного права, например, не оплачивать за поставленный товар, поставить покупателю товар с истекшим сроком годности и пр. Принимая решение о совершении противоправного действия, члены органа юридического лица могут полагать, что действуют заботливо и осмотрительно, в интересах юридического лица, например, для избежания риска банкротства от приостановления деятельности, либо полагая, что соблюдение закона является чрезмерно затратно или обременительно. Юристам часто доводится в своей практической деятельности сталкиваться с подобными ситуациями, когда за консультацией обращаются коммерсанты с просьбой описать негативные правовые последствия совершения противоправного действия.

⁶ См.: Черепахин Б.Б. Волеобразование и волеизъявление юридического лица // Труды по гражданскому праву. М., 2001. С. 301; Рубеко Г.Л. Правовой статус органов управления акционерных обществ. М., 2007.

Соответствующую информацию они планируют использовать для принятия решения о совершении юридическим лицом противоправного действия. Представляется, что по этическим соображениями, исходя из понимания миссии юриста, в ответ на такие запросы целесообразно прилагать максимальные усилия для пресечения планируемого противоправного действия, разъясняя обратившемуся лицу варианты решения стоящих перед ним задач при помощи существующего правового инструментария.

Совершение противоправного действия органом юридического лица может заключаться в двух формах: процедурной и содержательной. Во-первых, противоправным может быть само принятие соответствующего решения органом, если в процессе его принятия допущены нарушения процедуры. В этом случае можно говорить о противоправности самого процесса формирования воли юридического лица, которая приводит к порокам и результатам — то есть принятого решения. Например, противоправным является решение органа юридического лица, принятого по вопросу, не отнесенному к компетенции органа, в отсутствие кворума, без необходимого большинства, по вопросу, не включенному в повестку дня, с нарушением требований к оформлению протокола (ст. 181.3, 181.4, 181.5 ГК РФ). Во-вторых, формально юридический акт, совершенный юридическим лицом, может быть безупречным — протокол общего собрания, совета директоров или правления могут быть оформлены юридически грамотно, вопрос, по которому принято решение, может быть отнесен к компетенции соответствующего органа, за принятие решение может проголосовать необходимое количество членов соответствующего органа, однако само совершенное действие все равно может оказаться противоправным. Например, принято и правильно оформлено решение о приобретении имущества, ограниченного в обороте, в отсутствие условий, необходимых для приобретения такого имущества, принято решение о продаже контрафактного товара, одобрено заключение договора на выполнение работ, требующих лицензии, в отсутствие такой лицензии и отсутствие условий для получения такой лицензии, одобрена сделка за пределами правоспособности юридического лица и пр. В зависимости от того, что именно является противоправным, по-разному следует определять способы защиты прав заинтересованных субъектов. В первом случае имеет смысл ставить вопрос об оспаривании соответствующего решения, а во втором это не имеет практического смысла, а нужно использовать иные способы защиты — например, возмещение убытков, как в рассмотренном случае со сносом гаража.

Формирование и выражение воли юридического лица через участников весьма редко встречается в практике. Это связано с тем, что возможность создания правовых последствий для юридического лица непосредственно действиями участников предусмотрена для ограниченного числа случаев и для организационно-правовых форм, не являющихся особо популярными для осуществления коммерческой деятельности. Исходя из закона, такая возможность предусмотрена только для производственных кооперативов и хозяйственных товариществ. Однако такая возможность выводится косвенным образом из законодательства для обществ с ограниченной ответственностью, выбравших для себя вариант деятельности по типовому уставу. Некоторые из утвержденных типовых уставов предусматривают возможность существования обществ с ограниченной ответственностью, в которых каждый участник общества, действуя совместно с остальными участниками, осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа (например, типовой устав № 13, 14 и пр.)⁷. Законность подобных типовых уставов вызывает определенные сомнения⁸. Если законом или в соответствии с законом установлена возможность возникновения гражданских прав и обязанностей юридического лица через участников, то участники могут совершить за юридическое лицо и противоправные действия, создав правовые последствия, соответствующие такому противоправному действию. Например, если товарищ, исполняя обязательство, принятое товариществом, допустил нарушения в части срока, места, способа исполнения, то юридическое лицо будет нести ответственность по обязательству за ненадлежащее исполнение. Если член производственного кооператива, осуществляя деятельность кооператива, причинил вред потерпевшему, то потерпевший сможет взыскать возмещение вреда с кооператива. Для разграничения действий члена кооператива, товарища, участника общества, действующего на основании типового устава, дающего такому участнику право действовать от имени общества, совершенные им для юридического лица и для себя, лично следует учитывать положения устава или учредительного договора, а также соответствие совершенного действия обычными действиями, которые совершают такого рода юридические лица. Если при совершении действия участник юридического лица маркировал его каким-либо способом, с помощью которого действие можно

⁷ См.: Приказ Минэкономразвития России от 1 августа 2018 г. № 411 «Об утверждении типовых уставов, на основании которых могут действовать общества с ограниченной ответственностью» (зарегистрирован в Минюсте России 21.09.2018 № 52201) // Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2018 № 52201.

⁸ Филиппова С.Ю., Шиткина И.С. Типовые уставы: к вопросу о правовой природе и назначении // Закон. 2020. № 4. С. 152–160.

было идентифицировать как действие юридического лица, либо как его собственное действие, то при квалификации следует учитывать такую маркировку. Для идентификации действия как совершенного участником юридического лица могут использоваться печати, штампы, бланки с указанием фирменного наименования юридического лица, соответствующие действия могут быть совершены под вывеской юридического лица (в помещении юридического лица).

Формирование и выражение воли юридического лица через работников является последним в нашем ряду, но первым по распространенности способом формирования и выражения воли юридического лица. В отличие от органов, полномочия которых на формирование и выражение воли основаны на указании закона и учредительного документа, для того чтобы действия работников можно было квалифицировать как действия юридического лица, должно быть установлено, что такие работники действовали: а) в соответствии со своими трудовыми обязанностями; б) по заданию работодателя; в) под контролем работодателя. При этом для оценки данных обстоятельств имеет значение структура соответствующего правоотношения, а не фактическое состояние дел. Имеется в виду, что если исходя из оценки ситуации в данном случае работодатель должен был контролировать деятельность работника, но по каким-то причинам не делал этого, то действия работника все равно будут рассматриваться как действия юридического лица. Для того чтобы действия работника можно было считать его собственными действиями, следует установить, что служебные обязанности, данное задание не предполагали совершения противоправного действия, и даже максимально вдумчивый и внимательный контроль работодателя не позволил бы избежать совершения противоправного действия. Одним из наиболее распространенных объяснений возложения обязанности возмещения вреда, причиненного одним лицом, на другое лицо является подход, согласно которому ответственность таких лиц наступает за их собственное ненадлежащее исполнение обязанностей. Такой подход имеет под собой давнюю историю, берущую начало еще со времен не деликтоспособных лиц, которые были известны на протяжении многих столетий большинству правовых систем. Ответственность работодателя за работников является естественным продолжением ответственности за рабов, слуг и пр. «Каждый, кто прибегает к содействию слуг, работников или поверенных для производства отдельных работ или совершения известных действий, не может освободиться тем самым от всяких забот о том, чтобы исполнением предположенных работ или совершением предположенных действий не был причинен вред третьим лицам. Напротив того, в этом

отношении на нем лежат те же обязанности, как в том случае, если бы упомянутые работы исполнялись им непосредственно»⁹. За что же отвечает такое лицо? Считается, что его противоправное действие состоит в недолжном контроле за деятельностью работника, неправильном выборе работника для выполнения задания, непредоставление инструкций и пр. Перед нами тот случай, когда противоправное деяние выражается в форме упущения, то есть уклонения от исполнения обязанности, прямо и непосредственно возложенной законом на работодателя.

В подобных ситуациях можно выделить юридические основания, то есть установленная законом обязанность данного лица отвечать за чужие действия, и фактические основания, которые включают в себя фактический состав, включающий: а) противоправные действия причинителя и б) противоправное упущение (неосуществление должного контроля) ответственного лица.

Под **заданием** можно понимать соответствующее указание в трудовом или гражданско-правовом договоре, должностной инструкции, приказе, выполняя которые лицо и совершило противоправное действие. Ответственность за действия работника работодатель несет как в случае, когда задание содержит прямое указание на совершение противоправного действия (предписание приступить к работе в нарушение требований Роспотребнадзора о ношении масок для предотвращения распространения инфекции), так и в случаях, когда такое задание прямо не содержит предписание к совершению противоправного действия, но его совершение непосредственно сопряжено с выполнением задания. Например, юридическое лицо, эксплуатирующее транспортное средство и давшее задание сотруднику — водителю осуществлять движение по определенному маршруту, отвечает за вред, причиненный работником, который двигался по этому маршруту. Несмотря на то, что задание причинить вред и не давалось, но причинение вреда в данном случае непосредственно сопряжено с выполнением данного задания. О.С. Иоффе в качестве иллюстрации отсутствия ответственности работодателя за действия работника приводит ситуацию, когда четыре гуртовщика конторы «Заготскот» перегоняли скот по поручению работодателя из Новгорода в Ленинград. Во время перегона один из гуртовщиков напал на другого с целью завладеть его деньгами и причинил увечье. Несмотря на то, что это произошло на работе, работодатель не отвечает за причиненный вред, поскольку его причинение нельзя считать действием самого юридического лица¹⁰ — соответствующего задания работодатель не давал — ни прямо, ни косвенно.

⁹ Гуссаковский П.Н. Вознаграждение за вред, причиненный недозволенными деяниями. СПб., 1912. С. 72.

¹⁰ См.: Иоффе О.С. Обязательственное право. М., 1975. С. 799.

О контроле в контексте причинения вреда работниками можно говорить путем оценки существующей ситуации и способности исходя из конкретной ситуации работодателя осуществлять систематический мониторинг происходящего, проверять выполнение требований и пр. В приведенном примере возможность контроля состоит в том, что работодатель имеет возможность заблаговременно проверить наличие у водителя документов, подтверждающих право управления транспортным средством данной категории, провести осмотр водителя в начале рабочей смены (тест на алкоголь, измерение температуры в некоторых случаях), надлежащее формирование графика смен с оптимальным сочетанием времени труда и отдыха, осуществление систематических обучений и контроля полученных знаний, аттестации работников и пр., а в ситуации с гуртовщиками даже самый тщательный контроль документов и состояния здоровья не позволил бы предотвратить возникновение замысла напасть на коллегу. В процессе перегона скота работодатель не имеет возможности контролировать поведение работников, предшествующее поведение причинителя вреда не давало повода для недоверия к нему. Надлежащее осуществление контроля позволяет минимизировать вероятность наступления ситуации, в которой работник не сможет выполнить задание работодателя — не справится с управлением, заснет за рулем и пр. Иначе говоря, с помощью заданий и контроля работодатель осуществляет влияние на процесс формирования воли работника, в том числе в процессе совершения противоправного действия, именно потому ответственность работодателя за вред, причиненный работниками, ограничена только теми ситуациями, которые в принципе являются подконтрольными, и при максимальной степени заботливости и осмотрительности работодателя их можно было предвидеть и предотвратить. Отметим, что даже если возместивший вред работодатель в дальнейшем взыскивает полностью или частично уплаченное возмещение с виновного работника, нельзя говорить, что за причиненный вред отвечает такой работник. Перед потерпевшим ответственность несет работодатель, а работник отвечает перед работодателем в пределах выплаченного возмещения, но с учетом ограничения ответственности, установленной трудовым законодательством. В литературе часто говорят, что требование работодателя к работнику является регрессным, но в такой квалификации можно и усомниться. О регрессном требовании можно было бы говорить, если бы работодатель нес солидарную или субсидиарную ответственность с работником (ст. 325, 399 ГК РФ), то есть субъектами ответственности был бы и работник, и работодатель. Однако в ситуации причинения вреда работником перед потерпевшим такой работник вовсе не является субъек-

том ответственности, единственным субъектом ответственности является работодатель, который отвечает за собственные действия (упущение) и возмещает причиненный работником вред, причем, если бы такой вред причинило само юридическое лицо-работодатель.

Вернемся к первому примеру со сносом гаража. Исполнение принятого обязательства также является по общему правилу правомерным действием, поэтому работники юридического лица, которые своими фактическими действиями осуществили снос гаража, действовали при этом в соответствии со своими служебными обязанностями, по заданию работодателя и под его контролем, в полной мере правомерно, однако деятельность по уничтожению гаража все равно оказалась противоправной и привела к привлечению юридического лица к ответственности за уничтожение чужого имущества. **Противоправный характер действий** по сносу гаража проявился в том, что эти действия нарушили **объективное право** — общий запрет уничтожать чужое имущество, вытекающий из абсолютного правоотношения собственности, нарушили **субъективное право** потерпевшего, лишившегося имущества в результате действий работников юридического лица. При этом мотивы сноса гаража, в том числе наличие задания, полученного от третьего лица, которое выполняло юридическое лицо, не имеют правового значения для квалификации действий юридического лица как противоправных.

Отвечая на поставленный вопрос о разграничении поведения физического лица для себя лично и для работодателя, можно использовать уже названные критерии исследования маркировки действий работника с помощью средств идентификации, например, выдачу документов на бланках организации или с печатью организации, использование фирменной упаковки, совершение действия в фирменной одежде, в помещении работодателя и пр.

Завершая изложение, сделаем вывод о том, что юридическое лицо может совершать противоправное действие, то есть сформировать и выразить волю на противоправное действие, действуя при этом через определенных физических лиц. Оценивая формирование воли на совершение противоправного действия через органы, следует различать противоправное принятие решений органами и правомерное принятие решение о совершении противоправных действий, где разграничение проводится по тому, что именно является противоправным. Участники могут рассматриваться как физические лица, совершающие противоправное действие юридического лица лишь в случаях, когда в соответствии с законом предусматривается возможность формирования воли юридического лица его участниками, в противном случае действия участников

не образуют противоправного поведения юридического лица. Совершение противоправного действия юридическим лицом через работников требует исследования правовой связи юридического лица с таким работником, его служебных обязанностей и данного ему задания.

Для разграничения действий физического лица для себя лично и для юридического лица следует использовать доказательства, подтверждающие волю самого физического лица в момент совершения противоправного действия. Если установлено, что физическое лицо полагало, что действует для себя лично, то его действия следует квалифицировать как его собственное противоправное действие, если же физическое лицо маркировало действие как исходящее от юридического лица, то такие действия должны квалифицироваться как противоправные действия юридического лица.

Литература

1. Гуссаковский П.Н. Вознаграждение за вред, причиненный недозволенными деяниями / П.Н. Гуссаковский. Санкт-Петербург, 1912. 156 с.
2. Иоффе О.С. Обязательственное право / О.С. Иоффе. Москва, 1975. 880 с.
3. Козлова Н.В. Правосубъектность юридического лица / Н.В. Козлова. Москва, 2005. 474 с.
4. Могилевский С.Д. Органы управления хозяйственными обществами / С.Д. Могилевский. Москва, 2001. 360 с.
5. Рубеко Г.Л. Правовой статус органов управления акционерных обществ / С.Д. Могилевский. Москва, 2007. 187 с.
6. Филиппова С.Ю. Типовые уставы: к вопросу о правовой природе и назначении / С.Ю. Филиппова, И.С. Шиткина // Закон. 2020. № 4. С. 152–160.
7. Черепяхин Б.Б. Волеобразование и волеизъявление юридического лица Б.Б. Черепяхин // Труды по гражданскому праву. Москва, 2001. 461 с.
8. Шиткина И.С. Сделки хозяйственных обществ, требующие корпоративного согласования : монография / И.С. Шиткина. Москва, 2020, 226 с.

Давыдов Юрий Геннадьевич,
адвокат Адвокатского бюро «ЮРИНФЛОТ» г. Москвы
finasport@mail.ru

АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОМПЛАЕНС КАК МЕХАНИЗМ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НАРУШЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УЧАСТНИКАМИ ОПТОВОГО РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

Цель. Статья посвящена анализу возможностей антимонопольного комплаенса в предупреждении нарушений законодательства участниками оптового рынка лекарственных препаратов. **Методы.** Для достижения поставленной цели автор использует методы сравнительного и системного анализа. **Результаты.** Автор предлагает рассматривать антимонопольный комплаенс лишь как превентивный механизм, который не должен быть основанием для смягчения ответственности в случае нарушения законодательства. **Обсуждение.** Привлечение внимания широкого круга специалистов к данной проблеме обусловлено некоторыми инициативами, обосновывающими необходимость смягчения ответственности за нарушение законодательства при наличии у хозяйствующего субъекта функционирующей системы антимонопольного комплаенса.

Ключевые слова: комплаенс, хозяйствующий субъект, антиконкурентное поведение.

ANTIMONOPOLY COMPLIANCE AS A MECHANISM FOR PREVENTION OF BREACH OF LEGISLATION BY THE PARTICIPANTS OF THE WHOLESALE MARKET OF MEDICINES

Davydov Yuri G.
attorney at law JURINFLOT attorneys at law (Moscow city)

Purpose. The article is devoted to challenge the opportunities of antimonopoly compliance in prevention of breaches of legislation by the participants

of the wholesale market of medicines. **Methods.** For achieving the above mentioned purpose, the author uses methods of comparative and system analysis. **Results.** The author proposes to consider the antimonopoly compliance only as a preventive mechanism, which must not be a reason for reduction of liability in case of breach of legislation. **Discussion.** This problem has attracted the attention of a wide range of specialists due to some initiatives justifying the necessity of reduction of liability for breach of legislation, if an undertaking has an operational system of antimonopoly compliance.

Keywords: compliance, undertaking, anticompetitive behaviour.

Прежде чем перейти к рассмотрению вопроса о роли антимонопольного комплаенса в предупреждении нарушений законодательства участниками оптового рынка лекарственных препаратов, необходимо вначале кратко упомянуть о том, что такое комплаенс, какова история его возникновения, что представляет собой система комплаенса и какое место в ней отведено антимонопольному комплаенсу.

Термин «комплаенс» заимствован из английского языка¹ и означает соответствие деятельности хозяйствующего субъекта определенным правилам, которые могут являться как внешними, так и внутренними по отношению к нему². К внешним можно отнести нормы законодательства, отраслевые стандарты, этические кодексы ассоциаций и союзов, корпоративные стандарты ТНК, а к внутренним — локальные нормативные акты хозяйствующего субъекта. По мнению Ю.В. Трунцевского и П.Ю. Раменской, комплаенс «начинает выделяться хозяйствующими субъектами в отдельно обособленную функцию в системе корпоративного управления предприятием»³.

Принято считать, что институт комплаенса берет свое начало с 1906 г., когда в США было создано FDA — регуляторный орган для фармацевтической и пищевой промышленности, к компетенции которого относилось создание свода правил, обязательных для выполнения всеми

¹ От англ. compliance — согласие, соответствие чему-либо. См.: Мюллер В.К., Дашевская В.Л., Каплан В.А. и др. Новый англо-русский словарь. М. : Русский язык, 2002. С. 139.

² По мнению А.П. Тенишева, «комплаенс представляет собой систему соответствия каким-либо внутренним или внешним требованиям или нормам». Подробнее об этом см.: Платонова О. Интервью с начальником Управления по борьбе с картелями ФАС России А.П. Тенишевым // Юрист. 2017. № 17. С. 5–7.

³ Трунцевский Ю.В., Раменская П.Ю. Корпоративный комплаенс как альтернатива законов, нормативов и правил // Международное публичное и частное право. 2013. № 2. С. 39–42.

участниками соответствующих отраслевых товарных рынков. Дальнейшее развитие этот институт получил в 70-х гг. XX в. в связи с расследованием коррупционных правонарушений, которые имели большой общественный резонанс (Уотергейтский скандал, завершившийся уходом в отставку президента США Ричарда Никсона). В 1977 г. в США был принят Закон ФСРА, который установил строгие правила ведения бухгалтерской и финансовой отчетности; ввел целый ряд ограничений, связанных с взаимоотношениями между бизнес-сообществом и государственными служащими, предусмотрел серьезные меры ответственности для нарушителей. В 2001 г. банкротство крупнейшей энергетической компании Enron в США выявило отсутствие эффективной системы внешнего и внутреннего контроля за ее деятельностью, а также очевидный конфликт интересов у высшего руководства этой корпорации. После этого многие крупные хозяйствующие субъекты пересмотрели подходы к ведению бизнеса и создали в своих организационных структурах подразделения внутреннего контроля. В 2002 г. в США был принят Закон Сарбейнза — Оксли⁴, который существенно ужесточил требования к финансовой отчетности публичных компаний, обязал их внедрять у себя кодексы корпоративного поведения и создавать подразделения внутреннего контроля. В 2006 г. после коррупционного скандала вокруг немецкой компании Siemens, работники которой, действуя по указанию высшего руководства, давали взятки государственным служащим во многих странах мира, наличие структурного подразделения, отвечающего за комплаенс, стало нормой для всех ТНК. Наконец, еще одной важной вехой в истории комплаенса стал 2010 г., который ознаменовался принятием Закона Великобритании о борьбе со взяточничеством⁵, распространяющего свое действие на любых хозяйствующих субъектов, связанных с Великобританией, и обязывающего этих субъектов создавать структурные подразделения, отвечающие за комплаенс. В современном мире системы комплаенса внедряются повсеместно, чему во многом способствует лоббирование со стороны развитых стран-членов ОЭСР, которые активно поддерживают эту инициативу⁶.

⁴ Sarbanes — Oxley Act // Официальный сайт Законодательного совета Палаты представителей США. URL: <http://legcounsel.house.gov/Comps/Sarbanes-oxley%20Act%20Of%202002.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).

⁵ UK Bribery Act. URL: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/pdfs/ukpga_20100023_en.pdf (дата обращения: 27.11.2019).

⁶ Snell R. An alternative to adding more rules, laws and regulations for preventing serious economic crime // Serious economic crime. A boardroom guide to prevention and compliance. Published in association with the Serious Fraud Office. White Page Ltd., 2011. P. 77—83.

В Российской Федерации обязанность хозяйствующих субъектов по созданию таких структурных подразделений впервые была предусмотрена в Указании Банка России от 7 июля 1999 г. № 603-У «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях»⁷. Там было дано определение комплаенс контроля, под которым понимался внутренний контроль за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитной организации, осуществляемых в соответствии с этим Указанием Банка России. Комплаенс-контроль признавался частью системы внутреннего контроля кредитной организации.

Вступившая в силу в 2013 г. ст. 13.3 Федерального закона № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г. «О противодействии коррупции»⁸ предусматривает обязанность каждого хозяйствующего субъекта разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции, которые могут включать:

- определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений;
- сотрудничество организации с правоохранительными органами;
- разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации;
- принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации;
- предотвращение и урегулирование конфликта интересов;
- недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов.

Последующее развитие института комплаенса в нашей стране обусловлено деятельностью ТНК, которые обязаны соблюдать нормы Закона США о коррупции за рубежом и Закона Великобритании о борьбе со взяточничеством, имеющие экстерриториальное действие и предусматривающие определенные правила ведения деятельности во избежание суровых мер ответственности со стороны властей США и Великобритании. Создание систем комплаенса в России уже давно вышло далеко за рамки финансовых рынков и кредитных организаций. Комплаенс постепенно становится обязательным атрибутом системы корпоративного управления для многих хозяйствующих субъектов, являющихся участниками других отраслевых рынков (в частности, рынка лекарственных пре-

⁷ Вестник Банка России. 1999. № 41.

⁸ Парламентская газета. 2008. 31 декабря.

паратов). Здесь задают тон ТНК, которые требуют от своих контрагентов (дистрибьюторов, аптечных сетей) как минимум наличия этических кодексов.

Система комплаенса представляет собой превентивный механизм противодействия угрозам и управления рисками с целью обеспечения соответствия деятельности хозяйствующего субъекта нормам законодательства, отраслевым и корпоративным стандартам, требованиям органов государственной власти и саморегулируемых некоммерческих организаций. Система комплаенс выполняет несколько функций. Во-первых, она устанавливает определенные правила поведения для самого хозяйствующего субъекта, а также его работников. Во-вторых, с ее помощью осуществляется контроль за соблюдением этих правил. В-третьих, по итогам контроля принимаются меры для устранения выявленных нарушений. При этом акцент делается на эффективном управлении различными рисками с целью снижения вероятности их возникновения и (или) минимизации их негативного влияния на самого хозяйствующего субъекта. В свою очередь, управление рисками включает в себя их выявление (идентификацию), предупреждение (контроль) и адекватное реагирование на них (принятие корректирующих мер).

Безупречная деловая репутация хозяйствующего субъекта является его важным конкурентным преимуществом, а потеря деловой репутации в одно мгновение может разрушить любой, даже самый успешный бизнес. Положительный имидж хозяйствующего субъекта в глазах его деловых партнеров, покупателей и государства формируется не только из-за отсутствия известных общественности фактов о правонарушениях, совершенных им, но и благодаря активным действиям самого хозяйствующего субъекта, направленных на предупреждение возможных нарушений. Одним из таких действий как раз и является создание комплексной системы комплаенса, с помощью которой хозяйствующий субъект формирует и поддерживает деловую репутацию добросовестного участника рынка, сотрудничество с которым не несет серьезных рисков для контрагентов.

Переходя к рассмотрению роли и места антимонопольного комплаенса в предупреждении нарушений законодательства, следует отметить, что развитие конкурентного права, активизация деятельности ФАС России на данном направлении и серьезные меры ответственности за антиконкурентное поведение создают объективные предпосылки для использования этого инструмента хозяйствующими субъектами для управления своими рисками в данной сфере.

Дополнительной предпосылкой является то, что по состоянию на данный момент в мировой практике пока не выработан единый подход к решению вопроса о поддержке добросовестных хозяйствующих субъектов, которые сами, без принуждения со стороны государства, стремятся соблюдать требования законодательства о защите конкуренции.

В 2011 г. ОЭСР провела круглый стол, посвященный проблеме продвижения идеи о необходимости широкого внедрения антимонопольного комплаенса. Несмотря на то, что позиция делегации США⁹ и позиция делегации ЕС¹⁰ по многим аспектам этой проблемы совпадали¹¹, между ними все-таки наблюдались некоторые различия. В п. 11 позиции США говорится о том, что многие крупные хозяйствующие субъекты или отраслевые ассоциации, осознавая потенциальные риски нарушения антимонопольного законодательства, перед совершением рискованных сделок обычно обращаются к адвокатам, специализирующимся на конкурентном праве, за квалифицированной юридической помощью и в дальнейшем полагаются на те рекомендации, которые получают от них. Профессиональная помощь адвоката часто предупреждает антиконкурентное поведение до того, как оно может возникнуть. Таким образом, в США государство не стремится активно влиять на законопослушное поведение хозяйствующего субъекта в антимонопольной сфере, предоставляя субъекту возможность самому решать, какие инструменты ему следует использовать для этого. А в п. 30 позиции ЕС прослеживается более активная роль ЕС¹², однако тут же подчеркивается, что правоприменительная практика в течение последних 15 лет исходит из обязанности хозяйствующих субъектов уважать антимонопольное законодательство,

⁹ Roundtable on promoting compliance with competition law. Note by the Delegation of the United States. June 21, 2011 // Официальный сайт Федеральной комиссии по торговле США. URL: <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/us-submissions-oced-and-other-international-competition-fora/1106complaineus.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).

¹⁰ Roundtable on promoting compliance with competition law. Note by the Delegation of the European Union. June 07, 2011 // Официальный сайт Европейской Комиссии. URL: http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/2011_jun_compliance.pdf (дата обращения: 27.11.2019).

¹¹ Их объединяет то, что и США, и ЕС приветствуют стремление хозяйствующих субъектов использовать антимонопольный комплаенс как меру предупреждения правонарушений. Однако в случае совершения хозяйствующим субъектом таких правонарушений факт наличия системы комплаенса у хозяйствующего субъекта не только не освобождает его от ответственности за нарушение антимонопольного законодательства, но и не рассматривается в качестве смягчающего вину обстоятельства.

¹² Эта роль сводится главным образом к разъяснениям того, что такое комплаенс, какова его польза для хозяйствующего субъекта, каким образом лучше выстраивать систему комплаенса. См.: Комплаенс имеет значение. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/78f46c48-e03e-4c36-bbbe-aa08c2514d7a/language-en> (дата обращения: 27.11.2019).

поэтому вне зависимости от наличия системы комплаенса у хозяйствующего субъекта ЕС ожидает от субъекта отсутствия нарушений антимонопольного законодательства¹³.

Значительный вклад в популяризацию идеи о необходимости более широкого использования антимонопольного комплаенса внесла МТП, разработав в 2013 г. Практическое пособие по антимонопольному комплаенсу (далее — Практическое пособие МТП)¹⁴. Главная ценность этого документа состоит в том, что он призван помочь малым, средним и крупным предприятиям создать собственную систему антимонопольного комплаенса с учетом отраслевой принадлежности и иных особенностей, присущих каждому конкретному предприятию. Пособие МТП не содержит перечня обязательных элементов этой системы, поскольку каждое предприятие выстраивает ее по-своему. Однако МТП учла передовой опыт ТНК, который может быть успешно взят на вооружение субъектами малого и среднего предпринимательства, имеющими, как известно, ограниченные финансовые, трудовые и иные ресурсы.

Во многих странах мира в настоящее время преобладает подход, выражающийся в популяризации комплаенса вообще и антимонопольного комплаенса в частности как неотъемлемых элементов повышения правовой культуры в бизнес-сообществе. Согласно выводу, сделанному Управлением по конкурентной политике Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, «в подавляющем большинстве стран правовое закрепление возможности снижения санкций за нарушение антимонопольного законодательства в случае наличия у компании системы комплаенса отсутствует»¹⁵. Исключением являются Южная Корея, а также вышеупомянутые Франция, Великобритания и Италия.

¹³ Данная позиция ЕС не помешала, однако, Великобритании, Франции и Италии на национальном уровне предусмотреть возможность снижения размера штрафа при наличии у нарушителя системы антимонопольного комплаенса. Во Франции штраф может быть снижен на 10 % по решению антимонопольного органа, если хозяйствующий субъект выразит намерение внедрить у себя систему антимонопольного комплаенса либо усовершенствовать уже существующую систему. А в Великобритании и Италии наличие системы антимонопольного комплаенса у хозяйствующего субъекта может явиться основанием для снижения штрафа на 10 и 15 % соответственно. Подробнее об этом см.: Глубокая Ю. Антимонопольный комплаенс в США и Европе. По какому пути пойдет Россия? // Конкуренция и право. 2015. № 4.

¹⁴ Практическое пособие МТП по антимонопольному комплаенсу // Официальный сайт МТП. URL: <http://www.iccbooks.ru/upload/iblock/9fc/9fc52916a12f5bb7f2007d529c659f3e.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).

¹⁵ Антимонопольный комплаенс: текущая практика и перспективы развития : аналитический доклад // Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7838.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).

В нашей стране подход к проблеме антимонопольного комплаенса формируется при активном участии ФАС России. Согласно п. 2.1.1 Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования, в качестве одной из мер, направленных на развитие и совершенствование институтов, предупреждающих правонарушения в сфере антимонопольного законодательства, указана разработка законодательных норм, стимулирующих внедрение систем комплаенса среди хозяйствующих субъектов, а также ассоциаций (союзов) участников товарных рынков. Однако, как справедливо отмечает С.А. Пузыревский, «этот новый для России институт ставит перед законодателем и бизнесом множество вопросов по его внедрению»¹⁶. По мнению указанного автора, антимонопольный комплаенс представляет собой внутреннюю систему предупреждения нарушений антимонопольного законодательства организацией (хозяйствующим субъектом) и ее отдельными должностными лицами, а задачей антимонопольного комплаенса является предупреждение возможных правонарушений и минимизация антимонопольных рисков¹⁷.

В 2016 г. ФАС России разработала проект Федерального закона «О внесении изменений в Закон о защите конкуренции и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (далее — Законопроект)¹⁸. Федеральные министерства и ведомства, бизнес-сообщество¹⁹ и экспертное сообщество восприняли этот Законопроект неоднозначно. Например, Минэкономразвития России, оценив регулирующее воздействие Законопроекта, пришло к выводу о том, что он «содержит положения, вводящие избыточные обязанности, запреты и ограничения для физических и юридических лиц в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности или способствующие их введению, а также положения, приводящие к возникновению необоснованных расходов физических и юридических лиц в сфере предпринимательской и иной экономической деятельно-

¹⁶ Пузыревский С.А. Антимонопольный комплаенс как способ предупреждения нарушений антимонопольного законодательства // Конкуренция и право. 2014. № 5. С. 8.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Проект Федерального закона «О внесении изменений в Закон о защите конкуренции и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // Официальный сайт ФАС России. URL: <http://solutions.fas.gov.ru/documents/-df2e30d3-43e6-4251-8ee3-2628b1b56f77> (дата обращения: 27.11.2019).

¹⁹ Сводки предложений по итогам публичного обсуждения Законопроекта, которое проводилось в период с 29 августа по 14 октября 2016 г. // Официальный сайт ФАС России. URL: <http://solutions.fas.gov.ru/documents/-df2e30d3-43e6-4251-8ee3-2628b1b56f77> (дата обращения: 27.11.2019).

сти, а также бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации»²⁰.

По мнению соискателя, к преимуществам Законопроекта можно отнести:

- введение понятия антимонопольного комплаенса в ст. 4 Закона о защите конкуренции;

- диспозитивность норм об антимонопольном комплаенсе, которая предоставляет хозяйствующему субъекту свободу в выборе своих действий;

- установление основных элементов системы антимонопольного комплаенса: порядок оценки рисков хозяйствующего субъекта; принятие им мер для снижения рисков; назначение должностного лица либо создание структурного подразделения, отвечающего за антимонопольный комплаенс; обучение работников хозяйствующего субъекта и ознакомление их с соответствующими локальными нормативными актами; механизмы контроля за функционированием системы антимонопольного комплаенса;

- возможность построения системы антимонопольного комплаенса для группы лиц.

В то же время диссертант считает, что Законопроект имеет несколько существенных недостатков:

- отсутствие четких критериев, с помощью которых ФАС России будет оценивать эффективность функционирования системы антимонопольного комплаенса;

- неочевидная связь между наличием системы антимонопольного комплаенса у хозяйствующего субъекта и смягчением его ответственности за нарушение Закона о защите конкуренции.

По мнению соискателя, на законодательном уровне вряд ли возможно (да и целесообразно ли?) регулировать все аспекты, связанные с антимонопольным комплаенсом. Разъяснения или методические рекомендации, разработанные ФАС России с учетом Практического пособия МТП, а также мнения бизнес-сообщества, гораздо больше подходили бы для решения этой задачи.

В 2017 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 795-р от 26 апреля 2017 г. были утверждены Методические рекомен-

²⁰ Заключение Минэкономразвития России об оценке регулирующего воздействия на проект федерального закона «О внесении изменений в Закон о защите конкуренции и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // Официальный сайт ФАС России. URL: <http://solutions.fas.gov.ru/documents/-df2e30d3-43e6-4251-8ee3-2628b1b56f77> (дата обращения: 27.11.2019).

дации по внедрению внутреннего контроля соблюдения антимонопольного законодательства, законодательства о государственном оборонном заказе и законодательства, регулирующего закупочную деятельность²¹. Появление этого документа свидетельствует об изменении парадигмы у ФАС России, которая уже не стремится урегулировать все аспекты, связанные с антимонопольным комплаенсом, путем доработки Законопроекта.

Соискатель полагает, что при помощи системы антимонопольного комплаенса можно было бы снижать риски, связанные с картелями и злоупотреблением хозяйствующим субъектом доминирующим положением на товарном рынке. Что же касается такой разновидности антиконкурентного поведения, каким является недобросовестная конкуренция, то здесь система антимонопольного комплаенса вряд ли поможет минимизировать риски. Слишком многообразными могут быть проявления недобросовестной конкуренции.

Представляется, что сам факт наличия системы антимонопольного комплаенса у хозяйствующего субъекта не должен рассматриваться в качестве основания для смягчения его ответственности за нарушение Закона о защите конкуренции. В этом смысле российский подход к решению данной проблемы, по мнению соискателя, не должен противоречить подходу, существующему в подавляющем большинстве стран мира.

В мировой практике есть немало примеров того, как ТНК, давно внедрившие у себя системы антимонопольного комплаенса, в течение многих лет участвуют в картелях. Так, например, компания Roche (Швейцария) была признана виновной в участии в период с 1989 по 1999 гг. сразу в нескольких картельных соглашениях, с помощью которых восемь компаний делили между собой доли рынка витаминов и фиксировали на них цены. В итоге швейцарская компания Roche была вынуждена уплатить штраф в размере 462 млн евро²².

Российская правоприменительная практика тоже изобилует примерами картельных соглашений на оптовом рынке лекарственных препаратов. В большинстве случаев в картелях участвуют крупные российские

²¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации № 795-р от 26 апреля 2017 г. «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению внутреннего контроля соблюдения антимонопольного законодательства, законодательства о государственном оборонном заказе и законодательства, регулирующего закупочную деятельность» // СПС «КонсультантПлюс».

²² Commission imposes fines on vitamin cartels. Brussels. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-1625_en.htm (дата обращения: 27.11.2019).

дистрибьюторы²³, за которыми стоят ТНК. И те, и другие обычно имеют уже внедренные системы комплаенса, в том числе антимонопольного. Именно поэтому трудно не согласиться с А.П. Тенишевым в том, что «само по себе наличие у компании комплаенс-программы — не индульгенция и не может и не должно быть основанием для того, чтобы смягчить наказание за нарушение антимонопольного законодательства»²⁴.

Литература

1. Антимонопольный комплаенс: текущая практика и перспективы развития : аналитический доклад. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7838.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).
2. Глубокая Ю. Антимонопольный комплаенс в США и Европе. По какому пути пойдет Россия? / Ю. Глубокая // Конкуренция и право. 2015. № 4. С. 34–38.
3. Комплаенс имеет значение. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/78f46c48-e03e-4c36-bbbe-aa08c2514d7a/language-en> (дата обращения: 27.11.2019).
4. Мюллер В.К. Новый англо-русский словарь / В.К. Мюллер, В.Л. Дашевская, В.А. Каплан [и др.]. Москва : Русский язык, 2002. С. 139.
5. Платонова О. Интервью с начальником Управления по борьбе с картелями ФАС России А.П. Тенишевым / О. Платонова // Юрист. 2017. № 17. С. 5–7.
6. Практическое пособие МТП по антимонопольному комплаенсу. URL: <http://www.iccbooks.ru/upload/iblock/9fc/9fc52916a12f5bb7f2007d529c659f3e.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).
7. Пузыревский С.А. Антимонопольный комплаенс как способ предупреждения нарушений антимонопольного законодательства / С.А. Пузыревский // Конкуренция и право. 2014. № 5. С. 8.
8. Сводки предложений по итогам публичного обсуждения Законопроекта, которое проводилось в период с 29 августа по 14 октября 2016 г. URL: <http://solutions.fas.gov.ru/documents/-df2e30d3-43e6-4251-8ee3-2628b1b56f77> (дата обращения: 27.11.2019).

²³ ФАС заподозрила АО «Р-Фарм» в картельном сговоре. URL: <https://fas.gov.ru/publications/14246> (дата обращения: 27.11.2019); ФАС заподозрила крупные фармацевтические компании в картельном сговоре. URL: <https://newdaynews.ru/moscow/609743.html> (дата обращения: 27.11.2019).

²⁴ Платонова О. Интервью с начальником Управления по борьбе с картелями ФАС России А.П. Тенишевым. С. 5–7.

9. Трунцевский Ю.В. Корпоративный комплаенс как альтернатива законов, нормативов и правил / Ю.В. Трунцевский, П.Ю. Раменская // Международное публичное и частное право. 2013. № 2. С. 39–42.

10. ФАС заподозрила АО «Р-Фарм» в картельном сговоре. URL: <https://fas.gov.ru/publications/14246> (дата обращения: 27.11.2019).

11. ФАС заподозрила крупные фармацевтические компании в картельном сговоре. 25 июля 2017 г. URL: <https://newdaynews.ru/moskow/609743.html> (дата обращения: 27.11.2019).

12. Commission imposes fines on vitamin cartels. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-1625_en.htm (дата обращения: 27.11.2019).

13. Roundtable on promoting compliance with competition law. Note by the Delegation of the European Union. URL: http://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/2011_jun_compliance.pdf (дата обращения: 27.11.2019).

14. Roundtable on promoting compliance with competition law. Note by the Delegation of the United States. URL: <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/us-submissions-oecd-and-other-international-competition-fora/1106complaineus.pdf> (дата обращения: 27.11.2019).

15. Snell R. An alternative to adding more rules, laws and regulations for preventing serious economic crime / R. Snell // Serious economic crime. A boardroom guide to prevention and compliance. Published in association with the Serious Fraud Office. White Page Ltd., 2011. P. 77–83.

Вадим Анатольевич Белов,
 профессор кафедры коммерческого права и основ правоведения
 Юридического факультета Московского государственного университета
 имени М.В. Ломоносова,
 доктор юридических наук
 commercial@law.msu.ru

«ДО» И «РЯДОМ» С ИНКОТЕРМС: АНГЛИЙСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА (Книга К. Могана «Дефиниции торговых терминов» в системе идейных конкурентов Инкотермс и источников сведений по его истории). Часть 1

Книга английского коммерческого обозревателя газеты «Таймс» К. Могана, русский перевод которой предлагается вниманию читателей, представляет собой свод толкований международных торговых терминов, использовавшихся английскими коммерсантами в первой четверти хх столетия. в числе прочих торговых терминов она рассматривает и те, которые в последующем составили Инкотермс и сохраняются в нем до сих пор. Базируясь на тех же источниках, что и Инкотермс, книга К. Могана иллюстрирует тот альтернативный путь, по которому могла бы пойти практика составления подобных сборников. она позволяет составить представление о том, как возникла и развивалась идея создания Инкотермс, а также обнаруживает ряд неиспользованных внутренних резервов. в предисловии переводчика эта книга рассматривается и в более общем контексте, а именно — в связи с общей проблемой исторических исследований в российской юридической науке.

Ключевые слова: исторические исследования в праве; инкотермс (создание, содержание, источники и альтернативы); дефиниции торговых терминов; торговые термины *fob*, *for*, *fot*, *cif*, *c&f*, «с судна», «с пристани», «с причала»; договор продажи товаров во внешней торговле; гарантия качества товаров; морская и железнодорожная перевозка грузов; фрахтование, фрахт, грузовые единицы и тоннажные шкалы; чартер и коносамент; морское страхование; общая авария; форс-мажор; классификация судов ллойда; грузовая марка; международная торговая палата.

BEFORE AND BESIDE THE INCOTERMS: ENGLISH ALTERNATIVE.

The book «Trade Term Definitions Merchanting, Shipping and Marine Insurance: a Discussion of Business Phrases and Commercial Custom» by K. Maughan in the systems of ideological competitors of INCOTERMS and sources of knowledge about its development). Part 1

Belov Vadim A.

professor of the department of commercial law
and law fundamentals, Lomonosov Moscow State University
Doctor in Law

The book of the english commercial columnist of «The times» K. Maughan, whose russian translation is offered to readers, is a set of definitions of international trade terms, used in english merchant practice of the first quarter of the 20th century. Among other trade terms, it considers those, later becomes incoterms and remain in it until now. based on the same sources as incoterms, k. maughan's book illustrates the alternative path, such collections could take. the book provides an insight into how the idea of incoterms originated and evolved and discovers a number of unused interior reserves. in the translator's foreword, this book is also considered in a more general context – in connection with the general problem of historical researches in russian jurisprudence.

Keywords: historical research in law; incoterms (creation, content, sources and alternatives); definitions of trade terms; trade terms fob, for, fot, cif, c&f, «ex-ship», «ex-quay», «ex-wharf»; contract of sale in foreign trade; guarantee the quality of goods; shipping and rail transit; chartering, freight, cargo units and tonnage scales; charter and bill of lading; marine insurance; a general average; force majeure; lloyds' ships' classification; the plimsoll mark; international chamber of commerce.

Готовясь к очередному (весеннему, 2020 г.) семестру лекций по международному торговому праву, мы наткнулись на книжечку некоего англичанина по имени **Карберт Морган [Cuthbert Maughan]** под чрезвычайно заинтриговавшим нас многообещающим заглавием: «**Дефиниции торговых терминов из практики продаж, мореплавания и морского страхования**: полный свод коммерческой терминологии и обычаев делового оборота» [«**Trade Term Definitions Merchanting, Shipping and Marine Insurance: a Discussion of Business Phrases and Commercial Custom**»]. — Лондон [London]. 1924. Xii + 188 с. [р.]. С помощью одного из книготорговых интернет-сервисов нам удалось приобрести ее экземпляр; ее прочтение привело нас к мысли о необходимости *перевести таковую на русский язык*

и предложить вниманию современных российских юристов, занимающихся, конечно, в первую очередь *торговым (коммерческим) правом*.

Почему? Чем же она так интересна?¹

1. История и правоведение. Научное изучение права невозможно без ознакомления с его *историей*. Но историческая часть различных правовых институтов разработана у нас по-разному: где-то *густо*, где-то *пусто*. «Густоту» мы видим в вопросах *широкомасштабных*, как говорили прежде, «*правно-политических*», то есть в вопросах, которые и правовыми-то в строгом смысле этого слова не являются. Можно даже сказать, что чем больше всего в том или ином юридическом вопросе намешано, чем *более глобальным и менее специальным* он является, чем *дальше и сильнее за границы собственно права* он выдается — тем *больше* у него шансов сделать предметом внимания академической истории. Верно и обратное: чем *более узким и специальным, собственно-юридическим* является тот или иной правовой институт, та или иная юридическая конструкция, тем *ничтожнее* его ценность как предмета исторической разработки, тем *меньше* шансов на то, что *историки* (историки *права*) его хотя бы просто заметят.

Такой подход — ни в коем случае не недостаток исторической науки. Она имеет свои собственные цели и задачи. Собрать исторические факты и *просто рассказать* о них — это ведь еще не сама история; мало рассказать — надо открыть еще и *тенденции, закономерности* становления и развития изучаемого предмета, после чего вот этими вновь добытыми знаниями, во-первых, *объяснить современное состояние* исследованного предмета, во-вторых — *спрогнозировать его дальнейшее развитие* и, в-третьих (главное!) — *показать то влияние, которое этот предмет в своем становлении и развитии оказал на что-нибудь, более-менее «серьезное»* — на всю ли Планету, на одно или несколько государств, на мировую, региональную или какую-нибудь национальную экономику, на социальный или технический прогресс, культуру, человеческие нравы и т.д. История, стало быть — это всегда история катаклизмов, эпидемий, кризисов и катастроф, религии и церкви, государств и обществ, парламентов и правительств, войн и революций, нашествий и походов, изобретений и открытий². Имеются даже специальные термины — от дилетантского

¹ Читатели, которым интересна только сама анонсируемая книга, все наши соображения-рассуждения могут пропустить, начав чтение настоящей статьи с ее пункта 4, с фрагмента, обведенного «рамочкой».

² Поэтому каждый учебник истории наполнен портретами и жизнеописаниями «титанов и тиранов» — князей, царей, королей и президентов, полководцев и премьеров, вождей-революционеров и реакционеров, героев и предателей, политиков и просветителей, мореплавателей и летчиков, физиков и химиков, изобретателей и конструкторов, врачей

и иронического «попасть в *Историю*», «увековечить имя (деяния) для потомков» — до считающихся вполне научными таких характеристик, как «*историческое*» и даже «*всемирно-историческое*» значение.

На столь ярком фоне подобное — космическое — влияние даже *права в целом* проследить довольно затруднительно; об *отдельных институтах и конструкциях* нечего и говорить³. Не только не составляет исключения, но лишь полностью подтверждается сказанное, история такого предмета, как *римское право*. Чем, спрашивается, мы обязаны той ее доскональной разработкой, какую оно получило, как не тем всеохватным, почти планетарным, влиянием, которое оно оказало и на право, и на законодательство, и на судейство, и на чиновничество, и даже на государства в их современных видах и формах? О том, что именно оно (не без помощи, впрочем, немецких пандектистов) сформировало также *современное юридическое мышление*, современные понятия о *науке права* (юриспруденции или правоведении), а также о *юридической деятельности* и о самих *юристах*, нечего и говорить.

В итоге сегодня более или менее разработанную историю имеют лишь такие законодательные памятники, юридические институты и конструкции, которые либо: 1) оказали *значительное влияние на экономические, социальные или культурные процессы* в том или ином обществе (российском, английском, американском и пр.)⁴; либо 2) с большим или меньшим основанием возводят свое происхождение к *римскому*, притом преимущественно уже *позднему, восточному римскому (византийскому) праву*. Встречаются, конечно, и отклонения⁵, но все-таки большинство тех редких «звездочек», которые концентрируют вокруг себя исторические

и социологов, философов и историков, экономистов и финансистов, писателей и поэтов, художников и композиторов, архитекторов и скульпторов, спортсменов и актеров. Вот кто по большей части и «попадает в *Историю*».

³ Продолжая предыдущую сноску, спросим себя: а во многих ли учебниках истории можно найти портреты юристов? в особенности ученых-юристов? — их жизнеописания, рассказы о них и их научных достижениях, хотя бы и самые краткие? Увы! В лучшем случае дело ограничивается упоминанием «римлян» (Гая, Папиниана, Цельса и др.), Г. Гроция, двух-трех «немцев» (К.-Ф. Савиньи, Г.-Ф. Пухты, Р. Иеринга), нескольких «англичан» и «американцев» (Э. Кока, У. Блэкстона, О.-У. Холмса), пары наших адвокатов (Ф.Н. Плевако, В.Д. Спасовича) и, конечно, деятелей нашей Революции и первых лет Советской власти (Д.И. Курского, Н.В. Крыленко, П.И. Стучки). Как видим, шанс «попасть в *Историю*» имеют очень немногие юристы.

⁴ В эту же категорию входят правовые памятники, предметы и явления, которым «повезло» (волею, быть может, случая) как бы «выплеснуться» за пределы собственно права, например, быть помянутыми в летописях или директивах Вождей, стать поводом к войне или залогом мира, привлечь внимание Партии и Правительства, быть инициированными какими-нибудь историческим деятелями, повлиять на чью-нибудь судьбу и пр.

⁵ Вроде, например, истории какого-нибудь common law или феодальной поземельной собственности (в Англии) или ипотеки (в Германии или у нас).

исследования известной «*густоты*», составляют юридические предметы и явления, принадлежащие к одному из этих двух типов — «концептуальному» или «римскому».

С практической точки зрения сказанное означает, что *в деле изучения тех областей права, тех правовых явлений и предметов, историческое (тем более всемирно-историческое) значение которых проследить проблематично, рассчитывать на профессиональную помощь исторической науки не приходится; если их история представляет какую-то ценность для правоведения в целом или его отдельных отраслей, то юристам следует изучать ее самостоятельно, полагаясь только на собственные силы*. Занимаются ли этим юристы и сколь велики их «силы» в данном деле? Увы! — и почти не занимаются, и совсем невелики. То состояние, в котором пребывает изучение истории подавляющего большинства (за двумя, указанными выше, изъятиями) правовых институтов и конструкций мы бы назвали *отчаянным*. Они не опираются не только на твердую, но даже на зыбкую историческую почву; они висят в такой исторической пустоте, которая близка к абсолютному вакууму. А что вы хотите: историки, которые хотя бы умеют все это изучать, делать этого не хотят; юристы же, даже те, которые хотят, мало когда это умеют (а в основном и не хотят).

Трудности исторического исследования подстерегают юристов еще до его начала. Правоведам не всегда понятно даже то, *на какие источники* можно было бы опереться в изучении *back-ground'a* правовых явлений, и *где эти источники можно было бы взять*⁶. Поискать в *Интернете* («погуглить»), а если НПА — то в «*Консультанте*» или «*Гаранте*» — вот тот максимум, на который сегодня хватает большинство студентов. Примерно десятая часть знает, что еще можно пойти в *библиотеку*, почитать учебники по правовым дисциплинам, «научные юридические» книжки и столь же специальные юридические журналы. Иногда привлекают также учебники, книги и журналы *по смежным специальностям*, хотя делают это обычно непрофессионально. А вот, скажем, про *газетные заметки и сообщения* — живые свидетели эпох — почти не помнят; *судебными актами* если и интересуются, то только новейшими, самыми современными, пригодными для практического применения; *актами административной практики* (хотя бы и новейшими, о «старых» нечего и говорить) практически не пользуются. Ссылки на разного рода *стенограммы, отчеты, протоколы работы* тех или иных организаций, на *частные юридические акты* (даже опубликованные) — в трудах юристов большая редкость; ну а случаев, когда их современные авторы опира-

⁶ Мы уж не говорим о том, что чем дальше — тем меньше и меньше лиц, которые умеют работать с историческими источниками, знают о том, как их нужно изучать.

лись бы на *письма* и *дневники*, размышляли бы над *мемуарами* и *биографиями*, пытались бы разобраться *летописях* или хотя бы в *памятниках права*, нам уже очень давно не встречались. Даже тексты ленинских работ или статей «Русской Правды» сегодня дают с примечанием «Цит. по», то есть *из вторых рук*, ибо ни В.И. Ленина, ни «Русской Правды» не читают. А ведь существуют еще и источники *неопубликованные*, хранящиеся не в библиотеках, а в *архивах*, притом, зачастую, весьма экзотических организаций! — про них и *вовсе не знают*. Как и про **юридическое источниковедение**, и про такую его часть, как **юридическая библиография**. Вопрос «Где брать литературу?» даже для банальной курсовой работы (не по истории — по праву!) вводит современных студентов в ступор; ну а о том, что можно не просто «передрать» прежде тебя написанные статьи, монографии и учебники, но и подобрать, разыскать и изучить самостоятельно (!) известный круг **источников**, сегодня не подозревают даже некоторые доктора, не говоря же об аспирантах и магистрантах. «Как за пять лет все это прошло мимо нас?!» — воскликнул один из них, ознакомившись на заре своей магистратуры с нашим небольшим пособием по русской торгово-правовой библиографии⁷. В подобных условиях, казалось бы, *чисто технический* вопрос «Где это посмотреть? где об этом почитать?» приобретает особую актуальность и остроту, а значит и право на самостоятельное обсуждение.

2. Инкотермс: что мы знаем о нем и что могли бы знать? — Все это, хотя и важные, но *достаточно общие* вещи. Спроецируем же сказанное на что-нибудь *конкретно-юридическое*, но притом все же не казусное, то есть не слишком узкое и диковинное. Предлагаем посмотреть на такой юридический феномен, как **Инкотермс [Incoterms — сокр. от International Commercial Terms] — Международные торговые термины**, или (как было принято переводить еще недавно) — **Международные правила толкования торговых терминов [International Rules for the Interpretation of Trade Terms]**⁸, или (как документ официально называется и «переводится» теперь, в редакции 2020 г.) — **Правила Международной торговой палаты по использованию национальных и международных торговых терминов [ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms]**⁹.

⁷ См.: Белов В.А. Российская наука торгового права в ее литературной истории : учеб. пособие. М., 2019. 62 с.; То же // Коммерческое право. 2018. № 1. С. 4–31; № 2. С. 4–17.

⁸ Или «Правила толкования международных торговых терминов». Конечно, разница есть, ибо «международные правила толкования» и «международные торговые термины» — не одно и то же, но ее не видят.

⁹ Хорошо видно, как «официальное» название документа постепенно отклоняется все дальше от его первоначального, вошедшего в общий обиход, почти нарицательного, обозначения — Инкотермс [Incoterms].

Думается, никто не станет спорить с тем, что феномен этот (к какой бы категории юридических понятий ни относить), во всех смыслах *знаменитый*: он известен *буквально всем юристам* (без малейшего преувеличения), *всем коммерсантам* (даже не обязательно «внешнеторговцам»), *всем перевозчикам, всем страховщикам, всем судовладельцам* и многим другим категориям лиц, занимающихся бизнесом и связанных с бизнесом. Феномен, к тому же довольно «молодой» (по историческим меркам так и вовсе младенческий — неполных 100 лет) и целенаправленно администрируемый (управляемый) целой международной организацией, в свое время, кстати сказать, специально для этого и созданной — **Международной торговой палатой (МТП) [International Chamber of Commerce (ICC)]**. Казалось бы, ну все просто-таки отлично, да что может быть лучше? Перед нами — не Законы XII таблиц, известные только по случайно сохранившимся фрагментам и цитатам, не Судебник 1497 г., известный по единственному (!) списку, и даже не Соборное Уложение. Но вот два вопроса: 1) *а хорошо ли нам известна история Инкотермс?* и 2) *если бы пожелали, чтобы она нам стала хорошо известна, то имели бы мы доступ к необходимым для этого материалам (источникам)?*

Заглянем на сайт *организации-администратора Инкотермс — Международной торговой палаты* в лице *российского Национального комитета* (incoterms.iccwbo.ru) — и пройдем по ссылке «*История Инкотермс*». Что же мы там прочтем? Страницу текста со следующими сухими фактами: 1) «задумка» относится к **1921** г.; 2) первая разработка, унифицировавшая шесть терминов (**FOB, FAS, FOT, FOR, CIF, C&F**) — к **1923** г. (хотя это был еще и не сам Инкотермс — только его предшественник¹⁰); 3) первая редакция Инкотермс — к **1936** г.¹¹; 4) последующие редакции — к **1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000** и **2010** гг.¹² Далее рассказано 5) о четырех точечных, случайно выбранных нововведениях редакций **1980, 1990** и **2000** гг. и, наконец, в самых общих словах — 6) о технологии пересмотра Инкотермс¹³. И ... все? Да, «вот и вся история», на указанной странице сайта названная «длинной и насыщенной событиями». Это — «длинно»? Это — «насыщено событиями»? И событий-то не так

¹⁰ Даже не объяснено почему, что заставляет авторов написанного так думать. И в самом деле, как отличить: вот этот документ — уже «Инкотермс», а этот — еще «не-Инкотермс»?

¹¹ Снова возникает вопрос, заданный в предыдущей сноске: как сумели определить, что вариант 1936 г. — это уже «Инкотермс»? Не сказано ни слова.

¹² Можно видеть, что информацию даже не потрудились обновить — упомянуть о последней, 2020 г., редакции. А обращались мы к этой странице 5 июня 2020 г., то есть спустя полгода после ее вступления в силу.

¹³ Редакционная группа экспертов «в небольшом составе» — Национальные комитеты — деловые круги — доработка — одобрение Комиссией — утверждение Исполкомом МТП.

много описано, ну а уж о том, *когда, где и в связи с чем* вообще появились пресловутые «*торговые термины*», в каких *формах* они существовали (чем были) и *при каких условиях* применялись до тех пор, пока не попали в состав Инкотермс, о *предпосылках и причинах*, натолкнувших на мысль о его создании, об *изначальных вариантах идей*, касавшихся *содержания, наполнения и системы изложения* материала, о тех *целях*, которые имели в виду перед собой инициаторы и разработчики, о том, *кто вообще были такие*, эти «инициаторы» и «разработчики», о *более ранних* опытах создания чего-то, подобного Инкотермс, об *альтернативных и конкурирующих инструментах* — нет, ни единого слова, ни намека! Даже того, почему один документ относят к категории Инкотермс, а другой нет, и то (как мы уже отмечали) понять нельзя.

Но пусть даже и так — не станем придираться, ведь МТП не институт истории, а организация, в высшей степени практическая, хорошо! — не хотите писать об этом *сами*, так дайте написать другим. Мы видели, что на пересказанной интернет-странице были упомянуты *восемь* разных редакций Инкотермс — с **1936** по **2010** гг. — *плюс документ-предшественник (1923 г.)*. Казалось бы, что стоит обозначение каждого года превратить в *гиперссылку*, пройдя по которой заинтересованные исследователи могут ознакомиться с соответствующей *редакцией документа* — но нет! Этого не сделано. А ведь все они — равно как и *материалы о работе над ними* (черновики, проекты, анкеты, «опросники», собранные на них ответы, стенограммы и протоколы обсуждения, дискуссий и пр.) — у МТП, безусловно, должны быть. Пусть последняя версия Инкотермс **2020** г. (и даже предпоследняя, **2010**-го), представляют для МТП коммерческий интерес — нет вопросов, но почему бы не открыть доступ к *другим*, версиям *более ранним*, в практическом смысле уже давно сданным в архив? Очень хотелось бы назвать их «*ставшими достоянием истории*», но ... нельзя, ибо это будет неправдой: *достоянием истории как науки* эти документы как раз-таки и *не* стали.

Но, может быть, мы просто выбрали «неудачный» ресурс? Проверим: зайдем в *посвященный истории Инкотермс* раздел *сайта головной организации — Международной торговой палаты в г. Париже* (incoterms.iccwbo.org) — посмотрим, что там? Кажется, информации там несколько больше; законспектируем ее: 1) страницу открывает благодарность бизнесменам-инициаторам создания МТП в **1919** г.; далее рассказывается о публикациях 2) **1923** г. — установившей значения шести торговых терминов [даже не сказано, каких!] на материалах 13 стран (заголовок «*Первый опыт*»); 3) **1928** г. — сделавшей то же самое, но на материалах 30 стран («*Больше ясности*»); 4) **1936** г. — как первой версии Инкотермс, истолко-

вавшей термины **FAS, FOB, C&F, CIF**, «*Ex Ship*», «*Ex Quay*» («*Глобальные руководящие принципы для торговцев*»); 5) **1953** г. — редакции, дополненной терминами **DCP, FOR, FOT** («*Включена перевозка по железной дороге*»); 6) **1967** г. — варианте, в котором были исправлены некие ошибки [опять не сказано какие] и в который были внесены термины **DAF** и **DDP** («*Исправление неправильных толкований*»); 7) **1974** г.¹⁴ — модификации, дополненной термином **FOB-аэропорт** («*Включена авиaperезовзка*»); 8) **1980** г. — версии, дополненной термином **FRC** («*Распространен на контейнерные перевозки*»); 9) **1990** г. — редакции, отказавшейся от многочисленных вариантов термина **FOB**, «привязанных» к разным видам транспорта, и вместо них введшей консолидированный термин **FCA**, а также предусмотревшей использование электронных сообщений («*Полный пересмотр*»); 10) **2000** г. — модели, уточнившей обязательства продавца и покупателя в сфере таможенного оформления товаров («*Таможенные изменения*»); 11) **2010** г. — варианте, реформировавшем термины группы **D** («*Перспективы современной торговли*») и 12) **2020** г. — самой последней редакции Инкотермс («*Заглядывая в будущее*»). И ... опять-таки, все. Узнали ли мы здесь о чем-то таком, о чем не знали прежде? — да, о трех вещах: 1) о «предшественнике № 2» **1928** г.; 2) об исходном составе первого Инкотермс **1936** г.; и 3) о существовании редакции **2020** г. Все остальное — ровно то же самое, что мы уже видели на сайте российского Национального комитета МТП. Что же касается реплик (даже «справками» их назвать язык не поворачивается), описывающих ключевые различия разных редакций Инкотермс по терминам и сфере их действия (море — железная дорога — авиация — контейнеры — все подряд), то на их написание, право слово, не стоило тратить усилий — столь они минимальны и неинформативны. Уж лучше, опять-таки, было бы дать читателям возможность *ознакомиться с текстами документов*, произвести все необходимые *сравнения* и сделать *выводы самостоятельно*, но нет! — и этот (головной!) сайт такой возможности не дает. Да что там *тексты!* — даже простых *номеров публикаций* (!) в системе МТП, которыми были обнародованы разные редакции Инкотермс, даже сведений о *датах их утверждения* Исполкомом МТП и времени *вступления в силу* — с указанных сайтов и то не выудить (о нескольких исключениях скажем далее). Что это? Степень секретности, которой могут позавидовать даже ФСБ и ЦРУ? Правда, в репликах, относящихся к редакциям **1936, 1953, 2000** и **2010** гг., обнаруживаются некие гиперссылки, но куда же они ведут? Догадаться нетрудно: *на веб-страницу электронного магазина МТП*, где каждый

¹⁴ Эта (четвертая) версия Инкотермс здесь помечена годом своего одобрения Исполкомом МТП (1974), но чаще ее обозначают годом вступления в силу (1976).

желающий может *купить* «официальные» тексты двух последних редакций Инкотермс (2010 и 2020 гг.).

Но если *так* обстоит дело *даже* на сайте организации-разработчика и администратора Инкотермс, то спрашивается: где же еще искать? Отдельные, случайные данные, на сайте МТП отсутствующие, кое-где, конечно, встретить можно¹⁵, но их катастрофически мало, они очень мелкие и не всегда верные¹⁶. Ничего же, хоть сколько-нибудь похожего на *историю* возникновения и развития *идеи* Инкотермс, эволюции его *целей, задач, содержания, формы и систематики*, мы не находим ни в книгах, ни на сайтах, в том числе и специально посвященных Инкотермс, и предполагающих, и даже обещающих нечто подобное (примеры приводятся ниже). Везде переписывается одно и то же: про предшественников 1923 и 1928 гг., про девять последующих редакций, начиная с 1936 г., и про одно-два ключевых отличия одной редакции от другой.

Хорошо. Пусть у нас не получается отыскать *готовой истории* Инкотермс, кем-то уже для нас *написанной* — но, может быть, получится написать ее самим? Для этого нужны *источники* и, прежде всего, для начала — *различные версии самого Инкотермс*. Попробуем их поискать и собрать, что называется, с миру по нитке и с бору по сосенке. Двинемся в обратном порядке, поскольку самая понятная ситуация — с *четырьмя последними редакциями*: «две последние» (2020 и 2010 гг.) пока что взять больше неоткуда, кроме как *официально купить* в упомянутом выше магазине МТП (в продаже имеются как моно-, так и полиязычные варианты, в том числе русско-английский); предпоследнюю (2010 г.) можно также найти в ряде других публикаций МТП¹⁷. Две предшествующие версии

¹⁵ Так, на URL.: <https://www.icontainers.com/us/2018/10/16/history-of-incoterms/> можно узнать, что в 1812 г. какой-то из британских судов впервые помянул термин FOB, а 1895 г. считается годом рождения термина CIF. В действительности оба эти термина реально использовались в международной морской торговле много раньше. В одном из советских учебников сообщается об издании Международной торговой палатой в 1923 г. сборника обычаев делового оборота 13 стран под названием «Торговые термины» или «Парижский кодекс», а в 1928 г. (под первым из приведенных наименований) — обычаи уже 35 стран, «в том числе всех европейских», после чего даже цитируется в русском, естественно, переводе, предисловие к сборнику 1928 г. (Иностранное гражданское и торговое право : учеб. и практич. пос. / под рук. С.И. Раевича. М., 1933. С. 74. Сноска 212). — Сравнение терминов Инкотермс разных лет — см. на: URL: <https://anvay.ru/incoterms-history#1936>

¹⁶ Так, например, испанская «Википедия» упоминает о редакции Инкотермс 1945 г., неизвестной даже МТП — организации-разработчику. Эту ошибку повторяют многие другие ресурсы.

¹⁷ См., например: Ramberg J. ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and practical use (ICC № 720E). Paris, 2011. 216 p. (на англ. яз.); Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции: пер. с англ. / под ред. Н.Г. Вилковой (ICC № 711R). 4-е изд. М., 2013. С. 403–546.

«нулевых годов», то есть **2000¹⁸ и (особенно) 1990¹⁹ гг.**, доступны в **большом количестве русских переводов, кем только не сделанных и где только не опубликованных. С предыдущими версиями сложнее. Одни раскиданы по разным источникам, не зная о которых заранее, догадаться о них невозможно — таковы русские переводы редакций 1980²⁰ и 1953²¹ гг. К сожалению, с ходу указать, где можно было бы раздобыть три оставшиеся версии (1976, 1967 и 1936 гг.), и уж тем более — тексты двух его «предшественников» (1928 и 1923 гг.), хоть в подлинном (иноязычном) варианте, хоть в русском переводе, мы затрудняемся²².**

¹⁸ См.: Инкотермс 2000: Из публикации МТП № 560 / офиц. пер. под ред. А. Муравьева. СПб., 2000. 80 с.; Вилкова Н.Г. Инкотермс 2000. Правила толкования международных торговых терминов : учеб. пособие. М., 2004. 70 с. (см. также 2-е и 3-е изд-я 2005 и 2008 гг.); перевод Н.Г. Вилковой см. также на: URL: <http://docs.cntd.ru/document/902196916/>; Корниенко О.В. Инкотермс-2000 с комментариями. СПб., 2010. 208 с. Англ. текст и рус. перевод ред. 2000 г. см. также на сайте ЮНСИТРАЛ — организации, ее «одобrivшей».

¹⁹ См., например: Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи «Инкотермз», 1990 г. : пер. с англ. А.И. Ермолаева / ред. И.А. Крохалева. М., 1991. 98 с.; Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» 1990 г. (МТП № 460) : пер. с англ. и предисл. Н.Г. Вилковой. М., 1992. 80 с.; см. его также на: URL.: <http://docs.cntd.ru/document/8000123/>; Международные торговые и финансовые обычаи / под общ. ред. С.И. Кумок. Т. 3. М., 1995. С. 233–305; Инкотермс: международные правила толкования торговых терминов [1990 г.] (публикация МТП № 460). М., 1998/1999. 48 с. — И эта редакция (в том числе в русском переводе) также имеется на сайте ЮНСИТРАЛ — организации, подкрепившей ее своим авторитетом.

²⁰ См.: Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М., 1983. С. 116–145 (несколько неясна сноска на с. 116 о том, что печатаемый им текст — это перевод редакции 1953 г., учитывающей изменения и дополнения 1967, 1976 и 1980 гг.); Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: сб. норм. актов : учеб. пособие / под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. Обязательственное право. М., 1989. С. 148–182 (перепечатка из кн. И. С. Зыкина); см. также на: URL: <http://docs.cntd.ru/document/901700118>. — Подробнейший пересказ Инкотермс-1980 см. также: Андрианов С., Розенберг М. Новое в определении базисных условий поставок // Внешняя торговля. 1982. № 7. С. 50–53; № 8. С. 45–49; Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986. С. 106–130; Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли : пер. с англ. / отв. ред. А.С. Комаров. М., 1993. С. 14–45. — Текст на англ. см.: Basic Documents on International Trade Law / ed. by C.-J. Cheng. 2nd rev. ed. Boston & London, 1990. P. 92–122.

²¹ Английский текст см. на сайте ЮНСИТРАЛ; рус. пер. см.: Международные торговые обычаи / под ред. М.В. Нестерова, К.К. Бахтова. М., 1958. С. 132–158; Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I. Нью-Йорк, 1971. С. 122–138; Там же (на с. 139–146) см. русский перевод так называемой «Брошюры ДП» («др Brochure») 1967 г. — первый вариант публикации МТП терминов, впоследствии включенных в Инкотермс как термины группы «D». — Подробнейше пересказан Инкотермс в ред. 1953 г. и в известной уже книге К.М. Шмиттгоффа, русский перевод более раннего издания которой под названием «Экспортная торговля: руководство по правовым вопросам и практике экспортных операций» и под ред. Е.Е. Израилевича был напечатан в Москве, в 1958 г. (с. 10–40).

²² Впрочем, не совсем так: теоретически мы знаем о двух французских изданиях «Торговых терминов» или «Парижского кодекса» — акта-предшественника Инкотермс и даже можем дать их библиографические описания; вот они: 1) Termes commerciaux [définitions] / ICC. Secrétariat général: circ. Ch. De Commerce № 43. Paris, 1923. 128 p.; 2) Termes

После столь «результативных» розысков невольно закрадывается мысль о том, что написать работу по истории римского права эпохи Юстиниана или, скажем, русского права IX–XVI вв. будет ... *проще*, чем по истории Инкотермс. По крайней мере с *источниками* проблем уж точно не будет: их круг известен, где их брать — тоже примерно понятно, чего про Инкотермс (как ни странно) не скажешь. Другие его исследователи в поиске необходимых для разработки источников преуспели не больше. Одна из наших учениц (защитившая, между прочим, кандидатскую диссертацию по применению современного Инкотермс), от привлечения любых исторических материалов предпочла ... просто воздержаться²³. Но почему же? Думается, потому прежде всего, что их банально *негде было взять*. А самый известный у нас исследователь и комментатор Инкотермс, Н.Г. Вилкова, из почти 250 страниц авторского текста своей замечательной книги, посвященной этому акту, историю его разработки умещает ... в *пять (!) страниц*, по существу ничего не прибавляя к тому, что нам уже известно²⁴.

3. Ближайшее окружение Инкотермс. Таково положение с самим Инкотермс. А какова ситуация, если можно так выразиться, *вокруг* него? Что ему предшествовало? на какие образцы ориентировались его составители? чем схож с ними Инкотермс и чем он от них отличается? что в нем такого особенного, что превращает его *именно в Инкотермс* — привносит в него новое качество? Откуда составители черпали материал для обработки? что вообще служило этим самым материалом? Кто еще вел

commerciaux [définitions] / ICC. Secrétariat général. — 2nd éd.: circ. Ch. De Commerce № 68. Paris, 1931. 178 p. — Но это только теоретически; как эти тексты можно было бы взять в руки практически, мы не знаем. Тем не менее теперь нам становятся известны номера этих публикаций в системе МТП — № 43 (1923) и 68 (1928); добавив к ним известные нам номера публикаций восьми версий Инкотермс — № 92 (1936), 166 (1953), 274 (1976), 350 (1980), 460 (1990), 560 (2000), 715 (2010) и 723 (2020) — мы получим уже более конкретные данные, чем те, которые дает сама Международная торговая палата.

²³ См.: Фоновина О.В. Применение Инкотермс в международном и внутреннем торговом обороте. М., 2008. 280 с.; Она же. Применение Инкотермс в торговом обороте: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. 206 с.

²⁴ См.: Вилкова Н.Г. Правила толкования международных торговых терминов Инкотермс 2000: правовое регулирование и практика применения. М., 2000. С. 44–48. — Какие же вопросы разбираются на этих страницах? Конспектируем: 1) средневековые корни практики собирания и обобщения торговых терминов (с. 44); 2) общие слова о необходимости устранения обстоятельств, препятствующих развитию международной торговли (там же); 3) создание Международной торговой палаты, ее статус, структура, цели и задачи (с. 44–45); 4) создание в 1921 г. Комитета по торговым терминам, порядок его деятельности (с. 46); 5) известные нам уже сведения о сборниках-предшественниках 1923 и 1928 гг. (там же); 6) также известные нам уже сведения о различных редакциях Инкотермс (с. 46–47); и 7) публикация текстов и исследований Инкотермс в СССР и России (с. 47–48). Истории, как можно видеть, практически нет.

аналогичные разработки? завершились ли они чем-нибудь? чем? Были ли у Инкотермс конкуренты, а у бизнес-сообщества — выбор, которую из разработок предпочесть, какой последовать? И если дело именно так и обстояло, то почему был предпочтен именно Инкотермс? какова судьба не выдержавших конкуренции разработок?

К сожалению, ситуация вокруг Инкотермс, *не только не лучше, но и как бы не хуже*, чем с ним самим. Начав «раскручивать» нашу цепочку вопросов с любого из ее концов — хоть с актов-предшественников и образцов, хоть с актов-конкурентов Инкотермс, мы споткнемся на первой же ступени: ни о тех, ни о других в нашей литературе не пишут. В лучшем случае все ограничивается *упоминаниями*, да и те делаются, как правило, из вторых (а то и третьих, и пятых, и десятых) рук.

Приведем только один пример, О.В. Корниенко в упомянутой выше книге — в общем, очень интересной и качественной — стремясь написать ускользающую от него историю Инкотермс, явно переусердствовал, включив в нее: 1) византийскую Базилику VII в.; 2) итальянскую *Tabula Amalfitana* (X в.); 3) иерусалимские Ассизы (XII в.); 4) Законы Олерона (XII—XIV вв.); 5) сборник обычаев «ганзейского города Висби» или «морские законы острова Готланда» (XVI в.); 6) *Consolato del Mare* (XIV—XV вв.); 7) «Черную книгу Адмиралтейства» (XIV—XVII вв.) — «кодекс морского торгового права Англии»; и, наконец, 8) Кодекс или Сборник морского права Ганзы (XVII в.)²⁵. Для несведущего читателя этот перечень покажется весьма солидным: вот, дескать, сколько всего автор прочитал (да и на каких еще языках-то?!), осмыслил, проанализировал! Но всякого, хотя бы отдаленно представляющего себе, *что* здесь перечислено, о *чем* тут идет речь, непременно смутит *отсутствие ссылок на источники*, по которым с перечисленными юридическими памятниками можно было бы познакомиться. В данном случае оно может означать только то, что ни одного из них автор на самом деле и в глаза не видел²⁶.

²⁵ См.: Корниенко О.В. Указ. соч. С. 31–32. — С упоминания о законах Олерона и Висби, а также морского Консулата начинает «историю Инкотермс» и Н.Г. Вилкова (Указ. соч. С. 44); когда-то так начинали свои курсы Г.Ф. Шершеневич, П.П. Цитович, Н.О. Нерсесов и др.

²⁶ Потому что если бы видел, то знал бы, например, о том, что средневековая «The Black Book of the Admiralty» (пресловутая «Черная книга Адмиралтейства»), изданная для широкой публики в 1871–1876 гг. в Лондоне под ред. почтенного сэра Траверса Твисса, самостоятельного источника морского права собой не представляет, что она лишь включает в себя тексты других, названных сборников — иерусалимских Ассиз (т. IV, с. 499–522), законов Олерона (т. I, с. 89–132 и т. II, с. 210–243; первый текст «канонический», второй адаптированный), Готланда или Висби (т. IV, с. 55–132, «канонический» вариант, и 265–286 — адаптированный) и Морского Консулата (т. III, с. 50–658). «Черная книга» известна больше других лишь потому, что собрала больше «морских» текстов, чем ее «конкуренты»; см., например, Законы Олерона в «The Oak Book of Southampton,

Откуда же он знает об их существовании, а также о том, что все они имеют какое-никакое отношение к истории *Инкотермс*? Об их существовании он, очевидно, знает из книг своих предшественников²⁷ (а то и из анонимного реферата по истории международного морского права, «болтающего» на множестве вэб-ресурсов²⁸), а вся общность с *Инкотермс* ограничивается их содержанием: везде речь идет о *сборниках торговых обычаев* (хотя, между прочим, и не только их).

Что же, выходит, что *Инкотермс* — *просто один из многих сборников торговых обычаев*, притом даже не важно *каких?* — хоть по внешнеторговой купле-продаже, хоть по торговому мореплаванию — так получается? Вряд ли. И самый доказательный аргумент в пользу этого нашего сомнения — тот «огород», который «нагородила» МТП, заботливо отделяя *Инкотермс* (существующий только с 1936 г.!) от сборников-предшественников (1923 и 1928 гг.)? А ведь с ними у *Инкотермс* явно много больше общего, чем с византийской Базиликой, Амальфийской таблицей или Морским Консулатом! И тем не менее сама организация-разработчик их различает.

Больше того. «Предшественников» не надо путать с «прототипами». Считать, что *Инкотермс* 1936 г. «вырос» из «**Торговых терминов**» («**Парижского кодекса**») 1923 или 1928 гг. — большая ошибка. Вернем-

of c. A. D. 1300» [Дубовая книга Саутгемптона, составленная в 300 г. от Р. Х.] (т. II. Southampton [Саутгемптон], 1911. P. 54–103). — Практически со всеми этими памятниками мы можем познакомиться благодаря французскому коммерциалисту Жану-Мари Пардессю; см.: Pardessus J.-M. Collection des lois maritimes antérieures au XVIII siècle [Собрание памятников морского права, до XVIII века]. Т. 1. Paris [Париж], МДСССХХVIII [1828]. P. 179–208 (Базилика), 275–282 (Ассизы), 323–354 (Олерон), 463–524 (Готланд или Висби); Т. 2. Paris, МДСССХХXI [1831]. P. 49–368 (Консулат), 455–558 (Ганза). — Особняком стоит Tabula Amalfitana, опубликованная после составления Ж.-М. Пардессю своего знаменитого труда; ее текст см.: Archivio Storico Italiano, ossia Raccolta di Opere e Documenti finora inediti o diventi rarissimi riguardanti, la Storia d'Italia. Appendice [Архив итальянской истории, то есть собрание трудов и документов по истории Италии, до сих пор не опубликованных, или очень интересных. Приложение]. Т. I. Firenze [Флоренция], 1842–1844. P. 257–270.

²⁷ См., например: Коломбос Д. Международное морское право : пер. с англ. М., 1975. С. 39–44; Молодцов С.В. Международное морское право. М., 1987. С. 40; Анцелевич Г.А. Международное морское торговое право. Киев, 2003. С. 17–28.

²⁸ Например, вот здесь: URL: <http://www.istorya.ru/referat/referat3/0015.php>: «в VII веке и позже действовал кодекс византийского права (Базилика); в X веке — морские обычаи, применявшиеся в городе Амальфи (Италия); на Атлантическом побережье в XII–XIV веках применялись Олеронские правила, или Олеронские свитки (Lex de Oleron); в Средиземноморье в XIV–XV веках действовали широко известные в то время морские правила Консолато дель маре (Consolato del Mare); в XVII веке получил большую по тем временам известность морской ордонанс Людовика XIV; на Балтике в XV, XVI–XVIII веках действовали Законы Висби, Кодекс Ганзы и Гуйдон де ля мер (Guidon de la Mer). Приблизительно в это же время имел хождение английский сборник морских обычаев, который назывался “Черная книга Адмиралтейства”».

ся к помянутому выше сборнику «Международные торговые обычаи», на с. 132–158 которого был впервые напечатан русский перевод Инкотермс (в ред. 1953 г., выполненный Д.Ф. Рамзайцевым) и станем листать его ... назад: что же напечатано на предыдущих страницах? А на них напечатан прелюбопытный материал под названием «**Обзор торговых обычаев, принятых в зарубежных странах**», составленный тем же Д.Ф. Рамзайцевым «на основе данных, содержащихся в изданном в 1953 г. Международной торговой палатой на французском и английском языках сборнике «**Коммерческие термины**» (“**Termes commerciaux**”, “**Trade Terms**”))²⁹ — сборнике, объединившем торговые обычаи, сообщенные деловыми организациями Австрии, Австралии, Бельгии, Канады, Швейцарии, ФРГ, Дании, Египта, Франции, Великобритании, Италии, Марокко, Норвегии, Нидерландов, Швеции, США и Южно-Африканского Союза. Вот-те на! Что же это за «сборник»-то такой? **Инкотермс 1953 г.?** — нет! В этом легко убедиться, едва начав чтение: каждый термин в этом сборнике не только «толкуется» (как в Инкотермс), но и к каждому из терминов даются примечания, зачастую довольно обширные, касающиеся особенностей толкования условий, принятых в конкретных странах³⁰. Такого в Инкотермс не просто *нет*, но и *не может быть*, ведь Инкотермс — это свод толкований *международных* торговых терминов, а тут — явно *национальные*. Кто не верит — может сравнить текст «Обзора торговых обычаев» 1953 г. с текстом Инкотермс того же года — благо, что они напечатанным в одном и том же сборнике, друг за другом. Сравнение не оставит никаких сомнений: перед нами — два *разных* документа, два разных сборника; даже объем «Обзора» втрое больше, чем Инкотермс.

Вот это да! Оказывается, совсем не обязательно искать окружение Инкотермс — предшественников и соперников — в средневековом Саутгемптоне или на острове Готланд. Они обнаруживаются в одном и том же году, на страницах одной и той же книги. А если мы вспомним, что мы читали о сборниках 1923 и 1928 гг. — так и на одной веб-странице: тот и другой назывались «*Торговые термины*» (без уточнения, что «*международные*»); тот и другой были составлены из торговых обычаев *разных стран* (первый из 13, второй из 30); и главное! — про тот и другой МТП постоянно подчеркивает: *не* Инкотермс, *не* Инкотермс! Оказывается, неслучайно подчеркивает: и вправду, *не* Инкотермс, в чем легко можно убедиться по тексту, напечатанному в нашей книге 1958 г. «Международные торговые

²⁹ См.: Международные торговые обычаи. С. 32–131.

³⁰ Вроде следующих: «В Австрии (такой-то аспект термина EXW понимается так-то)», «В Австралии (такой-то момент необязателен)», «В Бельгии допустимо (то-то и то-то)» и т.д.

обычай». По всей вероятности, Д.Ф. Рамзайцев при составлении своего «Обзора», пользовался *еще одной, третьей (1953 г.) редакцией «Торговых терминов»* или *«Парижского кодекса»*.

Таким образом, сама Международная торговая палата в течение по крайней мере 30 лет (с 1923 по 1953 гг.) не могла до конца определиться, который же из двух составляемых ею сборников предпочтительнее — просто **«Торговые термины»** («**Парижский кодекс**») или же **«Международные торговые термины»** («**Инкотермс**»), в связи с чем вела работу *сразу по двум направлениям*. Первые две (1936, 1953) редакции Инкотермс *сосуществовали бок о бок со своими ближайшими конкурентами — тремя (1923, 1928, 1953) редакциями Парижского кодекса*. Впрочем, в дальнейшем выбор, кажется, был сделан (в пользу Инкотермс)³¹. Хотя, кстати, при той степени секретности, которой окружает свою деятельность Международная торговая палата, мы, например, не удивимся, если однажды обнаружим, что параллельно с Инкотермс она до сих пор все еще составляет сборники *национальных* торговых обычаев. Вопрос: кто о них *пишет?* кто *изучает* этот феномен? кто вообще *знает* о нем?

Если «внешнее окружение» Инкотермс создавала даже сама Международная торговая палата, причем задолго до его «рождения», то трудно допустить, чтобы у МТП не было конкурентов в этой работе. Но много ли мы обо всем этом знаем — о конкурентах и самой МТП, и Инкотермс?

³¹ В нашем распоряжении совершенно случайно оказался журнал резолюций XII Конгресса Международной торговой палаты, проходившего с 13 по 17 июня 1949 г. в Квебеке. Под № 19 в нем приводится резолюция под названием «Торговые термины», где, в частности, говорится, что поставив перед собой задачу достижения единообразного толкования торговых терминов, она увидела два способа ее решения. «Во-первых, МТП могла снабдить торговцев точными сведениями о том, какой смысл вкладывается в тот или иной торговый термин в каждой конкретной стране. Это и было сделано в издании «Торговые термины» (брошюра МТП № 68). Ее появление имело немедленный успех, и существует достаточно свидетельств того, что вызванный ею интерес и по сей день не ослабел. А во-вторых (и этот путь нам кажется более эффективным), МТП могла предложить торговцам, не имеющим международного свода стандартных дефиниций торговых терминов, включать их в свои договоры внешнеторговой купли-продажи. Для этого [то есть для того, чтоб было, что включать в договоры] и были разработаны международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (1936). — Из сказанного видно, что эти две публикации служат различным целям: «Торговые термины» — это справочное издание по национальной торговой практике, а «Инкотермс» — эффективный путь стандартизации практики внешней торговли. — Имея в виду большую практическую ценность достигнутого, МТП поручает Комитету по торговым терминам продолжить работу над обоими этими изданиями и представить их в пересмотренном виде на утверждение Исполкома МТП после обсуждения с Национальными комитетами» (ICC Resolutions XIIth Congress, Quebec, 13–17 June 1949 [Резолюции XII Конгресса МТП, Квебек, 13–17 июня 1949 г.]. Paris [Париж], 1949. P. 79–80). — Выделенные фрагменты подтверждают все наши суждения, а также показывают, что в 1949 г. МТП, хотя еще и не сделала точного выбора (ибо решила продолжать работать в обоих направлениях), но уже начала склоняться в пользу Инкотермс («этот путь нам кажется более эффективным»).

В лучшем случае на уровне «кто-то что-то где-то когда-то упомянул». Например, в цитированном выше учебнике 1933 г. отмечается, что среди неоднократных попыток «внести единство в обычаи, применяемые в различных странах... необходимо отметить работы международной правовой ассоциации (International Law Association): на Варшавской конференции этой ассоциации в **1928** г. были приняты правила о продаже сиф [«**Варшавские правила**»]³²; к этому месту делается сноска, в которой указывается на... *русский перевод* этих правил³³. Многие ли современные юристы (коммерциалисты и цивилисты) даже *просто знают* о самом существовании этого издания, в котором (к слову сказать) сами Правила занимают лишь несколько страниц (с. 87–94), а все остальное — подробнейший их *разбор и комментарий* к ним? Многие ли знают о том, что «в **1932** г. в Оксфорде эти правила были переработаны и в окончательной редакции получили название “**Варшавско-Оксфордские правила**” (Warsaw-Oxford Rules) или “Правила по контрактам CIF” (Rules for CIF contracts)»³⁴. Опять-таки, только на уровне *упоминания*; даже об источнике соответствующего текст речи уже не заходит³⁵.

Или вот, к примеру, такое упоминание. «Было бы полезно перечислить основные акты, касающиеся международных торговых терминов в хронологическом порядке их появления, чтобы можно было видеть, как они влияли друг на друга: **1919** — **Американские внешнеторговые дефиниции** (актуальное издание — **1941**); **1935** — **Инкотермс** (актуальное издание **1953**)...»³⁶. Стоп, стоп, стоп! Так, оказывается, у Инкотермс был прямой предшественник — можно сказать, американский «дядюшка» (родственник) **1919** «года рождения»? Да, именно *предшественник*, «родственник», потому что дальше К.-М. Шмиттгофф прямо пишет: «Существуют *только два акта, ограничивающиеся лишь голыми определениями торговых терминов*, и не пытающихся урегулировать правовые последствия договора купли-продажи. Примечательно, что *они являются старейшими в нашем перечне* — это *Американские внешнеторговые дефиниции и Инкотермс*. Они содержат в себе наиболее подробные разъяснения прав и обязанностей

³² Иностранное гражданское и торговое право. С. 75; то же — С. 212, сноска.

³³ См.: Кейлин А. Д. Международные правила сделок CIF (Варшавские правила 1928 г.). М., 1929. 96 с.

³⁴ Корниенко О. В. Указ. соч. С. 32.

³⁵ Опять-таки, теоретически мы можем этот источник указать — см.: Rules for C.I.F. Contracts: Warsaw-Oxford Rules / adopted by the Oxford Conference 1932: revised text of the Warsaw Rules. London, [1932]. 16 p. — но где его раздобыть практически, не знаем.

³⁶ Schmitthoff C.-M. [Шмиттгофф К.-М.] Select Essays on International Trade Law / ed. by Ch.-J. Cheng [Избранные эссе по международному торговому праву / под ред. Ч. Дж. Ченга]. London [Лондон], 1988. P. 284.

продавца и покупателя в договорах, заключенных на таких, обычных в торговле условиях, как FOB и CIF. *Несомненно, что “Американские дефиниции” повлияли на Инкотермс, хотя и существенные различия между ними тоже были*³⁷.

Дорогие коллеги, мы с вами зачитали до дыр как минимум пять редакций **Инкотермс**, но много ли мы с вами знаем об **«Американских внешнеторговых дефинициях»**? Цитированное эссе К.-М. Шмиттгоффа было написано в 1965 г.; оно называет «актуальным» издание «Дефиниций» 1941 г. Для начала вопрос: какова их дальнейшая судьба? Действуют ли они до сих пор и если да, то в какой редакции, или же канули в Лету, подобно Парижскому кодексу и Варшавским (Варшавско-Оксфордским) правилам? Открываем современное издание по бизнес-праву; читаем: «В 1941 г. Торговая палата Соединенных Штатов Америки, Национальный Совет Американских импортеров и Национальный внешнеторговый совет утвердили **“Пересмотренные Американские внешнеторговые дефиниции”** [The Revised American Foreign Trade Definitions] (1941). В 1980 г., однако, эти организации рекомендовали заменить эти правила 1941 г. нормами Инкотермс-1980»³⁸. Да, безусловно, речь о том самом документе, который упомянут у К.-М. Шмиттгоффа — **«Американских внешнеторговых дефинициях»** [American Foreign Trade Definitions, AFTD], принятых в 1919 г., пересмотренных («Revised») 30 июля 1941 г., и под аббревиатурой **RAFTD** приобретших известность в мире коммерсантов, просуществовав в нем как минимум до 1980 г. Дорогие коллеги, кто-нибудь из вас его видел, читал, изучал? кто-нибудь что-нибудь о нем написал? кто-нибудь знает хотя бы о том, где можно было бы почитать этот американский предшественник Инкотермс? В Сети нам удалось найти его текст лишь после очень долгих поисков (да и то полуслучайно)³⁹; что же касается наших библиотек, но ни в одной из них (по крайней мере, судя по их электронным каталогам) его нет.

Последний пример. Если продолжить чтение «Избранных очерков» К.-М. Шмиттгоффа 1988 г., то на все той же 284-й странице можно нат-

³⁷ Schmitthoff C.-M. Select Essays on International Trade Law.

³⁸ Brand R.A. [Бранд Р. А.] International Business Transactions Fundamentals [Основы международных бизнес-операций]. London [Лондон], 2019. P. 120 (прим. 12 к гл. 2).

³⁹ См.: Verlent N. Exporter aux Etats-Unis Quelques conseils pour une organisation logistique efficace de vos transactions : Incoterms 2000 / RAFTD 1941 / UCC / ed. by K. Vanheusden. Seattle (USA) & Vancouver (Canada), 2008. P. 10–17. — В Сети, впрочем, попадаются веб-страницы, содержащие нечто вроде конспектов RAFTD; см., например, с. 11–12 книжечки Марка Михельмана [M. Michelmann] «Погрузка, маркировка и морская перевозка» [Load, Seal and Ship] (Сингапур [Singapore], 2010), доступной для просмотра на ресурсе «Google Books»; см. также на: URL: https://www.abh-ace.be/sites/default/files/downloads/usa-incoterms_fr.pdf; https://www.rubinian.com/dictionar_detalii.php?id=739; и др.

кнуться на упоминание о документе под названием «**The General Usages of Trade — 1954 by Yugoslavia**», то есть «**Югославские общие торговые обычаи**» 1954 г. Кстати, упоминание о нем встречается и в изданном у нас русском переводе другой, указанной выше книги К-М. Шмиттгоффа (1993): «**Югославские общие торговые обычаи**» 1954 г. — В Югославии, согласно Закону об обязательственных отношениях 1978 г., применяются унифицированные Общие торговые обычаи, представляющие собой хорошо подготовленную кодификацию права международной торговли; они основаны на международных универсальных правилах экспортной торговли»⁴⁰. В концевой сноске, сделанной к наименованию кодификации «хорошо подготовленной» автор уточняет: «В этом заслуга профессора А. Гольдштейна, являющегося одним из признанных современных авторитетов в области права международной торговли»⁴¹. Дорогие коллеги, положи руку на сердце, кто из нас когда-нибудь знакомился с этим актом⁴², хотя бы в той его части, которая конкурирует с Инкотермс (это ст. 100—114)? Много ли мы знаем о работах немецкого профессора *Александра Гольдштейна*, равно как и его югославского коллеги *Ратимира Казанина* — у себя на родине непререкаемого авторитета в деле комментария «Общих обычаев»?⁴³

4. О книге «Дефиниции торговых терминов» и ее авторе. — Надеемся, что читатели уже узнали для себя кое-что новое, а потому не посетуют на нас за несколько затянувшееся предисловие. Его, впрочем, можно сократить до одного абзаца, вот такого:

Дорогие коллеги, хватит переливать и перелопачивать одно и то же! Давайте вместо того, чтобы в тысячный раз переписывать какую-нибудь 10-ю статью Гражданского кодекса, **попытаемся отыскать** (при необходимости — перевести на русский язык) **и исследовать те источники, которые еще не были предметом нашего внимания** — источники, о которых мы (в лучшем случае) **только слышали, но никогда не видели**⁴⁴. **ОТЫСКАНИЕ**

⁴⁰ Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. С. 50.

⁴¹ Там же. С. 415.

⁴² Имеется перевод на англ. язык: *The General Usages of Trade — 1954 by Yugoslavia: English translated from «Collection of Yugoslav Laws», no. 9 / ed. Blagojević. Beograd, 1964. 94 p.* — Имеется аналогичный французский перевод под заглавием «*Usages commerciaux au traffic de merchandise*». — См. Также: URL: http://www.podaci.net/_z1/2125837/O-uprobo02v5415.html (на сербском), или URL: <https://www.paragraf.rs/propisi/opste-uzanse-promet-robom.html> (на боснийском).

⁴³ См.: Kašanin R. [Казанин Р.] *Opšte uzanse za promet robom i njihova primena u praksi* [Общие обычаи товарной торговли и практика их применения]. Beograd [Белград], 1967. 214 + [2] s. 2-e izd. Beograd, 1970. 248 s. 2-e, izm. i dop. izd. Beograd, 1976. Viii + 422 s.

⁴⁴ И никогда не пытались увидеть, ибо не очень представляем, где и как это можно сделать.

И ВВЕДЕНИЕ В ЮРИДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ОБОРОТ ТАКИХ ИСТОЧНИКОВ, В ЧАСТНОСТИ (ГОВОРЯ КОНКРЕТНО ПРИМЕНИТЕЛЬНО К НАУКЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА), **ЧАСТНЫХ СОБРАНИЙ И СВОДОВ ТОРГОВЫХ ОБЫЧАЕВ, ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ НАМИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КАК ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН.** Не решив ее, мы обрекаем себя на бесконечное пережевывание одних и тех же «канонических» материалов, на которых и мы с вами, и вся наша юриспруденция уже зациклилась, застряла и вскоре, кажется, рискует заплесневеть и сгнить.

Решением поставленной задачи — *отысканием и опубликованием перспективных, в смысле научного юридического исследования, источников* — в течение последних примерно 10 лет занимаемся и мы; надемся, что скромные результаты этой деятельности известны нашим читателям⁴⁵. Настоящая публикация *продолжает нашу деятельность и конкретизирует ее*, как легко позволяет догадаться все, прежде написанное, *применительно к Инкотермс* — акту, о котором, кажется, сказано и написано уже все, что только возможно себе представить, но о котором (как выясняется) даже организация-разработчик знает (или сообщает?) на самом деле не так-то уж и много: не то что добыть сами тексты всех его редакций, но даже и просто узнать номера публикаций МТП, которыми они обнародованы, задача (как, опять-таки, выясняется, если попытаешься ее решить), не такая-то уж и тривиальная. О внешнем окружении Инкотермс у нас и вовсе никто ничего не пишет. Мы предлагаем хоть сколько-нибудь исправить эту ситуацию и вместо того, чтобы в деле пересказа нового (2020 г.) Инкотермс всеми силами «успеть прибежать первыми», двинемся в прошлое, дабы проникнуть в те *условия*, в которых возникла и осуществлялась сама идея Инкотермс, найти те *источники*, из которых черпалось его первоначальное содержание, а также исследовать его *внешнее окружение* — *непосредственных предшественников, прочих «родственников»* и, конечно, *разного рода соперников, конкурентов* —

⁴⁵ Среди них — Гагская конвенция № 72 от 28 мая 1970 г. об утрате бумаг на предъявителя, циркулирующих в международном обороте (2011), Закон Индии № 26 от 9 декабря 1881 г. об оборотных документах (2011), книга П.Э.У. Торнли «История торгового права и оборотности» (2013), Директива Совета ЕС № 2008/120 от 18 декабря 2008 г., устанавливающая минимальные стандарты защиты свиной [а на деле очень жестко ограничивающая конкуренцию на целом ряде рынков] (2014), Проект Общеввропейского закона о продажах (2014), Принципы СЕНТРАЛ в ред. 2013 г. (2014), Закон Индии от № 9 от 25 апреля 1872 г. о договорах (2014), Кодекс Европейского договорного права в ред. 2000/2002 гг. (2015), законодательство о продаже товаров Англии, Индии и Австралийского Союза (2015), Принципы действующего права Европейского союза (Принципы Акьюз) в ред. 2009 г. (2016), унифицированные правила Международной торговой палаты для банковских платежных обязательств в ред. 2013 г. (2017), ряд источников международного частного права стран Латинской и Южной Америки (2019), Кодекс торгового оборота Республики Калмыкия 16 июля 1993 г. (2020).

разработки, которые грозили стать, а то и становились, и были, *альтернативами Инкотермс*.

Настоящая публикация представляет вниманию читателей книжку, которая, во-первых, в основной своей части *занимается трактовкой тех же самых вопросов, которые вскоре стали составлять предмет Инкотермс*; во-вторых, книжку, которая по всей видимости послужила *одним из источников материала, в последующем вошедшего в Инкотермс*, и которая, наконец, в-третьих, воплотила в себе *опыт применения подхода к унификации торговых терминов, альтернативного Инкотермс* (конкурентного с ним). Речь идет о книжке английского автора по имени **Катберт Моган [Cuthbert Maughan]** под заглавием: «**Дефиниции торговых терминов из практики продаж, мореплавания и морского страхования: полный свод коммерческой терминологии и обычаев делового оборота**» [**Trade Term Definitions Merchanting, Shipping and Marine Insurance: a Discussion of Business Phrases and Commercial Custom**]. Лондон [London], **1924**. Xii +188 с. [p.].

О ее авторе мы не имеем почти никаких сведений сверх тех, что сумели почерпнуть из общедоступных интернет-источников⁴⁶. **Катберт Моган [Cuthbert Maughan]** родился **25 апреля 1884** г. в лондонском районе Клэпхем [Clapham], ныне относящемся к округу Ламбет [Borough of Lambeth] в составе Большого Лондона. Родителей его мы знаем только по именам — *Генри Грант Рамси Моган [Henry Grant Ramshay Maughan]* (12.01.1844 — 12.09.1907) отец и — *Эмили Луиз Рамси Моган [Emily Louise Ramshay Maughan]*, урожденная Барретт [Barrett] (14.03.1854 — 05.12.1929) мать; кем они были, чем занимались, к сожалению, не знаем даже в самых общих чертах. Помимо Катберта у них было еще трое детей — *Уинифред [Winifred]* (10.01.1876 — 19.07.1931), *Базиль [Basil]* (15.07.1877 — 29.05.1901) и *Хью [Hugh]* (20.02.1879 — 14.12.1907)⁴⁷. Катберт, таким образом, оказался самым младшим в большой семье.

По окончании колледжа Катберт стал журналистом, или, вернее сказать, *обозревателем* по коммерции (торговле), финансам, судоходству и страхованию; свои обзоры, статьи и заметки публиковал в «Ежегодном регистре», торгово-промышленном приложении к газете «Таймс» и других изданиях. В **1918** г., поступив на должность представителя

⁴⁶ См., в частности, URL: <https://www.findagrave.com/memorial/130044583/cuthbert-maughan>; https://en.wikisource.org/wiki/Author_talk:Cuthbert_Maughan; еще ресурсы см. далее.

⁴⁷ Судя по тому, что оба брата Катберта умерли в очень молодом возрасте — в 23 года и в 28 лет, а также по тому, что первый умер, находясь в Бэксхилле, а второй в Брайтоне, весьма вероятным кажется предположение, что причинами обоих смертей стали несчастные случаи на воде: ведь и Бэксхилл, и Брайтон — знаменитые английские морские курорты.

Адмиралтейского отделения Британского министерства информации в Северной Америке, он переехал было жить в США, но что-то у него там не сложилось и уже через три года он вновь вернулся на Родину, в Лондон; спустя некоторое время осел в Хэмпстеде [Hampstead] (округ Камден [Borough of Camden], Большой Лондон), близ знаменитого Сити (делового квартала), где и прожил до самой смерти.

По возвращении Катберт не только возобновил свою работу в газетах, но и решил попробовать себя в новом жанре: так, в 1922 г. он написал ряд статей для «Британской энциклопедии» (того же, 1922 г. издания), в том числе «Страхование» и «Торговое мореплавание», подписанные инициалами «С. Ма». А в 1924 г. у него вышла первая книга — как раз та самая, которая вызвала настоящее предисловие и которую мы предлагаем теперь вниманию наших читателей. Как пишет сам автор, она была составлена из ранее опубликованных им газетных статей. Несмотря на вот это свое «газетное» происхождение (на которое и сами обратят внимание и которое у нас будет еще много поводов вспомнить), книжка, очевидно, имела успех, ибо уже в 1925 г. последовало ее продолжение, обозначенное как «Второй том “Дефиниций торговых терминов”»⁴⁸. Судя по тому, что книжка 1924 г. «первым томом» названа не была, ее успех был неожиданным даже для самого автора. В 1931 г. вышла книжка К. Мога-на о лондонских рынках⁴⁹, в 1934 г. — второе издание «Терминов»⁵⁰, вероятно, объединившее в себе материалы двух «томов» первого. Последняя известная нам его публикация (тоненькая брошюрка) имела место в 1944 г.⁵¹

В 1930 г. Катберт женился на Уинифред Фамер (29.01.1894 г.р., урожденной района Паддингтон [Paddington], округа Сити оф Уэстминстер [City of Westminster] Большого Лондона); были ли у них дети — не знаем, но судя по тому, что во время заключения этого брака Катберту было уже 46, а Уинифред — 36 лет, могло и не быть.

⁴⁸ См.: Maughan K. Commodity Market Terms: a Discussion of Words and Phrases Used in the Conduct of International Trade and the Methods of Dealing in Products [Термины товарного рынка: полный свод слов и фраз, используемых в международной товарной торговле и в продвижении товаров различными способами]. Being vol. II. of «Trade term definitions» [Является вторым томом книги «Дефиниции торговых терминов»]. London, 1925. 306 p.

⁴⁹ См.: Maughan K. Markets of London: a Description of the Way in Which Business is Transacted in the Principal Markets and in Many Commodities [Лондонские рынки: описание методов работы бизнеса на основных и многих других товарных рынках Лондона]. London, 1931. X + 208 p.

⁵⁰ См.: Maughan K. Commodity Market Terms: a Discussion of Words and Phrases Used in the Conduct of International Trade and the Methods of Dealing in Products [пер. выше]. 2nd ed. [2-е изд.] London, 1934. Xviii + 244 p.

⁵¹ См.: Maughan K. Our Mercantile Marine [Наш торговый флот]. London, 1944. 32 p.

1 марта 1953 г. Катберт Моган скончался; 6 марта 1953 г. тело его было кремировано, а прах захоронен на кладбище Патни Вейл [Putney Vale Cemetery and Crematorium], находящемся в знаменитом своими теннисными турнирами Уимблдоне [Wimbledon] (округ Мертон [Borough of Merton], Большой Лондон), на «семейном» участке — вместе с останками родителей, сестры и братьев. Вдова его (перебравшаяся из респектабельного Хэмпстеда в существенно более дешевый Ричмонд) пережила супруга на 15 лет и после кончины, последовавшей 25 июля **1969** г., была погребена рядом с ним. И по сей день можно видеть эту могилу: все пространство поставленного на ней памятника из белого мрамора занято именами членов большого семейства Maughan⁵². Для имени вдовы нашего героя места не осталось — была прибавлена отдельная табличка с надписью: «*a также* Уинифред Моган, жена Катберта Могана, умершая 25 июля 1969 г. в возрасте 75 лет»⁵³.

Теперь — несколько слов о книжке. Судя по результату небольших, произведенных нами библиографических разысканий, проблематика *торговых терминов в целом*, а также *отдельных торговых терминов* (ФОВ и особенно СИФ) в 1910–1920-х гг. была весьма популярна у английских авторов, а значит и читателей⁵⁴, видимо, по причине своей, как

⁵² URL: <https://www.flickr.com/photos/12608538@N03/19892784039/>

⁵³ URL: <https://www.findagrave.com/memorial/130044623/winifred-maughan>

⁵⁴ См., например: Cordingley W.G. [Кодингли У.Г.] The London Commercial Dictionary. Being an explanation of the trade terms and phrases in common use [Лондонский коммерческий словарь, предлагающий объяснение общепотребительных торговых терминов и фраз]. London, 1907. Iv + 177 p.; Thomas H.F. [Томас Х. Ф.] 22 Years of the Cardiff Coal Market, shewing average monthly prices of best steam, large and good cargo smalls, f.o.b. Cardiff, from 1889 to 1910 [22 года Кардиффского угольного рынка: справочник среднемесячных цен на лучшие угольные стволы, крупные и малые товарные партии на условиях ФОВ-Кардифф, с 1889 по 1910 г.]. Cardiff [Кардифф], [1911]; Explanation. To discover C.I.F.-cost in sterling when purchasing [paper] F.O.B.-Canadian port. / by Hodge-Sheriff Paper Company [Объяснение. Расчет СИФ-цены в фунтах стерлингов на бумагу, отправляемую на условиях ФОВ-порт Канады / подготовлено Ход-Шерифской бумажной компанией]. London, [1921]; Gibb A. D. [Гибб А. Д.] Sale of Goods on C.I.F. and F.O.B. Terms. A guide to the Decisions [Продажа товаров на условиях СИФ и ФОВ: путеводитель по решениям]. London, 1924. Xiv + 64 p.; «Handy» C.I.F. Cotton Code / prep. by R.G. Bee [«Карманный» кодекс СИФ по хлопку / подготовлен Р.Г. Би]. Liverpool [Ливерпуль], 1924. 2nd ed. / prep. by R.G. Bakewell [подготовлен Р.Г. Бейкуэлл]. Liverpool, [1926]. 36 p.; Goitein H. [Гойтейн Х.] The Law as to C.I.F. Contracts [Право договоров СИФ]. 2nd ed. London, 1926. Xvi + 112 p. — Нам также встретился пер. этой книжечки на польский язык, см.: Umowy C.I.F.: tłumacz. T. Sławiński [Договор СИФ : пер. Т. Славинского]. Warszawa [Варшава], [1929]. Viii + 50 p.; Kennedy A.R. [Кеннеди А.Р.] Contracts of sale: C.I.F. (Cost, Insurance, Freight) [Договор продажи: СИФ (стоимость, страхование и фрахт)]. London, 1924. 2nd ed. London, 1928. Xx, 200 p.; The Wood Trade C.I.F. Contracts: being a reprint of articles which have appeared in «The Timber Trades Journal», etc. / by the author of «Arbitration in the Timber Trade» [Торговля лесом по СИФ-договорам: перепечатка статей, появившихся в «Журнале лесной торговли» и др. изд. / от автора книги «Арбитраж в лесной торговле»]. London, 1930. 192 p. — Мы перечисляем результаты этих наших разысканий в надежде на то, что кому-нибудь из наших

сказали бы сейчас, «абсолютной новизны». Подобно тому, как мы сейчас пытаемся возбудить интерес к источникам, ныне не фигурирующим в научном юридическом обиходе, точно так же в начале XX в. энтузиасты старались привлечь внимание юридической общественности к вот этим самым *торговым терминам* — феномену, отлично знакомому коммерсантам-участникам внешней торговли, но почти неизвестному обслуживающим их юристам. К счастью, их усилия увенчались успехом: юристы не просто *почувствовали вкус* к разработке нового для себя предмета, не просто *оценили* его, но где-то даже и *переоценили* — наряду с выражением «договор *продажи на условиях СИФ*» стали говорить «договор *СИФ*» (как будто речь была о договоре нового, особого вида). Естественно, что наряду с юристами и коммерсантами этой проблематикой занялись и многочисленные просветители, популяризаторы — от энциклопедистов до обозревателей и журналистов. Одним из последних и стал К. Моган, еще до Первой мировой войны «затевавший», а по ее окончании — возобновивший на страницах торгово-технического приложения к знаменитой лондонской «Таймс» рубрику, в которой стал рассказывать об этих самых торговых терминах, печатать читательские отклики и письма и на эти рассказы, реагировать на читательские комментарии и отвечать на поступающие от читателей вопросы. Серия таких заметок, напечатанных (как мы понимаем) в течение 1923 г., и составила ту книжку, которую мы теперь и предлагаем вниманию наших читателей.

Такое «газетное», «заметочное» происхождение исходного текста книги не могло не повлиять на ее *содержание*, и мы не можем сказать, что это влияние было благоприятным. Главная черта книги — та же, что и в любых «продолжающихся» газетных заметках: ***неоднократное возвращение автора к одним и тем же вопросам в различных местах книги***⁵⁵. В газетных заметках такой подход понятен: по мере получения читательских откликов автор их комментирует, при необходимости отвечает на заданные в них вопросы и сделанные замечания и т.д., словом, тем или иным образом реагирует на них⁵⁶. В результате он оказывается вынужден

читателей повезет «добыть» что-то из этих публикаций или других книг нашего героя, К. Могана (перечислены выше). Будем признательные, если, добыв, они поделятся и с нами.

⁵⁵ Даже если судить по заголовкам одних только глав, каждому из наиболее «популярных» торговых терминов (С.І.Ф. и Ф.О.В.) посвящено по пять глав (IV, VI, XXV, XXXII, XLII и I, II, V, XII, XXIII соответственно); в действительности же оба этих термина встречаются чуть ли не на каждой странице книги — каждый из них поминается более 130 раз.

⁵⁶ Нужно принять во внимание и то, что отклики эти поступают из разных мест, более и менее отдаленных, и достигают редакции газеты в разное время, одни раньше, другие позже. Это очень хорошо видно на примере вопроса С.І.Ф. «с буквами»: он был рассмотрен в гл. VI и ничто не предвещало возвращения к нему, как вдруг ... оно состоялось

обращаться к одним и тем же вопросам повторно, по три, четыре, пять и даже более раз.

По идее это обстоятельство должно было бы подтолкнуть К. Могана к тому, чтобы хоть сколько-нибудь *переработать исходный материал*, объединяя одни и те же вопросы, обсуждаемые в нескольких разных заметках, в одну главу или один параграф. Таким образом он не только выполнил бы самое элементарное требование к любому письменному изложению (сделал бы его *содержательно логичным*), чем облегчил бы жизнь читателям и даже чуть сократил бы объем, убрав несколько образовавшихся у него повторов. Но, к сожалению, ничего этого наш автор не сделал: он ограничился тем, что *расположил свои заметки друг за другом в хронологическом порядке публикации*, соединив под одной книжной обложкой. Это обстоятельство, конечно, несколько снижает не только удобство чтения⁵⁷, но и общее впечатление от издания⁵⁸.

5. «Дефиниции» К. Могана и Инкотермс. — Какое же значение изучение книги «Дефиниции торговых терминов» К. Могана может иметь для понимания идейной и методологической основы современного Инкотермс? Даже если судить только по тому, о чем уже было сказано, то вряд ли их можно сравнивать друг с другом — столь различными они окажутся. Принцип группировки материала в Инкотермс хорошо известен, просто и логичен: *«одна глава — один торговый термин»*. В книге К. Могана не соблюдается даже он: то, что в ней *сорок пять глав*, отнюдь не означает, что в ней рассказано о *сорока пяти терминах*: как уже говорилось, материал об *одних и тех же* предметах в ней оказывается разнесенным по *нескольким* (нередко *многим*) *различным* главам, что составляет один из

в гл. XXXII. Как же так? Если вопрос не был рассмотрен вполне, то почему же автор вспомнил об этом только через 28 глав? А все очень просто — интерес к теме проявил торговец из Дурбана. Пока до Южной Африки добрался сам номер «Таймс», пока письмо читателя достигло Лондона, пока оно попало в руки к обозревателю К. Могану — вот вам, пожалуйста, и 28 недель.

⁵⁷ Когда автор сам напоминает о том, что вопрос такой-то уже был предметом обсуждения (не всегда указывая то конкретное место, в котором это происходило), читатель оказывается вынужден тупо листать книгу назад, отыскивая соответствующее место. То же самое приходится делать памятливым читателям тогда, когда автор забывает напомнить им об этом. Эти неудобства более-менее устраняются: 1) оглавлением; 2) приложенным к книге алфавитно-предметным указателем; 3) нашими уточнениями тех перекрестных ссылок, которые сделал сам автор, и 4) дополнением текста нашими собственными, дополнительными перекрестными ссылками назад (и иногда вперед), добавленными либо в основной текст (в квадратных скобках), либо в сноски.

⁵⁸ Подобные повторы то и дело создают впечатление, что автор ... «забывает» о том, о чем он прежде уже рассказывал. Невольно начинаешь подозревать его в неспособности к логическому мышлению и в недостаточности то ли способностей объяснять, то ли знания предмета.

главных ее недостатков. Это совершенно верно, но означает только то, что книгу К. Могана *не следует считать предшественником современного Инкотермс*, по крайней мере с точки зрения *внутренней структуры и логики* изложения. Это не значит, что книга не структурирована или нелогична — просто ее структура и логика *другие*. При всей практической Инкотермс, книга К. Могана еще практичнее, ибо составлена из консультаций по конкретным вопросам конкретных коммерсантов, данных в порядке и по мере их постановки.

Прочитав первые десять глав книги, мы увидим, что перед нами — *не* Инкотермс еще и из-за отсутствия у книги *единообразного содержания*. Все же К. Моган был *обозревателем*, главной задачей которого было привлечение читательского внимания к своей газете, а уж никак не строгое соблюдение требований к академическим текстам, не исключая и такого, как *единство предмета*. В итоге рассказы о *торговых терминах* привычного для нас, «современного» звучания оказались здорово «разбавлены» рассказами об иных материях — перевозочных, фрахтовых, страховых, технических и пр. (см. далее). Кажется, что собственно-торговых терминов в книге немного — это 1) **C.I.F.** и **F.O.B.** (с их разновидностями⁵⁹); 2) **F.A.S.**⁶⁰; 3) **C. & F.**; 4) «**Ex-ship**» (с вариациями «**Ex-Quay**», «**Ex-Wharf**»)⁶¹; 5) «**In Transit**» и «**On Passage**»⁶². Получается всего *пять*. На фоне современного Инкотермс немного. Но было ли в то время больше? — вспомним **Парижский кодекс 1923/1928** гг., рассказавший о *шесть* терминах, да и то считая самостоятельными **F.O.R.** и **F.O.T.**⁶³

К чему же привело стремление автора и редакции «Таймс» угодить разнообразным вкусам, интересам и пожеланиям читателей? К тому, что сначала газетные заметки, а затем и составленная из них книжка рассказали о «терминах» и вообще о предметах, интересных не только

- 1) *коммерсантам в собственном смысле слова* — участникам внешней и внутренней товарной торговли — и *обслуживающим их юристам*, но также лицам, занятым в сфере
- 2) *перевозок грузов*, по преимуществу *морских*, и (в меньшей степени) *железнодорожных*;
- 3) *морского страхования*;
- 4) *иных коммерческих вопросов морского права* (общей аварии, диспаши,

⁵⁹ Разновидности C.I.F. автор называет «C.I.F. с буквами» — это условия C.I.F. & C., C.I.F. & E. и C.I.F. & C. & E.; главные разновидности F.O.B. — условия F.O.R. и F.O.T.; видимо, к этому же типу можно отнести условие «Бесплатно в лихтер» (F.O.L.).

⁶⁰ Его частный случай — термин «Delivered to Docks» («Доставка на причал»).

⁶¹ В нашем переводе — соответственно, «С судна», «С пристани» и «С причала».

⁶² В нашем переводе — соответственно, «В пути» и «На плаву».

⁶³ F.O.B., F.O.R., F.O.T., F.A.S., C.I.F. и C. & F. Если F.O.R., F.O.T. считать самостоятельными терминами, а не разновидностями F.O.B., то в книге К. Могана, очевидно, рассказывает даже побольше.

ответственности судовладельцев и др.); 5) проблематики *мер и весов*⁶⁴; *затем, особенно примечательны сведения из областей б) коммерческой географии*⁶⁵ и *7) товароведения*⁶⁶; *некоторые главы книги невозможно понять, не зная основ 8) морского дела, 9) техники судостроения, 10) судовой классификации, 11) школьных курсов физики, 12) истории, 13) обществоведения и пр.*⁶⁷

⁶⁴ Книга рассказывает о шести разных тоннажных шкалах — общей восточной, общей индийской, бомбейской, калькуттской, цейлонской и шкале порта Карачи — и, конечно, пользуется британскими мерами — футами, фунты, англ. центнерами и фрахтовыми тоннами.

⁶⁵ Чтобы не загромождать алфавитно-предметный указатель, дадим здесь перечни упомянутых автором географических наименований: 1) части света и регионы: Австралия, Восток, Дальний Восток, Европа, Западная Африка, Индия, Кабо-Верде, Канарские острова, Континентальная Европа, Маньчжурия, Midlands, Новая Зеландия, Нормандские острова, остров Мэн, остров Цейлон, Побережье Англии и Шотландии, Прибалтика, Ривер-Плэйт, Северная Америка, Северная Россия, Скандинавия, Средиземноморье, страны Персидского залива, Straits Settlements, Юго-Восточная Азия, Южная Америка; 2) водные объекты: Адриатическое море, Английский канал (Ла-Манш), Атлантика, Атлантический океан, Бискайский залив, Бэрри-Роудс, Дунай, Ирландское море, Китайские моря, моря между Суэцем и Сингапуром, Северная Атлантика, Северное море, Суэцкий канал, Черное море; 3) различные наименования Родины автора — Английское государство, Британская империя, Великая Британия, Великобритания, Соединенное Королевство, Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии — и ее частей: Англия, Доминионы Английской Короны, Ирландия, Северная Ирландия, Уэльс, Шотландия, Южная Ирландия; 4) иные страны: Бельгия, Германия, Голландия, Греция, Дания, Египет, Ирландское Свободное Государство, Испания, Италия, Канада, Марокко, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Россия, Соединенные Штаты Северной Америки, Франция, Чехословакия, Чили, Швеция, Япония; 5) города и поселения: Аккра, Амстердам, Антверпен, Бомбей, Бордо, Бремен, Бристоль, Булонь, Бэрри, Гавр, Гамбург, Генуя, Гетеборг, Гибралтар, Глазго, Гонконг, Дублин, Дурбан, Калькутта, Карачи, Карлифф, Кельн, Кочин, Ливерпуль, Лондон, Малабар, Манчестер, Марсель, Новый Орлеан, Нью-Йорк, Париж, Пенарт, Порт-Саид, Роттердам, Руан, Сан-Франциско, Сидней, Сингапур, Фалмут, Филадельфия, Халл, Чикаго, Шанхай.

⁶⁶ Из книги читатель узнает любопытные, зачастую неожиданные стороны торговли такими товарами, как атласное (сатиновое) дерево, баранина и ягнятина, брикетированное топливо, вылущенные орехи, гамбье, джут, диви-дивы, древесина (лесоматериалы), в том числе легкая (сосна, пихта, ель, доска экспортная, доска половая) и тяжелая (болотная сосна, красное дерево, дуб, тик, грецкий орех, нектандра, австралийский эвкалипт), железо, зерно, зерновая шелуха, какао-бобы («какао»), капок, китайский земляной орех, кожи, кокосовый койр, кокс, корица, коричные стружки и кора, косточки пальмовых плодов, красное дерево, кукуруза, льняное семя, масличные семена, масло цитронеллы, мука, мясо замороженное, мясо охлажденное, овес, особо ценные грузы (золото, серебро, слитки, монеты, ювелирные изделия, часы, драгоценные камни или металлы, банкноты или денежные ценные бумаги, рисунки, картины, скульптуры, или другие произведения искусства, за товары, стоимость которых превышает 5 ф. ст. за кубический фут объема или за английский центнер веса, или за товары, стоимость которых превышает 100 ф. ст. за одно грузовое место), пальмовое масло, пищевые продукты в рассоле, в бочках, пшеница, рапсовое семя, рожь, руда, сандаловое дерево, сапановое дерево, сельскохозяйственные корма, семена, соевые бобы, сталь, стружки хинного дерева, табак, уголь, фосфатные удобрения, хлопковое семя, хлопок, целлюлоза, чай, чайный лист, чугун, шкуры, шрот, эбеновое (черное) дерево и ячмень.

⁶⁷ Читателям предстоит освоить «старый» английский денежный счет, построенный на сочетании двоичной, десятичной и 24-ричной системы счисления; разобраться в системах

Читателям стоит морально подготовиться и к тому, что «Регистр Ллойда» это не гроссбух-реестр, а *лицо* — судовое классификационное общество (некоммерческая организация, особым образом содействующая торговле, что термины «Ллойд» и «Регистр Ллойда» обозначают двух разных лиц, что забавный перелив бессмысленных на первый взгляд звуков «Тель-Кель» обнаружит в себе глубокий смысл, с одной стороны, восходящий к латыни Вергилия и Цицерона, а с другой — начисто «убивающий» ст. 475 ГК РФ, ну и, конечно, к тому, что простенькие на первый взгляд английские слова и словосочетания⁶⁸ используются автором так, что перевести их очень непросто.

Итак, книга К. Могана — *не Инкотермс ни по структуре, ни по содержанию*. К самим «Trade Terms Definitions», то есть к определениям торговых терминов относится *только часть* ее материала и, следовательно, с этой точки зрения она — *куда меньше, чем современный Инкотермс*. В то же время читатель сможет почерпнуть из нее целый ряд таких торгово-юридических знаний, которые будут ему ничуть не менее полезны, не исключая и тех, без которых смысла и значения пресловутых торговых терминов (в том числе и используемых в современном Инкотермс) можно просто не уловить. И в этом смысле книга К. Могана — *много больше современного Инкотермс*, который, будучи актом, *в высшей степени специализированным, техническим и даже технологическим*, во всех своих девяти редакциях, вместе взятых, ничего, хоть сколько-нибудь приближающегося к тому калейдоскопу, который мы найдем в книге К. Могана, не даст⁶⁹. Что это: ее достоинство или недостаток? Думается, и то, и другое: *достоинство* состоит в том, что книга будет читаться легко, и что каждый, кто рискнет приняться за ее чтение, обязательно найдет в ней нечто, интересное и актуальное лично для себя; *недостаток* же — в том, что в столь обширном и разноплановом материале тонут, теряются и растворяются многие «тонкости», важные именно для юриста, ну и, конечно, в том, что в нем очень мудро не потеряться самому.

судовых размерностей и классификаций, в многочисленных разновидностях английских транспортных и страховых документов, разнообразных типах расходов на поставку и не всегда одинаковых способах их покрытия; ему предстоит узнать, в чем разница между тоннажем, дедвейтом, водоизмещением и грузоподъемностью, чем отличаются ливерпульские пристани (которых много) от лондонского причала (который один), чем погожие дни в Ливерпуле отличаются от погожих дней в Лондоне, что такое «стволы» и «стебли» в применении не к древесине, а к руде и углю, почему парусные суда лучше было грузить тяжелыми и компактными грузами, а паровые — легкими и объемными и пр.

⁶⁸ Типа «berth», «cooperage», «draft», «garbling», «rent», «quay», «wharf», «working-out» и пр.

⁶⁹ Что ни говори, а нельзя не отдать должное: с текстами, написанными профессиональным журналистом — тематическим обозревателем коммерческого приложения к британской «The Times» 20-х гг. прошлого века, — никакие строго-юридические тексты, да еще и притязающие на научную компоненту, соперничать не могут.

Еще одна содержательная черта книги К. Могана — ее *строгая (британская, конечно же) национальность, отсутствие в ней всяких притязаний даже на европейский, тем более, всеохватный международный характер*. В этом смысле она куда ближе к Парижскому кодексу, чем к Инкотермс, на лавры лица, «причастного» к делу составлению которого, К. Моган, кстати сказать, ни в коем случае не претендует — скорее, наоборот. Так, рассказывая о работе Международной торговой палаты над «Словарем *международных* торговых терминов», он *противопоставляет* ее собственному сочинению, когда, во-первых, 1) сокрушается насчет того, что мера той *пользы*, которую могла бы принести коммерсантам успешная *международная унификация* торговых терминов, может сравняться, пожалуй, только со степенью *сложности* этой работы⁷⁰; и когда, во-вторых, 2) регулярно подчеркивает «*национальную*» или «*отраслевую*» принадлежность того или иного, формулируемого им в своих заметках, толкования. Для него нет термина «просто **Ф.О.В.**», «**Ф.О.В.** вообще» — есть **Ф.О.В.** «британский», который, дескать, один **Ф.О.В.**, есть **Ф.О.В.** «по-американски», который совсем другой, и т.д.; **С.І.Ф.** при перевозке генеральных грузов — это совсем не тот **С.І.Ф.**, который имеют в виду торговцы зерном и масличными семенами⁷¹; *фрахтовая тонна* из Бомбея в Лондон — совсем не такая, как из Калькутты в тот же Лондон, и даже не всегда такая, как из Лондона обратно в Бомбей, и т.д. Даже такие, казалось бы, всем понятные слова, как «судно», «пристань», «причал», «порт», «вдоль борта», «на борту», «погожие дни» и пр., в разных местах даже самой Британской империи понимаются по-разному; об иных странах нечего и говорить.

Кажется невероятным то, чтобы *среди торговых терминов*, разбираемых К. Моганом, *встречались и такие, которые ... не понимаются совсем*. Но они встречаются. Конечно, когда-то давно, когда они складывались, их значение было всем известно и понятно, но постепенно память об этом утратилась и они стали использоваться чисто по традиции, «на автомате», без каких бы то ни было попыток осмысления. Вот уж, воистину, торговые обычаи наивысшего, самого отборного качества! Таков, к примеру, удивительный термин «**Ф.О.В.-побережье**», применявшийся в торговле какао-бобами из Западной Африки⁷²: от трех «экспертов», к которым обратился автор, он получил три разных разъяснения. Таковы и разного рода «буквы», иногда присоединяемые к термину

⁷⁰ Читается: за которую, к примеру, лично он, К. Моган, взяться бы и не рискнул.

⁷¹ А все потому, что генеральные грузы отправляют из Англии, а зерно и семена — в Англию; опять получается, **С.І.Ф.** «по-нашему» (по-британски) и **С.І.Ф.** «не по-нашему».

⁷² См. гл. XII книги К. Могана.

C.I.F.: все знают, к примеру, что буква «С.» в подобном случае означает «комиссию», буква «Е.» — обмен [валюты], а буква «I.» — процент, но далеко не все сходятся во мнениях, «комиссия» и «процент» *за что*, а также *какой именно* и, соответственно, *кем совершаемый*, «обмен», имеются в виду⁷³. Ничего похожего в Инкотермс, разумеется, нет, ибо выполнить свою задачу он мог бы только при условии, что все предлагаемые им правила и толкования будут совершенно ясны и понятны в точности.

Со сказанным непосредственно связан и еще один, следующий важный момент. Если *главная задача* книги К. Могана заключалась в том, чтобы *рассказать об обычаях, принятых в среде английских коммерсантов-внешнеторговцев*, то задача Инкотермс изначально заключалась в том, чтобы *помочь коммерсантам сформировать практику заключения и исполнения договоров внешнеторговой купли-продажи, единообразную в международном масштабе*. Это означает, что составители Инкотермс вполне могли бы те или иные торговые термины обозначить иначе, чем это было принято у самих коммерсантов, или же вложить в них значение, совершенно не соответствующее их исконному, изначальному, если того требовали соображения международной унификации, ясности и точности. Именно так и произошло применительно к таким, фигурирующим в книге К. Могана, торговым терминам, которые построены по модели «**Ex-(somewhere)**», то есть «**Ex-ship**», «**Ex-Quay**» и «**Ex-Wharf**»⁷⁴. Их начальная буква «Е» сегодня многих вводит в заблуждение, подавая повод считать, что перед нами — прообразы торговых терминов в роде современного **EXW** («**Ex-work**»⁷⁵)⁷⁶. Казалось бы, подобное объединение основательно, поскольку налицо не только внешнее, но и содержательное сходство: все они как будто указывают на то, что проданные товары *продавцу вообще никуда не нужно везти* — достаточно сдать их покупателю прямо *в том самом месте, в котором они находятся в момент совершения продажи* — на заводе, на складе, на судне, на пристани, на причале и т.д. — все проблемы с их вывозом из этого места падают на

⁷³ См. гл. IV, VI и XXXII.

⁷⁴ «С судна», «С пристани» и «С причала», соответственно. — Иногда еще можно встретить варианты «Ex-docks» и «Ex-lighters» — «Из доков» и «С лихтеров».

⁷⁵ «С завода». — Другие аналоги (сейчас, впрочем, почти не употребляемые) — EXM («Ex-mine» — «С шахты», реже «Ex-manufactory» — «С фабрики», «Ex-mill» — «С мельницы», «С завода»), EXE («Ex-enterprise» — «С предприятия», «С завода»), EXP («Ex-plant» — «С фабрики», «Из цеха»), EXF («Ex-farm» — «С фермы» или «Ex-factory» — «С фабрики»), EXS («Ex-store» — «Со склада»; иногда такое значение придается уже знакомому EXW, который в подобном случае читается как «Ex-warehouse»).

⁷⁶ Путаницу усугубляют: 1) внешнее сходство их расшифровки; 2) «гнездовое» размещение в англо-русских словарях, и даже 3) их объединение в некоторых комментариях к Инкотермс.

покупателя. Это, конечно, верно, но тут небесполезно себя спросить: откуда же пресловутые товары возьмутся *на судне, прибывшем* в определенный порт, или (тем более) *в лихтерах, выгружающих* их с океанского судна на берег, на портовой *пристань* (набережной), *на причале, в портовых доках* или *на портовых складах*? Ответ очевиден: сперва они должны будут туда *прибыть*. За чей же счет? Разумеется, за счет *продавца*, или, вернее, даже *будущего продавца*, ибо пока товары как минимум не *прибыли* в пункт назначения (а то и даже не были там *выгружены*), продажи еще нет.

Если принять во внимание этот момент, то станет очевидно, что термины типа «**Ex-(somewhere)**», указывающие на *судно, лихтер, пристань, набережную, причал, док, портовый склад*, словом, на *известное место в морском порту*, или (шире) любом ином *пункте прибытия товаров*, никак не могут быть причислены к современным терминам группы «**E**», имеющим в виду *место их производства или происхождения* (шахту, завод, фабрику, предприятие, мастерскую, цех, мельницу, ферму, склад производителя и пр.). В то время как термины подобного — *место-производственного* — типа действительно описывают продажи на условиях, *наименее* обременительных для *продавца* и *наиболее* — для *покупателя*, то есть отгрузки, совершаемые по *самым низким* ценам, то весьма внешне сходные с ними термины, которые можно назвать *место-доставочными*, напротив, описывают продажи на условиях, когда *продавец за свой счет, на свой страх и риск уже привез товары в место нахождения потенциальных покупателей* и не только привез, но и, быть может, даже *выгрузил их в лихтеры, на баржи, на суда внутреннего плавания, на пристань, причал, в док, на портовый склад* и т.д., словом, продажи на условиях, *наименее* выгодных для *продавца* и *наиболее* — для *покупателя*, а значит, и совершаемые по *самым высоким* ценам. Стало быть, ближайшим современным аналогом условий типа «**Ex-ship**», «**Ex-lighters**», «**Ex-Quay**», «**Ex-Wharf**» и «**Ex-docks**» являются *место-доставочные* условия Инкотермс, то есть условия группы «**D**» (**DAF, DAP, DES, DEQ, DDU, DDP, DPU** и др.), а не *место-производственные* (место-подготовительные) условия группы «**E**», как кажется на первый взгляд.

Что получается «в сухом остатке»? Книга К. Могана — ни в коем случае *не* может считаться каким-либо вариантом современного Инкотермс. Она — *не* ранний его «английский» аналог и даже *не* его прямой предшественник ни в каком смысле; и аналогию, и предтечу можно увидеть разве только в некоторой ее части (**F.A.S., F.O.B., C.I.F.**), да и то с оговорками («Дефиниции» *национальны и энциклопедичны*, Инкотермс — *интернационален и аналитичен*; задача «Дефиниций» — *рассказать*, Инкотермс — *научить* и т.д.). Стало быть, ее *не* нужно читать так, как мы

читаем современный Инкотермс; от нее *не* нужно ждать того, чего мы ждем от современного Инкотермс. Верно, однако, и то, что в целом ряде вопросов мы вправе ждать от нее *даже большего*, чем от Инкотермс, ибо из нее мы получим: 1) информацию о *самых главных торговых терминах* (в том числе и тех, которые в последующем оказались в Инкотермс) — об их первоначальном смысле, значении, сфере применения, а иногда об условиях и причинах происхождения, а значит и 2) сведения, необходимые для их *понимания*; 3) познания в сферах, *смежных с торговым оборотом* (в перевозке, фрахтовании, страховании, торговых и портовых обычаях и пр.), также немаловажные для уяснения смысла и значения того, о чем говорится в современном Инкотермс, и, наконец, 4) данные, позволяющие проследить *историческую эволюцию как самого Инкотермс, так и работы, а также подходов к его составлению*.

Последний — методический — аспект нам представляется особенно важным, ибо он означает, что книга К. Могана — это ***одно из пособий по изучению той же самой проблематики, из которой когда-то вырос Инкотермс***. В этом — методическом — отношении она не только *один из источников его содержания*, но и его *ближайший конкурент* в попытке выяснить, ***какой из вариантов свода международных торговых терминов окажется наиболее удобным для практического применения — универсальный энциклопедический справочник по реально существующей национальной торговой практике***, отвечающий запросам *разных категорий заинтересованных лиц*, от коммерсантов-участников международной торговли, обслуживающих их морских перевозчиков, страховщиков, диспашеров и юристов до таможенных чиновников, судей арбитражных (третейских) и государственных судов («**Дефиниции**» К. Могана), или ***глубоко специализированное пособие, направленное на создание новой торговой практики, унифицированной в международном масштабе***, ориентированное при этом только на *бизнесменов-«внешнеторговцев» и обслуживающих их юристов* и предполагающее, что все остальное, необходимое для понимания самих торговых терминов, а также прилежащее к смежным с ними сферам (перевозку, фрахтование, страхование, обычаи и пр.) они знают и без особого об этом рассказа⁷⁷ (**Инкотермс**). Позиция «**Дефиниций**» по отношению к торговой практике ***пассивна*** в том смысле, что их содержание полностью предопределено этой самой практикой,

⁷⁷ А если не знают, то будут готовы обратиться к профессионалам — судовладельцам, судовым агентам и брокерам, страховщикам, сюрвейерам, товароведам, экспертам-знаатокам обычного права и пр. специалистам, в распоряжении каждого из которых будет иметься справочник, специализированный подобно Инкотермс, только относящийся не к международной торговле, а к иной (соответствующей) сфере деятельности.

а позиция Инкотермс *активна*, ибо его содержание направлено на то, чтобы помогать коммерсантам создавать своими договорами единообразную, рациональную и справедливую практику⁷⁸.

Время, кажется, свидетельствует о предпочтении второго — *специализированного, международного и практико-созидающего* — варианта. Простые своды реальной торговой практики, подобные книге К. Могана — это путь, совпадающий с Инкотермс, пожалуй, лишь в источниках некоторой части своего предмета⁷⁹, но в остальном — ему альтернативный путь развития торговой практики путем собирания, обработки и публикации торговых обычаев. В его рамках обобщение и унификация тоже возможны, но, конечно, весьма ограничены (попробуй-ка отыщи обычай, единый для всего торгового мира!), потому не могут составлять его главной задачи и, значит, не в состоянии играть право- и практико-созидающую роль. Если уж нам предлагают *свод торговых терминов*, — говорят современные коммерсанты, — то пусть уж это будет 1) свод именно *торговых терминов* (и ничего другого), 2) направленный на *формирование торговой практики*, притом 3) *международно-унифицированного*, для всех одинакового, содержания. Что ж, это логично. Но для оценки роли и значения «Дефиниций» К. Могана и подобных ему актов-«конкурентов», «соперников», «аналогов» и «альтернатив» Инкотермс, неважно: ведь без них выбирать было бы просто не из чего. И потом: а кто сказал, что сделанный выбор оказался *правильным* и что он — *навсегда, на весь*, отпущенный торговле, век? Вот сформируется (постепенно, под влиянием того же Инкотермс) международная унифицированная практика продаж товаров — разве не нужно ее будет *собрать*? разве не нужно будет о ней *рассказать*? разве не нужно будет *сопоставить и осмыслить разные варианты решения спорных вопросов*? Тот, кто всем этим займется, получит уже не Инкотермс, а как раз аналог «Дефиниций» К. Могана

⁷⁸ Оценку заявлений о том, что правила Инкотермс являются обычаями делового оборота (см., например, Постановления Правления ТПП РФ № 117-13 от 28 июня 2001 г. и № 54-5 от 28 июня 2012 г.), мы, в свете вот этого, сделанного нами вывода, хотели бы переложить на плечи наших читателей. Разве только уточнить маленько — обозвать их международными обычаями? добавить к двум, уже существующим, еще и третье под тем же терминологическим обозначением?

⁷⁹ Невозможно усомниться в том, что К. Моган при написании своих заметок в приложении к «The Times» имел под рукой сначала проект и наработки, а начиная с июля 1923 г. — также и только что опубликованный Парижский кодекс в его первой редакции, равно как и в том, что Международная торговая палата в качестве одного из источников сведений по толкованию торговых терминов, принятому среди коммерсантов Соединенного Королевства, пользовалась вначале заметками, а затем и книжкой (и даже книжками) К. Могана. И уж, конечно, закономерно, что в роли тех «корреспондентов», которым отвечал в своих заметках К. Моган, тех «экспертов», с которыми он консультировался, и тех «респондентов», которые заполняли «анкеты» и «опросники» Международной торговой палаты, выступали одни и те же британские коммерсанты.

на. Что содержание выйдет наднациональным, смущать не должно — национальным же оно будет в торговле внутренней.

6. Техника исходного издания и русского перевода. — Закончив эти-ми «вопросами “на подумать”», мы, прежде чем отпустить читателей в самостоятельное путешествие по книге К. Могана, обратим их внимание на технические моменты ее оформления и особенности нашего перевода.

Как мы уже отметили, книга К. Могана — набор последовательно сложенных газетных *заметок* из торгово-технического приложения к газете «Таймс» за 1923 г. Каждая заметка — *глава*. Главы имеют *заголовки*, нумеруются *римскими цифрами* и примерно одинаковы по объему⁸⁰. Внутри себя главы разделяются *подзаголовками*, которые не имеют особой нумерации; по установившейся университетской традиции эти внутренние подразделения глав мы в своем переводе именуем *параграфами*. Число параграфов в разных главах различно — от трех до шести.

В оригинальном тексте *первые параграфы* всех глав никаких особых подзаголовков не имеют; видимо, это потому, что в большинстве случаев их содержание в основном передается заголовком *главы в целом*. Если эта закономерность не соблюдалась⁸¹, то мы брали на себя смелость *добавлять недостающие подзаголовки* в квадратных скобках.

Кроме того, в оригинальном варианте книги присутствуют такие параграфы, посвященные нескольким различным вопросам. Их мы сочли правильным *разделять*, снабжая каждую из вновь получившихся частей *подзаголовком, соответствующим ее содержанию*; и такие — добавленные, наши собственные — подзаголовки мы также взяли в квадратные скобки⁸².

Все вообще *квадратные скобки*, употребляемые по тексту, также наши. В них мы добавляли некоторые *поясняющие* слова и фразы — такие, которые в оригинальном тексте отсутствуют, но без которых перевод не будет понятен, либо внутренние перекрестные ссылки, либо, наконец, собственные комментарии и сомнения.

В авторском тексте совсем нет *сносок*; так что все сноски — тоже наши. В них мы попытались по возможности разъяснить специфические английские юридические понятия, а также термины и выражения, которые могут оказаться незнакомыми или непонятными современным читателям-юристам даже в русском переводе. Особенно это относится к специальной морской терминологии, некоторым географическим названиям и

⁸⁰ В чем явно сказывается размер газетной страницы или колонки.

⁸¹ Как это было это в гл. V, XIII, XXX и XXXIV.

⁸² Читатель обратит на них внимание в гл. II, VI, VIII, XV и XXX.

наименованиям отдельных товаров. Кроме того, в сносках мы поместили небольшие исторические, биографические и библиографические справки, расширяющие и углубляющие представление по вопросам, затронутым в книге. Все эти разъяснения и справки базировались на имеющейся в нашем распоряжении специальной (по морскому делу, товароведению и лесоматериалам) литературе, а также по общедоступным энциклопедическим изданиям и вэб-ресурсам (иные вопросы). Сноски, конечно, несколько увеличили объем публикации, но принимая во внимание тот энциклопедический характер, который с самого начала придал ей автор, мы сочли, что вправе и даже обязаны поступить подобным образом.

Нами же добавлены почти все подчеркивания и акценты в тексте. Все торговые термины употребляются в авторском варианте написания, соответствующем традициям эпохи, то есть *с разделением букв, составляющих аббревиатуру, точками*⁸³; в тексте изложения ни выделены нами **полужирным** шрифтом. То же самое и с курсивом; единственное исключение — курсив в обозначениях дополнительных букв к термину **С.І.Ф.** (гл. VI), а также устойчивых латинских выражений: он принадлежит автору.

Публикацию завершает *алфавитно-предметный указатель*. За его основу мы взяли «Индекс», составленный автором (с. 183–187), перевели, расположили получившиеся термины по русскому алфавиту⁸⁴, сноски на *страницы* оригинального издания заменили указаниями на *главы и параграфы* и несколько дополнили, во-первых, такими терминами, которые, на наш взгляд, заслуживали бы включения в Указатель как с точки зрения практической составляющей книги, так и с точки зрения потребностей в изучении торгового права, а также ссылками на места употребления внешних в указатель терминов, также важными, но автором почему-то не отмеченные. Торговые термины, представляющие собой *иностранные аббревиатуры*, мы оставили в указателе без перевода и расположили в его общей системе по *русскому* алфавиту в соответствии с принятой у нас транслитерацией⁸⁵.

⁸³ То есть F.O.B., C.I.F., и т.д., а FOB, CIF и пр., как принято теперь.

⁸⁴ Так, первый в английском указателе термин «About» («Около») у нас попал в букву «О», «Basis Pure» («Чистый базис») — на букву «Ч» и т.д.

⁸⁵ Так, термин «W.P.A.» помещен нами под буквой «В», в том месте, где нужно было бы записать русское сокращение «ВПА»; термин «L.C.L.» — под буквой «Л», в том месте, куда мы записали бы аббревиатуру «ЛСЛ»; «S.D.» — на букву «С» в месте, где была бы аббревиатура «СД»; «C. & F.», «C.I.F.» — тоже под буквой «С», в местах для «С и Ф» и «СИФ» и т.д.

ГЛАВА 2

КАТБЕРТ МОГАН

**ДЕФИНИЦИИ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ ИЗ ПРАКТИКИ ПРОДАЖ,
МОРЕПЛАВАНИЯ И МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ:
ПОЛНЫЙ СВОД КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ
И ОБЫЧАЕВ ДЕЛОВОГО ОБОРОТА**

Предисловие

Главы настоящего труда базируются на статьях, напечатанных в «*Таймс Трейд энд Инжиниринг Сапплмент*»⁸⁶. Я в долгу перед хозяевами «Таймс», разрешившими их книжное переиздание. От торговых палат и других бизнес-организаций, торговых фирм и частных лиц со всего света поступило большое количество благодарственных писем за публикацию этих исходных статей. В письмах также высказывалось множество просьб предоставить копии тех или иных статей и рассказывалось о бизнес-вопросах, возникавших в торговой практике их авторов. Поскольку информация, составившая наши статьи, также была получена из практического опыта бизнесменов, просьбы об их напечатании отдельной книгой были найдены убедительными.

Хотелось бы, конечно, поблагодарить персонально каждого, кто был столь любезен, что помог мне разобраться во множестве вопросов, относящихся к сфере их профессиональной компетенции. К сожалению, как ни составляй подобный список, но некоторые имена в нем неизбежно окажутся пропущенными. Я очень надеюсь на понимание моими друзьями того, что отсутствие такого благодарственного списка вовсе не означает недостатка моей им признательности. Ограничусь тем, что упомяну о в высшей степени доброжелательной поддержке и ценных советах по подготовки статей, которыми меня снабдил редактор «*Таймс Трейд энд Инжиниринг Сапплмент*». Не могу также не отметить безотказной помощи г-на Э. Б. Тридуэна⁸⁷, возглавляющего Секцию торговли Лондонской торговой палаты: в продолжение целого года он щедро делился своим обширным бизнес-опытом. Сведения, касающиеся методов расчета тоннажа и обмера судов, были любезно предоставлены экспертами «Регистра Ллойда». Благодарю также всех вообще коммерсантов, поделившихся со мной специальными знаниями по различным, затронутым книгой, вопросам, за предоставление полезной информации.

⁸⁶ Торгово-техническое приложение к газете «Таймс» («The Times»).

⁸⁷ Полное имя — Edward Behenna Tredwen (~ 1852–1930).

К.М.

Лондон, *май* 1924 г.

Содержание

I. — Обязанности из договоров F.O.B. — F.O.B.-поставки — Вопрос о коносаменте — Пределы обязательств продавца — Бремя покупателя

II. — Договоры F.O.T. и F.A.S. — Вопрос о дорожной накладной — [Бремя покупателя] — Договоры F.A.S. — Обязательства покупателя по договорам F.A.S.

III. — Договоры на базисе C. & F. — Грузы, не перевозимые без расфасовки — Обязанности покупателя — Отгрузки топлива

IV. — Договоры на условиях C.I.F. — Обязанности покупателя — Отгрузки топлива — Вопрос о консульских сборах

V. — Условия договоров F.O.B. — [Последний октябрьский парусный рейс] — Вопрос о некачественных товарах — Расходы на погрузку, включенные во фрахт — Товары, доставленные на причал

VI. — C.I.F. «с буквами» — C.I.F. и комиссия (C.I.F. & C.) — Комиссия — Процент в индийском бизнесе — Прекращение обязанностей по договорам F.O.B. — Значение лихтеровочного риска — [Риск пильфракции]

VII. — Страховые условия — Условия Заявления — Обязательства продавца — Выплата за рубежом — Оговорки Института Лондонских страховщиков (F.P.A.), 1922 — Кража и пильфракция

VIII. — Договоры F.A.S.-порт Лондона — Товары, происходящие из внутренней части страны — [Доставка по воде] — Железная дорога и связанные с ней издержки — Что означает слово «Франко» — Палубные грузы

IX. — Судовые чартеры на базисе F.I.O. — Условия коносамента — Страхование в C.I.F.-договорах

X. — Споры между покупателями и продавцами — Исполнение условий договора — Отгрузки на палубе по торговому обычаю

XI. — Торговый арбитраж — Влияние падения цен — Вероятность скрытого ущерба — Разные подходы к оценке упущений

XII. — Условия типа F.O.B.-побережье — Условия Ливерпульского рынка — Стандартная форма договора — Практика продаж в Ливерпуле и Лондоне

XIII. — Виды зерновых договоров — [Различия между договорами C.I.F. и «С судна»] — Контроль по договорам C.I.F. — Покупка «С судна» («Ex-Ship») — Спотовые сделки

XIV. — Виды судового тоннажа — Брутто-тоннаж для пассажирских лайнеров — Методы расчета тоннажей — Дедвейт как базис фрахтования грузовых судов

XV. — Различные значения торговых терминов в различных странах — Различные толкования условия F.O.B. — [Различные толкования условия C.I.F.] — Взгляд продавца или покупателя? — Лучше уточнять

XVI. — «В пути» и «На плаву» — Два коносамента — Сделка с зерном «На плаву» — Скорое получение груза

XVII. — «Соединенное Королевство» — Побережья Англии и Шотландии — Нормандские острова и остров Мэн — Палата консультаций по судоходству

XVIII. — «Континент» — Как далеко простираются континентальные порты? — Средиземноморские и скандинавские порты — Инструкции капитанам судов

XIX. — «Акт Божьей воли» — Необходимость разумной предосторожности — Исключения, содержащиеся в коносаменте

XX. — «Форс-мажор» — Необходимость доказательного подтверждения — Варианты оговорок

XXI. — Страховые сертификаты — Брокерская ковернота — Три формы сертификатов — Удобство страховых сертификатов брокерских фирм

XXII. — Типы страховых сертификатов — Сходство с чековыми книжками — Сертификаты, выданные Ллойдом — Сертификаты брокерских фирм

XXIII. — F.O.B. «по-американски» — Работа международных конференций и торговых палат — Множественность видов термина «F.O.B.» — F.O.B.-железнодорожная станция

XXIV. — Место надлежащего исполнения — Уведомление об обсуждаемом условии — Обеспечение страхования — Преимущество ясности

XXV. — C.I.F. на Дальнем Востоке — Сравнение с продажами «С судна» — Погожие рабочие дни — Обычай порта

XXVI. — «Стволы», демередж и диспач — Преимущества заключения ствольных соглашений — Платежи демереджа — Вознаграждение за досрочную погрузку

XXVII. — Восточная тоннажная шкала — Взвешивание и обмеривание товаров — Варианты веса фрахтовой тонны — Перевалка грузов и перерасчет фрахта

XXVIII. — Чартер и коносамент — Определение коносаментов — Разграничение функций — Виды чартеров

XXIX. — Виды коносаментов — Линейный коносамент — Сквозной и правительственный коносаменты — Небортовой коносамент

XXX. — Фрахтовые единицы и мертвый фрахт — [Стандартные фрахтовые единицы] — Стандартные фрахтовые единицы [окончание] — Различная вместимость судов — Расчет мертвого фрахта

XXXI. — Оговорки коносаментов об ограничении ответственности перевозчика — Непринятие ответственности — Содержание проектируемых норм — Заведомо ложное объявление

XXXII. — Обмен в договорах C.I.F. — Выбор терминов — Словарь международных коммерческих терминов — Различия значений, принятых в разных странах

XXXIII. — Общая авария — Случай на каботажном судне — Общая авария обычно покрывается страхованием — Задержки, не являющиеся необычными

XXXIV. — «Сортовое» [«комплектное»] и «распаковочное» — [«Сортовое»] — Комплектное и тара — «Распаковочное» в торговле мясом — **Портовые сборы и договоры F.O.B.**

XXXV. — Портовый обычай — Обычай как наивысший авторитет — Обычаи порта Лондон

XXXVI. — Примеры портовых обычаев — Задержка в порту — Обычаи, регулирующие выгрузку — Переупаковка зерна

XXXVII. — Условия «С пристани» — Хранение и кредит — Взвешивание товаров — **F.O.B.-Гамбург**

XXXVIII. — Чистые чартерные условия — Расчет единовременной выплаты — Обязанности фрахтователей — Подача к причалу

XXXIX. — «100 A1» «Регистра Ллойда» — Гарантия класса — Периодические инспекции — Ценовые соображения

XL. — Суда реестровых размеров — Четыре способа измерения длины — Ширина и глубина

XLI. — Марка Плимсолла — Международное урегулирование — Колосниковая форма — Определение высоты надводного борта

XLII. — Сравнение терминов «С судна» и C.I.F. — Страхование в договорах C.I.F. — Главное о договорах типа «С судна» — Термин «С пристани» [«Ex-Quay»], применяемый в Дублине

XLIII. — Тель-Кель — Условия о подмочке морской водой [S.D.] — Значение «Ржаного условия» [«Rye-Term»] — Применение разных договорных условий — Толкование слова «около»

XLIV. — «Выработка» товаров — Практика в линейном мореплавании — Сравнительные издержки — Семена, проданные на условиях C.I.F.

XLV. — Товары легкие и тяжелые — [Легкое и тяжелое зерно] — Легкая и тяжелая древесина — **С.И.Ф.**-условия для поставки масличных семян

Дефиниции торговых терминов

I. Обязанности из договоров **Ф.О.В.**

К подготовке настоящего издания нас побудил большой интерес к установлению смысла общепризнанных торговых терминов.

Высокая значимость правильного понимания этих терминов не всегда осознается зарубежными фирмами. Случается, что торговцы, купившие на условиях **Ф.О.В.**, ожидают, что продавцы бесплатно возьмут на себя бремя доставки и страхования товаров, не принимая во внимание того факта, что это вряд ли сделают продавцы, не продавшие товара на условиях **С.И.Ф.** Крупные экспортеры и в самом деле довольно часто находятся в положении, весьма благоприятном для того, чтобы обеспечить и перевозку товаров, и их страхование, но это не означает, что по всякому договору они обязываются непременно на условиях **С.И.Ф.** Различия между договорами **С.И.Ф.** и **Ф.О.В.** существенны и определены, а потому неразумно ожидать от продавцов, договорившихся на одних условиях, совершения действий по совсем иному базису.

Участие в международной торговле коммерсантов разных стран делает весьма желательным определение смысла различных торговых терминов в *международном договоре*. Но из-за различия условий, в которых находятся торговцы различных местностей, выработка единого понимания каждого бизнес-термина может столкнуться с существенными трудностями. Определения, представленные, например, на страницах настоящей книги, отражают (как мы полагаем) понимание торговых терминов, характерное для *британских фирм*.

Ф.О.В.-поставки

Термин «**Ф.О.В.**» вообще понимается в Соединенном Королевстве, да и во всей Британской империи, так, что *товары предоставляются, будучи «без особой за то платы погруженными на борт судна»*. Никакого другого значения не существует. Когда товар поставляется на условиях **Ф.О.В.**, от продавца требуется:

1. Оплата всех расходов, необходимых для *фактического помещения товаров на борт судна*.

Может возникнуть вопрос о том, кто несет расходы в том случае, когда товары, погруженные было на известное конкретное зафрахтованное для их перевозки судно, впоследствии перегружаются на другое судно,

поскольку первое не в состоянии их полностью принять. По имеющимся у нас сведениям, обычная для подобных случаев практика заключается в оплате таких расходов *покупателем*, поскольку именно он мог бы в последующем получить их возмещение с владельцев того судна, на котором товары предполагались к отправке первоначально. Словом, на практике обязательство продавца обычно ограничивается расходами по *фактическому помещению товаров на борт только того судна, которое специально для этого было зафрахтовано*.

Товары, проданные на условиях **Ф.О.В.** по договору, заключенному в Соединенном Королевстве, продавец обязан за свой счет лишь *поместить на борт судна*, но не обязан их на нем *укладывать*: расходы покупателя часто начинаются с оплаты укладки (штивки), но лучше всего, если по этому вопросу будет особая договоренность. В Лондоне, когда товары располагаются вдоль борта судна в лихтерах и поднимаются на борт судна его снастями, *расходы продавца заканчиваются с оплатой им работ по перегрузке товаров с лихтеров на борт судна*.

Вопрос о коносаменте

Иногда утверждается, что верным признаком надлежащего исполнения продавцом на условиях **Ф.О.В.** всех своих обязанностей является *обычный коносамент*, но британские торговцы, вероятно, не разделят мнения о том, что поставщик товара действительно обязан предоставить этот документ. С куда большей вероятностью они согласятся с тем, что во всех случаях обязанность озаботиться оформлением коносамента лежит на покупателе, то есть на грузоотправителе. *Коносамент* — это документ, выданный от имени морского перевозчика грузоотправителю в удостоверение не просто погрузки его товаров на борт определенного судна, но и *заключения договора их перевозки до согласованного пункта назначения (или, в некоторых случаях, обязанности заключения такого договора в будущем)*. Таким образом, коносамент вряд ли может считаться проблемой продавца, поскольку *организацией перевозки* он не занимается; он — лишь технический исполнитель, обязанный за свой счет *погрузить товары на борт судна* [обеспеченного покупателем] или *подготовить их для такой погрузки*.

Пределы обязательств продавца

2. Продавец отвечает за все убытки и (или) любой ущерб до тех пор, пока товары не будут погружены на судно. Это обязательство со стороны продавца товара, вероятно, будет признано на том основании, что сфера его ответственности включает фактическое помещение товара на борт судна, чем и исчерпывается.

3. Правило п. 3 ст. 32 ч. III Закона о продаже товаров 1893 г. гласит следующее:

Если не будет согласовано иное, то в случае, когда товары отравлены продавцом покупателю по маршруту, включающему морскую перевозку, при обстоятельствах, в которых товары обычно страхуются, продавец должен послать покупателю такое уведомление о состоявшейся отправке, которое позволит ему застраховать товары на все время их морской перевозки; если же продавец не сделает этого, то товар будет считаться находящимся на его риске во время такой морской перевозки.

Встречаются некоторые расхождения во мнениях относительно того, относится ли это законоположение о продаже товаров к договорам, заключенным на условиях **F.O.B.**, или же оно будет применимо не иначе, как к договорам на условиях **C. & F.**

Бремя покупателя

От покупателя, со своей стороны, требуется:

1. Принять на себя все убытки и (или) любой ущерб, которые могут возникнуть с момента погрузки товаров на борт судна.

2. Принять на себя все убытки и (или) расходы, которые могут быть вызваны последующим перемещением товаров.

II. Договоры **F.O.T.** и **F.A.S.**

Выше, говоря о желании заключения международного договора о значении различных торговых терминов и о возможности его практического осуществления, мы отметили, что при выработке общего и точного значения каждого термина могут возникнуть трудности из-за различия в условиях ведения торговли коммерсантами различных стран. В действительности вопрос является гораздо более сложным, чем может показаться на первый взгляд.

До сих пор наше внимание было сосредоточено на значении такого торгового термина, применяемого к договорам купли-продажи товаров, как «**F.O.B.**». Следующими предметами нашего рассмотрения станут термины «**F.O.T.**» и «**F.O.R.**».

Термин «**F.O.T.**» [«free on trucks»] понимается как «погрузить бесплатно на железнодорожную платформу», а термин «**F.O.R.**» [«free on rail»] означает «погрузить бесплатно в железнодорожный вагон». Представляется, что ими имеется в виду то же самое, что и исполнение соответствующих обязательств; кроме того, они являются взаимозаменяемыми. Товары, проданные на подобных условиях, продавец обязан без *особой за то оплаты погрузить в товарный вагон* [такого типа, который обычно используется для перевозки соответствующих товаров].

Вопрос о дорожной накладной

Иногда утверждается, что продавец обязан не только погрузить проданные товары, но и *получить на них дорожную накладную* от агента перевозчика. В то же время могут возникать различные обстоятельства, освобождающие продавца от такой обязанности, почему с характеристикой рассматриваемого действия как обязательного британские торговцы обычно не соглашаются или соглашаются неохотно.

[Бремя покупателя]

Тяготы, по общему правилу лежащие на покупателе товара, также вполне определены. Он обязан:

1. Оплатить все расходы на перевозку, и
2. На обработку товаров при всем их последующем перемещении.

Мне приходилось слышать и утверждение в более категорическом смысле, что покупатель должен нести *всю ответственность за товары с момента их погрузки в вагоны*; но, опять-таки, из-за того, что бывают обстоятельства, исключающие ее, это требование не включено в число общепринятых элементов комментируемых терминов. Таков, к примеру, случай с загрузкой товаров поставщиками *в свои собственные вагоны на своих частных* подъездных путях: ни за исправность таких вагонов, ни за работу таких путей железнодорожные компании, нанимаемые покупателями, не отвечают. Не исключено, что полная ответственность покупателя с момента погрузки товаров в вагоны в конце концов будет признана за общее правило; пока же дело представляется таким образом, что оно действует не иначе, чем будучи прямо выраженным в акте международной кодификации, применимой к договору продажи.

Договоры F.A.S.

Заключение договора на условиях **F.A.S.** означает, что товары должны быть без особой на то оплаты подготовлены продавцом к погрузке на зафрахтованное для их перевозки судно путем их размещения вдоль борта этого судна.

Предлагалось определять этот термин как означающий, что товары должны быть помещены продавцом *в зону досягаемости снастей* зафрахтованного судна. Местные обычаи на сей счет различны. В Глазго, например, договор продажи на условиях **F.A.S.** предполагает размещение товара непременно на *крытой пристани [под навесом]* [откуда одними только судовыми снастями его точно не извлечь].

При продаже на условиях **F.A.S.** продавец обязан оплатить все расходы на размещение товаров вдоль борта судна и рядом с судном, с тем чтобы они могли быть обработаны *командой этого судна* [может быть

собственными, но, может быть, и другими, портовыми снастями]. Высказывалось, конечно, мнение, согласно которому *общим правилом* по договору продажи **F.A.S.** должно быть такое размещение товаров продавцом, которое позволяло бы обрабатывать их одними только судовыми снастями. Но это правило наталкивается на возражение о том, что во многих случаях товар фактически помещается на борт *портовым* краном, хотя и работающим по заказу судовладельца.

Обычно коммерсанты не разделяют мнения об обязанности продавцов по договорам **F.A.S.** предоставлять обычную доковую или складскую квитанцию, хотя в некоторых кругах и утверждалось, что договоры **F.A.S.** предполагают это условие. Возражающие против этого мнения, несомненно, могут указать случаи, когда (как это имеет место, например, в Лондонском порту), подобные документы попросту не составляются и не выдаются.

Обязательства покупателя по договорам F.A.S.

Покупатель по договорам **F.A.S.** обязан:

1. Принимать на себя все убытки или ущерб в товарах, возникшие после их размещения продавцом вдоль борта судна.
2. Осуществлять последующую обработку товаров, оплачивая необходимые для этого расходы.
3. Оплачивать все вообще расходы, необходимость в которых может возникнуть после того, как продавец исполнил договор таким образом, что разместил товар в пределах досягаемости судовых снастей.

Можно видеть, что данные правила сформулированы как общие и, следовательно, предполагаемые самой природой договоров **F.A.S.**, однако известен целый ряд конкретных ситуаций, в которых распределение отдельных видов рисков и расходов обсуждаются и решаются по-разному; это свидетельствует о том, что какое-либо международное соглашение по этим вопросам невозможно. Оно и понятно, ведь большинство торговых терминов имеют в виду местные практики, друг от друга отличающиеся.

До сего момента мы изучали такие договоры, условия которых предполагали обязательство поставки исполненным, а риски, бремя и ответственность продавца прекращенными *с момента погрузки товаров на зафрахтованное судно* [или их подготовки к погрузке]. Теперь надлежит рассмотреть важную группу договоров, в которых исполнение обязательства продавца по *поставке товаров* требует, помимо их *погрузки*, еще и оплату большей части или даже всей стоимости их *перевозки* в пункт назначения.

III. Договоры на базисе C. & F.

Прежде рассмотренные договоры продажи товаров на условиях «F.» объединяет то, что они *не предполагают обязательства доставки товаров со стороны продавца*. Все ее вопросы, включая заключение договоров перевозки, решаются *покупателем*. По договорам типа «F.» обязательства продавца считаются исполненными и прекращаются, когда он обеспечил и оплатил фактическую погрузку товаров на борт зафрахтованного судна (в случае продажи **F.O.B.**), либо их размещение вдоль борта этого судна (в случае продажи **F.A.S.**), либо их погрузку в железнодорожные вагоны (в случае договора **F.O.T.** или **F.O.R.**).

Теперь же нам предстоит рассмотреть несколько типов таких договоров, в которых продавец обязуется *оказать покупателю определенные услуги по организации перевозки товаров*. Торговая фирма-экспортер часто, как это уже отмечалось, находится в благоприятном положении для предоставления такого рода услуг. Обычно ее хорошо знают как судовладельцы, так и морские страховщики, и ей может быть куда удобнее (из-за необходимости осуществления множества поставок различным покупателям) *организовать их своевременную и лучшую отправку*, чем это мог бы сделать покупатель, находящийся за рубежом. Очевидно, что покупатели, которые желают возложить на продавцов обязательство *не только поставки, но и доставки*, то есть обязать их позаботиться, помимо прочего, еще и об *организации перевозки товаров*, должны предусмотреть оказание таких услуг уже *в самый момент заключения договора*, включив их стоимость *в цену товаров*.

Грузы, не перевозимые без расфасовки

Первый, требующий рассмотрения договор, согласно которому продавец обязан оказать некоторые услуги по организации перевозки проданных товаров — это договор типа **C. & F.** на грузы, которые не перевозятся без расфасовки [единой массой, навалом]. В соответствии с условиями таких договоров продавец обязуется продать товары по цене, которая включает в себя оплату, помимо прочего, *всех его расходов по грузовым операциям и фрахту*⁸⁸, *кроме расходов по страхованию товаров* [на время перевозки]. Продавец обязан:

1. Оплатить все *транспортные расходы* до согласованного пункта назначения.

⁸⁸ Слово «фрахт» может обозначать: либо 1) наемную плату за судно в рейсе, определенную условиями договора фрахтования (чартера), либо 2) плату за перевозку груза, определенную в коносаменте. Говоря здесь о фрахте, автор имеет в виду либо одно, либо другое значение, сообразное обстоятельствам конкретного случая.

2. Принять на свой счет все убытки и (или) ущерб в товарах, которые могут произойти *до сдачи их под ответственность судовладельца*.

3. Вручить покупателю или его агенту *чистый коносамент*⁸⁹ о принятии товаров к доставке в согласованный пункт назначения.

Обязанности покупателя

Покупатель обязан:

1. Принять на свой счет все убытки или ущерб в товарах, которые могут произойти *после их принятия под ответственность судовладельца*, а также оплатить *необходимое транспортное страхование*.

2. Принять доставленные товары, оплатив расходы на *освобождение от них судна*, на их *лихтеровку*⁹⁰ и на их *складирование* на причале (пристанни) порта назначения, по условиям коносамента.

3. Оплатить все импортные *пошлины, таможенные сборы, сбор за хранение груза на пристани и иные сборы*, если они применяются в порту назначения.

У нас возникло стойкое ощущение, что коммерсанты постоянно затрудняются с точным и универсальным определением той границы, которая разделяет обязательства продавцов и покупателей по договорам продажи, заключенным на условиях **С. & F.** Представляется, что и эти затруднения происходят от *местных обычаев*, играющих важную роль в определении содержания таких договоров; было бы особенно желательно, чтобы обязанности обеих сторон договоров данного типа по обычаям различных местностей были бы самым тщательным образом изучены прежде, чем будут предприняты любые попытки формулирования каких-либо конкретных постановлений на сей счет в рамках международных соглашений.

Отгрузки топлива

Считается, что при заключении договоров продажи типа **С. & F.** в отношении таких товаров, как уголь, кокс и брикетированное топливо, отправляемых навалом, продавец обязуется лишь *погрузить товары в предусмотренном договором количестве бесплатно на борт судна в порту отправления*. [Само судно при этом фрахтуется покупателем.] Но, кроме этого, продавец обязан *заключить договор страхования товаров*

⁸⁹ Чистый коносамент — коносамент, не содержащий оговорки выдавшего его перевозчика, направленных на сложение или ограничение его ответственности за целостность и сохранность описанных в нем товаров.

⁹⁰ То есть на доставку товаров с судна на берег с помощью лихтеров — малых судов, предназначенных для транспортировки на берег грузов, доставленных океанскими судами, не имеющими возможности непосредственной швартовки у причала или пристани (из-за большой осадки).

в соответствии с условиями договора продажи; если он этого не сделает, то покупатель вправе сам застраховать товары на обычных условиях [отнеся расходы на продавца].

Продавец также должен *получить подписанный коносамент на погрузенные товары*, с обычным [для данного порта и типа перевозок] содержанием. Затем, действуя так быстро, как только это разумно возможно, продавец должен *индоссировать* коносамент приказу покупателя и *выслать* его покупателю, с приложением *инвойса [счета-фактуры] на цену C. & F., уменьшенную на величину фрахта*, оплаченного покупателем за доставку. Как правило, продавец не принимает на себя обязанности *замены товара* в случае его утраты потери или повреждения в процессе перевозки.

Вышеизложенные условия имеют характер *общих правил*, которые в продажах, совершенных на базисе **C. & F.**, считаются *подразумеваемыми*; разумеется, они могут быть изменены специальными условиями договоров купли-продажи.

В заключение приведем отрывок из письма, присланного одной торговой фирмой в связи с нашей статьей о договорах типа **C. & F.**⁹¹ [в отношении товаров, отгружаемых навалом]: «Нам периодически приходится разъяснять нашим контрагентам значение этого торгового термина, притом как раз в том смысле, в котором он описывается в статье. К сожалению, мы должны отметить, что не все зарубежные покупатели признают справедливость вышеизложенного. Так, например, фрахтования судов они ожидают именно от нас, а когда узнают, что не получают его, начинают торговаться, пытаясь снизить установленную договором цену товаров; такое непонимание уже несколько раз за последнее время приводило к просрочке в отправке товаров. Эти замечания относятся, в особенности, к скандинавским покупателям». Авторы добавляют, что внесению большей определенности могло бы способствовать совершение внешнеторговых договоров продажи на условиях **C.I.F.**

IV. Договоры на условиях C.I.F.

Итак, мы обсудили, во-первых, договоры продажи, в которых обязанность продавца по поставке считается исполненной, а его ответственность прекращается с момента *фактической погрузки экспортных товаров на борт судна, или их размещения вдоль борта судна, или их погрузки в железнодорожные товарные вагоны*, а во-вторых — договоры, в которых продавец обязуется предоставить товар за такую цену, в которую включе-

⁹¹ В источнике сказано C.I.F., но это, очевидно, опечатка.

ны и которой оплачиваются *все его расходы и фрахт, кроме страхования*. Теперь нам необходимо обсудить договоры, заключенные на условиях **С.И.Ф.** Этот термин подразумевает, что товар будет считаться поставленным продавцом при условии, что он совершит за свой счет *все необходимые операции по отправке товаров, оплатит фрахт и страхование*. В этих случаях продавец обязан:

1. *Погрузить* товары на условиях **Ф.О.В.** (бесплатно на борт) и *оплатить все расходы* по их перевозке до согласованного пункта назначения.

2. Принять на свой счет все убытки и (или) ущерб в товарах, которые могут произойти *до сдачи их под ответственность судовладельца*.

3. Обеспечить и оплатить все *необходимое морское страхование*.

4. Вручить покупателю или его агенту *чистый коносамент*, удостоверяющий *заключение договора перевозки товаров* до согласованного пункта назначения, а также *полис морского страхования* или *оборотный страховой сертификат*.

Общепризнано, что термин «*необходимое морское страхование*» означает страхование на базисе **Ф.Р.А.** («без ответственности за частную аварию»), но указание на то, что товары следует застраховать, должно содержаться в договоре продажи; естественно, покупатель, которому требуется страхование более необходимого или страхование, покрывающее военные риски, должен позаботиться о том, чтобы прямо установить это договором.

Обязанности покупателя

Покупатель, со своей стороны, обязан:

1. Принять на свой счет такие убытки и (или) ущерб в товарах, который он в дальнейшем сможет покрыть из страховки, а также предъявлять все на сей счет претензии.

2. Принять доставленные товары, оплатив расходы на *освобождение от них судна*, на их *лихтеровку* и *складирование* на причале (пристани) порта назначения, по условиям коносамента.

3. Оплатить все импортные *пошлины, таможенные сборы, сбор за хранение груза на пристани* и *иные сборы*, если они применяются в порту назначения.

Отгрузки топлива

Договоры продажи **С.И.Ф.**, заключенные в отношении таких товаров, как уголь, кокс и брикетированное топливо, отправляемые навалом, оптом налагают на продавца и покупателя те же обязательства, что и договоры на базисе **С. & Ф.**, описанные выше, с тем лишь уточнением, что

продавец обязан, помимо прочего, *предоставить и переслать* так быстро, как только это будет возможно после осуществленной отгрузки *страховой полис или оборотный страховой сертификат, обеспечивающий от обычных морских рисков на сумму чистого остатка*, причитающегося покупателю в соответствии с инвойсом⁹², *увеличенного на согласованный процент предполагаемой прибыли от перепродажи товаров покупателем*, или (если он не согласован), *на 10 %*.

Вышеизложенные требования — те, которые, применительно к продажам, совершенным на условиях **С.И.Ф.**, как правило, признаются британскими торговцами; и тем не менее нужно повторить оговорку, которая была сделана нами при описании содержания предыдущих терминов, что эти общие правила иногда изменяются специальными нормами договоров купли-продажи.

Вопрос о консульских сборах

Написанное нами о договорах продажи **С.И.Ф.** не следует считать последним словом (или, возможно, применительно к книге, следует сказать, последней строкой), во всеобъемлющем справочнике по договорам внешнеторговой купли-продажи. Один из наших корреспондентов, поставляющих товары из Соединенного Королевства и континентальных портов в Южную Америку, рассказывает, что, хотя объявляемые им для своих покупателей расценки (тарифы) на условиях **С.И.Ф.** и включают *практически все* расходы по доставке товаров до пункта назначения, *в том числе консульские сборы* (кроме таможенных пошлин), он не встречает аналогичного к себе отношения со стороны продавцов, объявляющих **С.И.Ф.**-цены с отправкой из южноамериканских портов, каковые формируются без учета консульских сборов. Их размер, — продолжает корреспондент, — обычно выделяется в счете-фактуре отдельной строкой, и, следовательно, оплачивается им как покупателем из своего кармана. По его мнению, установление единообразного понимания цены на условиях **С.И.Ф.** в вопросе о том, включает ли она в себя консульские сборы, было бы весьма желательным.

Изучение соответствующих обязательств продавцов и покупателей по вышеописанным договорам **С.И.Ф.** привело нас к выводу о том, что уплата консульских сборов по общему правилу должна считаться бременем, лежащим на *покупателе* товаров. Ведь принято же, что покупатель обязан «оплатить все *пошлины, таможенные сборы, сбор за хранение груза на пристани и иные сборы*, если они применяются в порту назначения».

⁹² См. второй абзац параграфа «Отгрузки топлива» предыдущей III главы.

Консульские сборы — один из сборов именно этого рода, и если они при характеристике условий **C.I.F.** их обычно не упоминают, то, по-видимому, лишь потому что и применяются эти сборы далеко не везде и не всегда.

Корреспондент, о котором мы упоминали выше, привык включать их в свои расценки (тарифы) на условиях **C.I.F.** лишь потому, что он знает о необходимости их уплаты в тех именно торгах, которыми он занимается, но было бы более правильным называть его расценки (тарифы) установленными на условиях «**C.I.F.** + (и) консульские сборы». Общее правило о том, что консульские сборов по общему правилу не включаются в цену **C.I.F.** [могут быть взысканы продавцами сверх объявленной ими такой цены], несомненно, оправдали бы те наши поставщики или производители товаров, которые не занимаются регулярной отправкой товаров в южноамериканские страны, а потому и не знают, в каком размере будут (да и будут ли вообще) взиматься такие сборы. Ближайшим аналогом для взимания экспортерами дополнительной платы в целях компенсации консульских сборов могут, кроме того, служить иногда заключаемые договоры на условиях «**C.I.F. & C.**» [commission] (комиссия⁹³), или «**C.I.F. & C. & E.**» [exchange] (то есть комиссия и обмен⁹⁴).

V. Условия договоров **F.O.B.**

Прежде чем двигаться дальше, мы хотели бы ответить на несколько вопросов, заданных нам относительно договоров **F.O.B.**

[Последний октябрьский парусный рейс]

Дело касалось договора, предусматривающего «поставку **F.O.B.** Лондон для экспортной отгрузки в Шанхай *в октябре*». Пусть последний парусник на Шанхай, доступный в октябре, отплывает его 25 числа, — [обязан ли продавец по подобному договору «успеть» отправить товары с этим (последним в месяце!) судном?]. Некоторые наши продавцы заявили, что [коль скоро в их обязанности по договорам **F.O.B.** не входит организация перевозки] в описанном случае в их распоряжении еще есть время на погрузку товаров до 31 октября, и что если покупатель не обеспечит судно для погрузки к этой дате, то это его проблема; продавец же юридически выполнил все свои обязанности. Наш корреспондент предположил, что это неправильное решение, и что если продавец пропустил погрузку на *последнее* (хоть регулярное, хоть трамповое) судно, отправляющееся в Шанхай *в месяце отгрузки*, да еще и точно зная, что оно — *последнее*

⁹³ О значении слова «комиссия» см. гл. VI настоящей работы.

⁹⁴ О значении слова «обмен» см. гл. VI, XXXII настоящей работы.

из доступных в Лондоне в октябре (в данном случае им был парусник, который отплыл 25 октября), то он *отвечает* за просрочку отправки; подавать же специальное судно под погрузку в период с 25 по 31 октября покупатель не обязан. Утверждается, что иное решение серьезно воспрепятствует экспортному бизнесу.

Очень сомнительно, чтобы экспортеры единодушно согласились с подобной аргументацией. Выше мы уже обращали внимание на то, что когда продавцы заключают договоры на базисе **Ф.О.В.**, они *не предполагают заниматься вопросами организации перевозки грузов*. В договорах, заключенных на таких условиях, это составляет проблему покупателей. Покупатели, желающие, чтобы договоры о перевозке грузов заключались продавцами, покупают товары на условиях **С.И.Ф.** Следовательно, в описанном гипотетическом случае, в отсутствие в договоре какого-нибудь специального по сему вопросу положения, продавец выполнил бы свои обязательства по сделке, если бы погрузил товары *в любой из дней октября* [не исключая и дней, оставшихся *по отплытию последнего судна*]. В таких ситуациях продавцы вообще вправе не интересоваться, когда отплывает последний корабль в месяце. Заключением договоров перевозки товаров, проданных на условиях **Ф.О.В.**, занимаются покупатели; если они обнаруживают, что последняя возможность отправки в течение октября месяца имеет место 25 его числа, то они и должны позаботиться о том, чтобы заключить договор перевозки товаров на судне, отплывающем ранее этой даты.

Вопрос о некачественных товарах

Другой вопрос касался следующей гипотетической ситуации: товары, проданные на условиях **Ф.О.В.**, по их выгрузке на причал в Шанхае, были найдены не соответствующими условиям, установленным в договоре. Кто отвечает в подобном случае за недостатки товара? Некоторые продавцы, как утверждалось в описании казуса, настаивали на том, что цена, уплачиваемая по условиям **Ф.О.В.**, такова, что ограничивает обязательства продавца моментом погрузки товаров на борт парохода в месте отправки, и, значит, после сего момента он уже не несет никакой ответственности. Автор письма, однако, указал, что продавец обязан поставить именно те товары, по поводу которых состоялся договор, или же гарантировать соответствие поставляемых товаров описанию, содержащемуся в договоре. Если будет очевидно или доказано, что низкое качество было присуще товарам уже в момент их погрузки, то вопрос об ограничении сферы ответственности продавца по условиям **Ф.О.В.** моментом погрузки товаров на судно не имеет никакого значения, — ведь продавец

будет отвечать за такие недостатки товаров, которые в момент их погрузки уже существовали, хотя бы они и были обнаружены лишь после выгрузки товаров в Шанхае.

Нет никаких сомнений в том, что весь торговый мир безоговорочно поддержит последнюю позицию. Любой авторитетный экспортер обязательно признал бы претензию из недостатков по качеству, если бы было очевидно или доказано, что они существовали на момент отгрузки и не были вызваны особыми обстоятельствами данного рейса.

Вообще следует отметить, что большинство трений, возникающих между поставщиками и получателями товаров, разрешается мирно. Случается, например, что из-за небрежности упаковщиков количество отгруженных товаров не соответствует счету-фактуре: иногда оно меньше, а иногда и больше. Вопросы о количестве или качестве отгруженных товаров, фирмы, дорожащие своей хорошей репутацией, стараются предупредить или решить в самом оперативном порядке.

Расходы на погрузку, включенные во фрахт

На тонкость некоторых правил, описанных нами в наших дефинициях торговых терминов, указывает следующий вопрос, недавно возбужденный коммерсантами. В соответствии с договорами **Ф.О.В.**, подчеркивают они, обязанность продавца заключается в том, чтобы *без особой за то платы доставить товары на борт судна*, после чего его обязанности по договору считаются исполненными. Но в случае линейного судоходства *стоимость не только погрузки, но и штивки товаров включается также и во фрахт*, вносимый покупателем⁹⁵. Требование же о том, чтобы судоходная компания разделяла фрахт на отдельные суммы (за погрузку, штивку, морскую перевозку и выгрузку) ведет лишь к дополнительным осложнениям. Обычная практика заключается в том, что продавец по договорам **Ф.О.В.** оплачивает *все расходы вплоть до момента, когда груз поступает на ответственность судовладельца*, и, следовательно, не вносит платы за погрузку в тех случаях, когда она, согласно условиям договора перевозки, уплачивается в составе фрахта покупателем.

Товары, доставленные на причал

Фирма пишет, что она часто отправляет товары на условиях «**F.A.S.** (бесплатно вдоль борта судна)–порт Лондона» и что до последнего времени ей не приходилось платить никаких особых сборов, кроме тарифов

⁹⁵ Получается вроде бы так, что при отправке товара регулярным (линейным) рейсом погрузка оплачивается покупателем дважды: и в составе цены товара на условиях **Ф.О.В.**, и в составе платы за перевозку.

за доставку товаров [до порта] по железной дороге. [С недавних пор] некоторые из их клиентов стали заявлять, что они вынуждены вносить плату за размещение товаров на причалах, а также портовые сборы, и требуют, чтобы фирма-продавец возместила им уплаченное. Сам продавец полагает, что в случае поставки товаров на базисе «**F.A.S.** лондонская пристань» подобные расходы должны относиться на покупателей.

Товары, доставленные в лондонский порт *по воде*, выкладываются на пристань бесплатно, но если товары прибывают *по железной дороге*, то плата за размещение товаров на причалах, безусловно, должны вносить *продавцы*, — иначе условие о бесплатном [для покупателя] размещении товаров вдоль борта судна им просто не выполнить. Вместе с тем значительный объем бизнес-оборотов осуществляется на базисе «Доставки на причал» [а не *вдоль борта судна*], и по таким договорам плату за размещение товаров на причале [которое должен обеспечить *покупатель*] продавец вносить не обязан.

VI. C.I.F. «с буквами»

Наше упоминание об обычной практике заключения договоров **C.I.F.** обернулось письмами от двух корреспондентов, каждый из которых коснулся вопроса о том, что же включает в себя цена при добавлении к термину **C.I.F.** некоторых других букв.

C.I.F. и комиссия (C.I.F. & C)

Первый из корреспондентов, комментируя добавление буквы «С», то есть указания о *комиссии*, сообщает, что существуют различные мнения относительно толкования этого слова. Одни, — пишет он, — утверждают, что речь идет о *комиссии банкира, которая взимается им за принятие к учету переводного векселя*⁹⁶; другие, что о *комиссии*, уплаченной купцом, действующим, скажем, в Лондоне, местному комиссионеру за *подыскание ему иностранного покупателя*; наконец, есть мнение и о том, что это — *вознаграждение агента — зарубежного дилера* за продвижение товаров иностранного производителя на своем местном рынке.

Комиссия

Правильное в данном случае толкование термина «комиссия», по видимому, заключается в том, что она представляет собой *комиссию или прибыль грузоотправителя, либо поставщика*; во всяком случае, это един-

⁹⁶ Выставление экспортером (трассантом) переводного векселя (тратты) на импортера (трассата) с последующим его акцептом и учетом в обслуживающем экспортера местном банке (ремитенте) в 1920-е гг. было одним из распространенных способов международных расчетов и кредитования внешнеторговых сделок. Об удерживаемом банком учетном проценте — плате за кредит или банковской комиссии и идет речь в тексте.

ственная «комиссия», которую мы имели в виду в нашей публикации. Присоединение буквы «С» к термину **C.I.F.** обычно имеет место *при заключении договора путем принятия заказа к исполнению*, за что продавцом и взимается комиссия. Когда он, в ответ на сделанный покупателем заказ, направляет ему счет с ценой на **C.I.F.**-базисе, включает в нее комиссионные и добавляет к термину **C.I.F.** букву «С», то он тем самым наделяет покупателя уверенностью в том, что в составе цены им *уж точно* будут оплачены *все* возможные расходы продавца [по отправке заказанных ему таким образом товаров].

В нашей публикации мы не имели в виду употребления буквы «С» для обозначения комиссии банкира за учет векселя. Такого рода комиссия, как правило, включается в состав расходов типа «Обмен», которые обозначаются буквой «Е» [exchange]. Договор на условиях **C.I.F.**, включающих комиссию не только грузоотправителя или поставщика, но и банкира, будет обозначаться как **C.I.F. & C. & E.**

Процент в индийском бизнесе

Другой корреспондент спрашивает о значении термина **C.I.F. & C. & I.** Буква «I» означает «Процент» [interest] и применяется, в частности, когда для расчетов по договору используются переводные векселя, подлежащие оплате в Индии. На их суммы банки начисляют проценты, взимаемые с грузоотправителей [векселедателей или трассантов] с момента неогоциации [покупки или учета] таких векселей до перевода полученных от их оплаты денежных сумм в Лондон, продолжительность которого может составлять от двух до трех недель с момента получения платежа. Термин «**C.I.F. & C. & I.**» означает договор по цене, определенной на базисе **C.I.F.**, и увеличенной на сумму комиссии грузоотправителя или поставщика и банковского процента, взимаемого с одного из сих последних.

Прекращение обязанностей по договорам **F.O.B.**

Автора следующего письма интересует одно особое условие, иногда включаемое в договоры **F.O.B.** Он спрашивает, не следует ли обязательство продавца по такой погрузке товаров на борт, которая требует лихтеровки, считать исполненным с момента бесплатного помещения им товаров в лихтеры? На этот вопрос, по-видимому, следует ответить *отрицательно*, то есть в том смысле, что продавец, заключавший договор на условиях **F.O.B.**, как правило, не считается исполнившим его до тех пор, пока он не разместит проданные товары на борту *самого морского судна*. Это утверждение может быть подкреплено рядом примеров.

Так, продавцы на базисе **Ф.О.В.**-порт Лондона имеют возможность отправлять товары для погрузки на пароходы либо *водой*, либо *по железной дороге*. Крупногабаритные товары почти всегда дешевле отправить водой, ибо такая доставка в порту бесплатна, в то время как за товар, прибывший по железной дороге, придется уплатить причальный сбор, притом *именно продавцу*. С тех же позиций следует рассуждать и применительно к тем портам, где принята практика *загрузки океанских судов, лежащих в дрейфе* [в акватории порта]. Там продажа продукции на условиях «*бесплатно в лихтере*» является обычной практикой. Но ведь это — *совсем иная* форма продажи, четко отличающаяся от *базовой*, поскольку если ответственность продавцов прекращается уже при погрузке товаров в лихтеры, то это означает, что их последующая лихтеровка (с перегрузкой в море на борт океанских судов) становится проблемой покупателей. А страхование лихтеровочного риска, между прочим, стоит денег — около 2 шил. с каждых 100 фунт. ст. цены⁹⁷. Словом, нельзя не признать, что при продаже продукции на базисе **Ф.О.В.** речь идет все-таки о том, что продавец обязан бесплатно доставить ее *именно на борт зафрахтованного для ее перевозки океанского судна*, в том числе организовав (если необходимо) и оплатив ее лихтеровку, а также застраховав ее на время такой лихтеровки.

Вероятно, для целей решения и этого вопроса в каждом конкретном случае имеет большое значение опять-таки *обычай соответствующего порта*. Быть может, поэтому, даже среди морских страховщиков тоже, как известно, нет единства мнений относительно момента, с которого продавец считается исполнившим договор **Ф.О.В.**, предполагающий лихтеровку. Ссылаются на некое судебное решение, принятое несколько лет назад по спору о грузе, отправленном из Генуи в Нью-Йорк, установившее, что поставщик товара полностью исполнил свою часть обязанностей по договору, загрузив товары *именно в лихтеры*. Но, скорее всего, в этой ситуации были какие-то особые обстоятельства, предопределившие *такое* решение; быть может, кто-то из читателей настоящей книги сможет предоставить нам более подробные сведения о нем или о других решениях, имеющих отношение к этому вопросу.

Значение лихтеровочного риска

Как бы то ни было, но представляется чрезвычайно важным, чтобы содержание термина **Ф.О.В.** в применении к погрузкам, предполагающим лихтеровку, имело ясное и единообразное определение. Хотя бы по-

⁹⁷ Во время написания этих строк один фунт стерлингов состоял из 20 шиллингов; таким образом, 2 шиллинга представляли собой 1/10 часть (10 %) 1 фунта стерлингов, или (ответственно) 1/100 (1 %) от 10 фунтов, или 0,1 % от 100 фунтов.

тому, что существуют *несколько различных видов* лихтеровочного риска: одно дело, когда, например, грузы начинают свой путь из какого-нибудь внутреннего речного порта и перевозятся речными судами к океанскому судну, находящемуся в устье реки, и совсем другое, когда грузы отправляются на лихтерах от пристани или с причала, на судно, дрейфующее в акватории того же порта.

[Риск пильфрации]

Актуален также вопрос о том, обязан ли продавец по договорам **С.І.Ф.** к покрытию *риска пильфрации*, то есть хищения отдельных грузовых мест. В настоящее время он рассматривается как отдельный [то есть не покрываемый обычными условиями страхования] страховой риск. Поэтому если *страхование* от этого риска [и (или) его отнесение на продавца] желательно, то его нужно предусмотреть в договоре [продажи].

VII. Страховые условия

Ценным вкладом в наше полное рассмотрение торговых терминов и обычаев делового оборота является меморандум о страховых условиях, подготовленный г-ном К.Г.Р. Вайзи [K.G. R. Vaizey] для Британского национального комитета Международной торговой палаты. Г-н Вайзи представляет на заседаниях Комитета «Корпорацию Ллойд». В приводимом ниже Заявлении⁹⁸, которое может быть сделано частью договора, он излагает формулировки ряда страховых терминов. Важно, однако, понимать, что это заявление не претендует на точность и универсальность сформулированных в нем условий по страхованию, подлежащих применению во всяких договорах продажи товаров, включая условие о самой обязанности осуществить страхование. Все это г-н Вайзи, очевидно, признает таким вопросом, ответственность за решение которого должны взять на себя сами коммерсанты.

Условия Заявления

Очень важно, чтобы некоторые принятые в торговом мире выражения, такие как **Ф.Р.А., F.C. & S., R. & C.C.**, оговорка о *тищности договора* и др. аналогичные «торговые термины», повсеместно понимались в одном и том же смысле. Толкование этих торговых терминов или условий должно осуществляться по правилам, выработанным Институтом⁹⁹

⁹⁸ В оригинальном тексте автор использует термин «statement», означающий в английской юридической практике, помимо прочего, типовые правила совершения известного рода коммерческих операций (в данном случае страховых), которые могут быть инкорпорированы сторонами в договор (например, продажи товаров) путем отсылки к ним.

⁹⁹ Имеется в виду Институт Лондонских страховщиков [англ. Institute of London Underwriters] — нечто вроде саморегулируемой организации страховщиков, основанной

и прилагаемым к настоящему Заявлению. Следует согласиться с тем, что когда поставщик продает застрахованные им товары, то выражения **Ф.Р.А., F.C. & S., R. & C.C.**, а также оговорка о *тщетности договора* для полноценного задействования и применения этих правил считаются принятыми в полном объеме. Если покупатель желает, чтобы страхование было произведено на каких-то других условиях, он должен позаботиться о том, чтобы они были прямо предусмотрены договором.

В предоставляемом поставщиком *страховом полисе* или *сертификате* всегда должно быть четко указано, застрахованы ли указанные в нем товары:

1. На условиях **Ф.Р.А.** (то есть «без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения», — см. «Оговорки Института Лондонских страховщиков», в ред. 1922 г.

2. На условиях **F.C. & S.** (то есть без ответственности за изъятие, захват и т.д.), или

3. На условиях **F.C. & S. & R. & C.C.** (то есть без ответственности за изъятие, захват, мятеж и акции гражданского неповиновения).

В целом все согласны с тем, что *каждый договор страхования подразумевает оговорку о тщетности или ее эквивалент*, если не применяется условие **F.C. & S.**¹⁰⁰

Особо нежелательно выражение «все риски», как способное вызвать серьезные недоразумения; вместо него рекомендуется использовать торговый термин «W.P.A.», то есть «с ответственностью за частную аварию».

Обязательства продавца

Продавцу, обязанному вручить *страховой полис* или *сертификат*, надлежит оформить соответствующую страховку у одного из страховщиков

в 1884 г. и известной своей деятельностью в области унификации правил морского страхования; в 1998 г. волилась в более широкое объединение — Лондонскую международную ассоциацию страховщиков [англ. International Underwriting Association]. Перечисляемые автором условия **Ф.Р.А., F.C. & S., R. & C.C.**, оговорка о тщетности и иные правила транспортного страхования грузов составляют содержание документа, называемого Оговорками (или условиями) Института Лондонских страховщиков [англ. Institute Cargo Clauses]. Ниже автор цитирует часть текста Оговорок в ред. 1922 г. (см.). В настоящее время обсуждаемые им оговорки имеют иные обозначения: так, оговорка **Ф.Р.А.** обозначается как «оговорка [clause] C», оговорка **W.P.A.** — как «оговорка [clause] B», оговорка **F.C. & S.** — как **WEC [War Exclusion Clause]**, оговорка **F.C. & S. & R. & C.C.** — как **FCR&CC**. Разруганное автором как «особо нежелательное» выражение о страховой защите от всех рисков сегодня обозначает наиболее популярный и имеющий, пожалуй, самую подробную и тщательную регламентацию тип страхования, обозначаемый как «оговорка [clause] A». — Эти и многие другие условия в современном виде см. на: URL: <http://www.iuaclauses.co.uk/site/cms/contentDocumentLibraryView.asp?chapter=8>. — Правила совершения страховых операций компаниями практически всего мира (не исключая российских) опираются в конечном счете именно на эти оговорки.

¹⁰⁰ См. цит. автором ниже извлечения из Оговорок Института Лондонских страховщиков в ред. 1922 г. — из них становится ясно, почему это так.

Ллойда или у какой-либо иной, но непременно первоклассной страховой компании. Предлагается считать общим правилом, что лицо, принимающее от продавца такой полис, если в этом последнем не будет указано иного, принимая его, исходит из того, что он *предоставляет страховое покрытие на условиях F.C. & S. & R. & C.C.* Если покупателю необходима также страховая защита от рисков войны [пленение и захват] и (или) мятежа и акций гражданского неповиновения, то в полисе об этом должно быть прямо указано: так мол и так, страхование охватывает, в дополнение к общему правилу, также и (первый вариант) военные риски, или (второй вариант) — военные риски, риски мятежа и акций гражданского неповиновения.

Кроме того, стандартная страховка, даже на базисе **W.P.A.**, не покрывает рисков *пильфракции* и *кражи*. Если кому-то нужно застраховать и эти риски, то ему следует позаботиться о том, чтобы об этом было прямо сказано в полисе (см. ниже, в выдержке из «Оговорок»).

Выплата за рубежом

Об использовании этого «торгового термина» следует заботиться покупателю, желающему иметь такой полис, выплаты по которому производятся в порту назначения, или в ближайшем к этому порту городе, в котором они могут быть произведены. При заключении договора [продажи] об этом должно быть прямо сказано, после чего продавец должен обеспечить выдачу полиса с указанием мест, в котором агент Ллойда или другой точно определенной страховой компании сможет исполнить обязательства по договору [страхования]. Кроме того, если страховые выплаты необходимо произвести в какой-либо валюте иной, чем национальная валюта места инкорпорации компании-страховщика, то и этот вопрос во многих, если не в большинстве случаев, может быть урегулирован [в полисе] в смысле удовлетворения такой потребности.

Оговорки Института Лондонских страховщиков (F.P.A.), 1922

Условие F.C. & S.

1. Страхование не покрывает убытков и ущерба, возникших от пленения, захвата, ареста, ограничительных мер или задержаний, от последствий этих или любых, им подобных действий (кроме пиратства), а также от последствий любых военных действий или военных операций, имевших место как до, так и после официального объявления войны.

Условие о забастовках, мятежах и акциях гражданского неповиновения.

2. Страхование не покрывает убытков и ущерба, причиненных забастовками, локаутами рабочих или иных лиц-участников акций в защиту

трудовых прав, мятежами или акциями гражданского неповиновения.

(Если п. № 1 будет удален, то как часть настоящего полиса действует п. № 3).

3. Страховщик не будет удовлетворять каких-либо претензий, вызванных **тщетностью морской перевозки** — такой отменой застрахованного рейса или невозможностью его завершения [доставки груза], которые обусловлены арестами, ограничительными мерами или задержаниями, произведенными именем королей, принцев или государств¹⁰¹.

Условие F.P.A.

4. Страхование не покрывает убытков, составляющих частную аварию, кроме случаев, когда морское судно или судно внутреннего плавания, перевозящее застрахованный груз, будет выброшено на мель, затонет или сгорит [то есть потерпит крушение вместе с грузом]; таким образом, несмотря на все вышесказанное, страховщики должны будут возместить, во-первых, страховую стоимость любой тары или упаковки, которые могут быть полностью утрачены при погрузке, перевалке или выгрузке [вызванных крушением], во-вторых — все вообще такие убытки и ущерб в страховых интересах, которые могут разумно быть отнесены к пожару, столкновению, контакту морского судна (судна внутреннего плавания, и (или) иного используемого транспортного средства), с любым, кроме воды, внешним предметом (в том числе льдом) и к выгрузке груза в порту-убежище, а в-третьих — к оплате [вызванных указанными причинами] действий по выгрузке, складированию, хранению и пересылке грузов, а также по уплате тех специальных сборов, обязанность возмещения которых страховщики несли бы в соответствии с полисом, предусматривающим ответственность за частную аварию.

Кража и пильфрация

Те, почти эпидемические масштабы, которые теперь имеет пильфрация, особенно широко распространившаяся по всему миру после [Первой мировой]¹⁰² войны, вынудила страховщиков поставить своих клиентов-коммерсантов перед фактом некоторого смягчения своих обязанностей по договорам страхования внешнеторговых грузов, ограничив ответственность по их претензиям из пильфрации 75 % цены похищенных товаров¹⁰³, взятой из счета-фактуры. С некоторым улучшением си-

¹⁰¹ То есть блокадами, эмбарго или экономическими санкциями.

¹⁰² Далее в аналогичных случаях это пояснение не прибавляется.

¹⁰³ То есть, говоря современным языком, страховщики (видимо, стремясь стимулировать грузовладельцев к принятию мер по предупреждению хищений грузов) стали включать в полисы условие о 25 % безусловной франшизы.

туации страховщики вновь продемонстрировали готовность отвечать за убытки в размере 100 % цены товаров, указанной в счете-фактуре, установив, однако, что самый риск пильфракции, если его страхование желательно, будет считаться застрахованным не по умолчанию, но *лишь при условии включения в полис следующих положений:*

Настоящим страховщики соглашаются с тем, что страхование по настоящему полису покрывает риск кражи и (или) пильфракции без оставления на страхователе какого-либо процента убытков [в полном размере], но с условием, что их ответственность за товары, утраченные вследствие одной из указанных выше причин, не будет превышать их транспортной или страховой стоимости, в зависимости от того, которая из них в конкретном случае окажется *наименьшей*. Более того, страховщики не несут никакой ответственности за описанные здесь убытки, когда уведомления о наступлении страхового случая и оценке его последствий не будут направлены страховщикам в течение 10 дней с момента прекращения существования риска, застрахованного по настоящему полису.

«Транспортная стоимость» в контексте, использованном выше, включает базовую стоимость товаров для выгодоприобретателя, которым или в пользу которого они были застрахованы, увеличенную на сумму транспортных и сопутствующих им расходов, а также на сумму расходов по страхованию. Страховщики¹⁰⁴ имеют право на любую сумму, которая может быть взыскана с перевозчиков или других лиц в возмещение таких убытков (за вычетом расходов на это возмещение, если они будут понесены), в пределах суммы уплаченного ими страхового возмещения.

VIII. Договоры F.A.S.-порт Лондона

Нашим читателем вновь был поднят вопрос о поставках на базе **F.A.S.** или **F.O.V.**-порт Лондона, в связи с чем, вероятно, было бы полезно рассмотреть в деталях *способы доставки товаров на пристани*, применяемые к таким поставкам.

Существует различие между товарами, доставляемыми в порт Лондона для дальнейшей из него отправки, по железной дороге и по воде, и (как было отмечено) если с товаров, поступающих на территорию, подконтрольную Администрации порта, по железной дороге, взимаются первоначальные сборы, то с товаров, доставляемых водой, нет.

Наш корреспондент считает необходимым подчеркнуть, что не только в последнем, но и в первом случае Администрация порта не имеет права

¹⁰⁴ Не все, а только те, которые фактически уплатили страховое возмещение за кражу или пильфракцию — на это косвенно указывает конец предложения.

взимать «плату за въезд на пристань с товарами для отгрузки». Впрочем, за услуги, оказываемые баржами, оплата должна производиться как и за любую другую транспортную услугу.

Товары, происходящие из внутренней части страны

Существует три основных способа, которым товары могут быть доставлены из наших [английских] промышленных центров в порт Лондона для отгрузки. Они могут быть доставлены: (1) *водой* по каналам и рекам; (2) *железной дорогой к прибрежным складам железнодорожной компании*, а оттуда — на барже к экспортному пароходу; и (3) *железной дорогой к судам на причалы*, управляемые Администрацией порта.

[Доставка по воде]

При *первом способе* товары, как правило, перегружаются с барж, используемых для плавания по каналам, в большие речные баржи в той или иной точке на верхнем течении реки, после чего этими, более крупными баржами, транспортируются непосредственно к экспортному судну, отшвартованному в порту. Случается, что товары транспортируются на него непосредственно баржами, используемыми для плавания по каналам, без промежуточной перегрузки. Лондонцам хорошо знакомы оба этих типа судов, регулярно проходящих под городскими мостами с товарами для экспорта. Некоторым из них, чтобы быть доставленными к порту от внутренних пунктов их производства, приходится преодолевать довольно значительные расстояния. При доставке товаров в порт *таким* способом, то есть *одним только внутренним водным транспортом*, обязанности продавцов товаров на базисе **F.A.S.** по заключенным ими договорам исчерпываются с оплатой ими все расходов по расположению товаров вдоль борта экспортного с судном, включая канальные сборы и плату за расстановку товаров прямо на реке в лихтерах рядом с судном.

Железная дорога и связанные с ней издержки

При втором способе транспортировки, указанном выше, продавцы на базисе **F.A.S.** обязаны уплатить железнодорожные сборы, а также плату за обработку [в том числе перегрузку] товаров в прибрежных складах железнодорожной компании и, наконец, за их доставку баржей на экспортное судно, отшвартованное в порту.

Третий способ предполагает оплату **F.A.S.**-продавцами не только железнодорожных, но также и причальных сборов.

Как правило, стоимость размещения груза на условиях **F.A.S.** или **F.O.B.** вдоль парохода (или на пароходе) в порту Лондона, что через при-

чалы, управляемые Администрацией порта, что через прибрежные склады железнодорожных компаний, одинакова, поскольку плата за обработку груза прибрежными железнодорожными складами и плата за доставку товаров баржей к судну (или на судно) включены в железнодорожный тариф. Исключениями из этого общего правила являются так называемые *малые отгрузки*, при которых железнодорожные компании применяют твердую минимальную плату за транспортировку на баржах. В итоге транспортировка таких (малых) партий грузов через прибрежные железнодорожные склады оказывается более дорогостоящей, чем стоимость перевозки по железной дороге непосредственно на причал к отшвартованному у него судну. Инклюзивные тарифы получили практическое осуществление после того, как (в случае с Лондоном) между Администрацией порта и железнодорожными компаниями была достигнута договоренность, в соответствии с которой железнодорожные тарифы типа «доставка в Лондон» включают в себя, за небольшими изъятиями, все необходимые расходы от пункта отправления до размещения товаров вдоль борта судна, в том числе хранение в портовых складах до тех пор, пока судно не будет готово к их приему. Иначе говоря, такие тарифы покрывают все железнодорожные и причальные услуги, причем, плата за хранение на причалах исключается из платы за доставку, включенной в тариф, если грузоотправитель, направляющий товары на пристань непосредственно к судну, не нуждается в такой услуге.

Что означает слово «Франко»

Другим нашим корреспондентом поднимается вопрос о значении и практике использования термина «Франко». Он означает *«бесплатно»*, то есть его употребление указывает на то, что товары, к которым он применяется, являются *«предоплаченными, не предполагающими каких-либо затрат»*. Обычно за ним следует какое-нибудь дополнительное слово [указывающее на характер предоплаченных затрат], например, *«на борту»*, что означает *«на борту определенного судна»*, или, например, обозначение *наименования места доставки товаров*¹⁰⁵. *Такого рода выражения — то есть «франко-борт судна (такого-то)» или «франко-населенный пункт (такой-то)» — британские коммерсанты используют, в основном, в*

¹⁰⁵ То есть в этих случаях термин «франко» указывает на следующее: покупатель вправе рассчитывать, что товары, к которым он применен, окажутся, соответственно, на борту названного судна или в названном пункте без взимания особой с него (покупателя) за платы благодаря заботам, усилиям и за счет продавца. Можно сказать и иначе, а именно, в том смысле, что слово «франко» указывает то судно или то место, оплата за доставку товаров на борт которого (в которое) уже включена в цену товаров.

торговле со своими французскими контрагентами, а также участниками торговли некоторыми видами товаров.

Палубные грузы

Еще один наш корреспондент задает несколько вопросов о ситуации, когда товары могут быть отправляемы продавцами на палубе, без особого о том уведомления покупателям. Такие товары прибывают в пункт назначения и хранятся на палубе до их приемки покупателями; согласие же покупателей на их палубную отправку и хранение предполагается, если природа товаров такова, что не допускают их повреждения от воздействия морской водой. Фирма спрашивает, имеют ли покупатели право на отказ от таких товаров [по мотиву их порчи или повреждения при перевозке], если да, то кто (покупатель или продавец) обязан оплатить их палубное хранение в течение всего того времени, пока покупатели отказываются от их приемки.

Определенный ответ на этот вопрос осложняется тем, что в нем не сообщается, о каких именно товарах идет речь, а ведь это является самым важным моментом. Существуют товары, которые судоходные компании перевозят *только* на палубе, а значит, грузоотправители в таких случаях просто не имеют иной альтернативы этой форме перевозки¹⁰⁶. Кроме того, в письме совсем не упоминается о страховании, хотя товары, перевозимые на палубе, подлежат специальному застрахованию продавцом или покупателем согласно условиям договора.

IX. Судовые чартеры на базисе F.I.O.

Одна торговая фирма спрашивает, как понимать термин **F.I.O.** («бесплатно в и из» [англ. free in and out]¹⁰⁷), употребляемый в некоторых судовых чартерах. Она рассказывает, что после войны у фрахтовщиков, сдающих суда для совершения таких коротких рейсов, как, например, из Англии в Ирландию, или между островной Англией и Континентом, практика отфрахтования судов на этом условии получила не просто широкое, но едва ли не повсеместное распространение. Авторы письма сообщают, что в этой связи возникают серьезные расхождения по ряду вопросов, в частности, относительно того, кто должен принять на себя

¹⁰⁶ И, стало быть, от приемки таких товаров покупатели отказываться не могут.

¹⁰⁷ То есть «бесплатная погрузка и выгрузка» (поскольку они уже оплачены) или (более предметно) «погрузка и выгрузка за счет фрахтователя». Используется при обозначении размера фрахта и платы за перевозку для указания о том, что в их состав (помимо прочих компонентов) включены расходы по погрузке товара на зафрахтованное транспортное средство и его выгрузке в порту назначения. — Известны также чартеры с условиями об одной только оплаченной в составе фрахта погрузке («free in») и, наоборот, об одной только оплаченной в составе фрахта выгрузке («free out»).

расходы по извлечению товаров из судового трюма и их перемещению «через поручни [леерное ограждение] судна» (выгрузке на пристань). Они сами полагают, что после того как они, продавцы, вручат покупателям копию судового чартера и чистый коносамент вместе с полисом страхования, их обязательства прекращаются, и жалуются, что некоторые покупатели все же пытаются требовать от них оплаты расходов по выгрузке, которые по чартерам, известным еще с довоенных времен, относились на судовладельцев. Фирма добавляет, что речь идет о весьма значительных суммах и различных грузах.

Для тех, кто не знаком с **Ф.И.О.**-чартерами, нужно пояснить следующее. Базис **Ф.И.О.** предполагает, что *фрахтовщик*, то есть судовладелец, который отфрахтовал (сдал по договору фрахтования) свое судно фрахтователю, *принимает на себя все обычные для данного рейса расходы на управление судном, кроме расходов на погрузку и выгрузку грузов, а также на постановку судна к причалу* (если ее требует фрахтователь). Судовладелец (фрахтовщик) предоставляет судно и экипаж, оплачивает все обычные портовые сборы, в том числе маячный, тоннажный (речной), лоцманский, и несет все прочие расходы, кроме стивидорных¹⁰⁸ и на оплату услуг по подсчету грузов¹⁰⁹ [которые, следовательно, оплачивает фрахтователь¹¹⁰].

Условия коносамента

Ответ фирме, задавшей вопрос, зависит от того, как именно будут сформулированы условия коносамента, которые, кстати, обычно сильно отличаются от условий чартера. Кстати, ей вообще нет смысла «морочиться» отношениями фрахтователя с судовладельцем по судовому чартеру, поскольку она в них не участвует¹¹¹, ей вполне достаточно побеспокоиться о содержании *только своего собственного договора с фрахтователем*, облеченным в форму коносамента. Коносаменты, используемые на коротких морских рейсах, обычно предусматривают, что

¹⁰⁸ То есть расходов на грузовые операции — погрузку, штивку, выгрузку и перевалку.

¹⁰⁹ Иногда их называют тальманскими услугами. От англ. tallyman (счетчик, тальман) — должностное лицо морского порта, ответственное за учет грузовых мест при погрузке, выгрузке и перевалке груза; реже — и при его штивке (укладке) на судне.

¹¹⁰ И которому, стало быть, нужно позаботиться о том, чтобы возместить эти расходы за чей-нибудь счет. За чей счет он мог бы их возместить? Ясное дело: за счет тех, кто отправляет грузы по коносаментам.

¹¹¹ См. любопытное сему подтверждение двумя абзацами выше — там, где говорится о том, что продавцы отправляют своим покупателям чистый коносамент, страховой полис и копию (!) судового чартера. Почему первые два документа подлинны, а последний — копия? Потому что подлинного судового чартера у продавца, сдавшего к перевозке груз по коносаменту, не имеется и не может быть.

товары должны быть *перевезены на определенном судне и «выданы в хорошем состоянии, за вычетом исключений и оговорок, сделанных на сей счет в настоящем коносаменте, с палубы судна, из лихтера или с пристани (по выбору капитана), после чего всякая ответственность перевозчика за них прекращается, в порту (таком-то, наименование) _____ и (такому-то лицу, наименование) _____, либо его правопреемнику, против уплаты фрахта.*

Таким образом, тот, кто принял на себя обязанность по перевозке грузов в соответствии с цитированным положением, должен *своими силами и за свой счет извлечь их из судового трюма и либо перегрузить в лихтеры, либо сложить на набережной.* Исполнения этих обязанностей перевозчик мог бы избежать только в том случае, если бы каким-нибудь специальным условием выданного им коносамента он прямо исключил бы их возникновение. Этот момент нашим коммерсантам, задавшим вопрос, следовало бы прояснить, если они еще этого не сделали. Ну и, конечно, обратим на это их внимание еще раз, — им нужно иметь в виду, что условия заключенного ими договора перевозки груза определяются *одним только коносаментом*, поскольку судовой чартер представляет собой соглашение перевозчика (*фрахтователя*) о фрахтовании им судна у *судовладельца (фрахтовщика)*, обязательное только для них, но не для контрагентов фрахтователя.

Страхование в С.И.Ф.-договорах

Другой корреспондент, специализирующийся, очевидно, на страховой проблематике, спрашивает нашего мнения насчет одного пассажира из упомянутого выше меморандума о страховых условиях, подготовленного г-ном К.Г.Р. Вайзи. Он цитирует пункт Меморандума об обеспечении страховки в том случае, когда, согласно условиям договора, эта обязанность возлагается на продавца: «Если покупатель требует заключения такого договора страхования, который покрывал бы военный риск, риски мятежа и акций гражданского неповиновения, то продавец должен добиться оформления такого полиса, в котором будет *прямо указано* либо о том, что страхование (первый вариант) покрывает *также и военный риск*, либо (второй вариант) что страхование покрывает *военный риск, риски мятежа и акций гражданского неповиновения*». После этого наш корреспондент спрашивает, какая именно форма полиса необходима для соблюдения этого требования.

Поднятый вопрос интересен. Обстоятельства, которые чаще всего упоминаются [в качестве страховых случаев] в стандартном полисе морского страхования Ллойда, суть следующие:

морские опасности и случайности; действия военных кораблей [любых, необязательно вражеских]; огонь (пожар); нападение неприятеля, пиратов, рейдеров, разбойников; воровство; выбрасывание за борт [груза или судовых принадлежностей]; атаки или захваты, произведенные на основании каперских или антикаперских свидетельств; иные, имевшие место на море, нападения, захваты, аресты, ограничительные меры или задержания, в том числе произведенные именем королей, принцев или государств любых национальностей, состояний и по любым причинам¹¹²; баратрии, то есть убытки, причиненные судну или грузу умышленными действиями капитана или моряков (членов экипажа); все другие опасности, убытки и злоключения, которые уже стали или станут причиной ущерба, вреда или убытка вышеуказанным застрахованным предметам [судну и (или) грузу] или каким-либо их элементам (частям).

Стандартный полис морского страхования далее обычно содержит положение, выражаемое в следующих, уже известных нам¹¹³, словах:

1. Страхование не покрывает убытков и ущерба, возникших от пленения, захвата, ареста, ограничительных мер или задержаний, от последствий этих или любых, им подобных действий (кроме пиратства), а также от последствий любых военных действий или военных операций, имевших место как до, так и после официального объявления войны.

Как представляется, наличие в полисах этого пункта подразумевает, что военный риск страховщиками не покрывается, но *если оно будет исключено*, то в страховое покрытие войдет, помимо прочих, *также и военный риск*¹¹⁴.

По этому предмету можно было бы говорить много и долго. Но на конкретный вопрос, заданный нашим корреспондентом, вероятно, следует ответить, процитировав еще раз¹¹⁵ положение о мятежах и акциях гражданского неповиновения, которое (как нам, опять-таки, уже известно), гласит:

2. Страхование не покрывает убытков и ущерба, причиненных забастовками, локаутами рабочих или иных лиц-участников акций в защиту трудовых прав, мятежами или акциями гражданского неповиновения.

¹¹² В том числе блокады, эмбарго и экономические санкции (см. выше).

¹¹³ Идентичное условие цитировалось выше, в гл. VII, в числе извлечений из Оговорок Института Лондонских страховщиков (см.).

¹¹⁴ То есть тем самым совершается действие, описанное в выше цитированном Меморандуме г-на Вайзи, как первый вариант включения в полис морского страхования условия о страховом покрытии военного риска.

¹¹⁵ Условие также цитировалось ранее (см. через сноску выше).

Страховщики, выдавшие полисы с таким условием, очевидно, ответственности за упомянутые в нем риски не несут. Проблема заключается в том, *покрываются ли эти риски в случаях, когда условие исключено?* А появляется она оттого, что подобные опасности в цитированном выше перечне страховых случаев, содержащемся в стандартном полисе Ллойда, не упомянуты. Практический вывод отсюда может быть только один: тем покупателям по договорам **C.I.F.**, которые хотели бы застраховать купленные ими товары от риска мятежей и акций гражданского неповиновения, следует добиваться заключения договора более определенного содержания¹¹⁶.

X. Споры между покупателями и продавцами

Встречаются такие сообщения о толковании торговых терминов, которые полностью подтверждают следующий факт: выражая, казалось бы, общепризнанные в коммерческом мире условия договоров, они, в применении к различным вариантам ведения бизнеса, могут рассматриваться с отнюдь не единственного ракурса. Был бы чрезвычайно смелым человеком тот, кто осмелился бы утверждать, принимая во внимание все эти соображения, что торговые термины всегда и всеми понимаются одинаково.

Вот один вопрос, который задает наш корреспондент. Товары, приобретенные на базе **F.O.B.**, отправляются их производителем на судно в соответствии с инструкциями покупателя. Из-за задержки, имевшей место, допустим, при их перевозке по железной дороге или из-за окончания загрузки судна ранее намеченного времени, возникает необходимость в еще одном перемещении товаров для их погрузки на другое судно. Кто несет расходы на эту, изначально незапланированную, транспортировку?

Исполнение условий договора

Ответ на него зависит, разумеется, от того, как именно были сформулированы условия договора **F.O.B.** Если производитель отправлял товары в порт для их погрузки *в полном соответствии с инструкциями покупателя*, то он, конечно, сделал все, что должен был сделать. Срок исполнения договора **F.O.B.** продавцом обычно определяется некоторым периодом времени, например, «в течение (такого-то) месяца», «в первой (второй) половине (такого-то) месяца» и т.п. При этом такие договоры далеко не всегда указывают то конкретное судно, на которое должны быть погружены товары — последние могут рассматриваться только

¹¹⁶ То есть автор приходит к той самой рекомендации, которая в цитированном выше Меморандуме г-на Вайзи обозначена как второй вариант.

как исключения из общего правила. Если продавец товаров привез их в разумный срок — при максимально добросовестном, конечно, понимании слова «разумный» — для погрузки **Ф.О.В.** на пристань, с которой может быть произведена предусмотренная договором погрузка, то можно сказать, что в принципе он исполнил свои обязательства надлежащим образом. Ему, конечно, следует позаботиться о том, чтобы точно знать, какой именно срок для доставки товаров на пристань является разумным или надлежащим. Так, если, например, продавец взял на себя обязанность доставки товаров в порт для погрузки **Ф.О.В.** *в январе*, то он мог бы считаться (и, скорее всего, считался бы) нарушителем обязательств, если бы погрузил их на железную дорогу для отправки в порт столь явно поздно, как, скажем, 30 января.

Аналогично и продавец **Ф.О.В.** «в течение (такого-то) месяца» не будет отвечать за расходы, вызванные тем, что загрузка судна, на которое покупатель имел в виду погрузить товары, окончилась ранее, чем ожидалось. Покупатель **Ф.О.В.** может дать продавцу распоряжение (и нередко его дает) доставить товар в порт для погрузки *на строго определенное судно*, и тогда продавец, несомненно, должен сделать все необходимое, чтобы его выполнить, *но только если условие об отгрузке с определенным судном является частью договора*¹¹⁷. Именно поэтому нередко, к сожалению, и случается так, что товары, купленные **Ф.О.В.**, прибывают слишком поздно для их погрузки на то самое судно, на котором покупатели намеревались их отправить; значит, покупатели и несут расходы по дополнительной перевозке товаров для погрузки на другое судно, а также, возможно, и за их хранение в порту в ожидании новой погрузки. Покупателям же, желающим возложить бремя отправки на определенных судах на продавцов, рекомендуется заключать договоры на базисе **C. & F.** или **C.I.F.**¹¹⁸

Отгрузки на палубе по торговому обычаю

Фирма, которой мы выше уже давали краткий ответ по вопросу о палубном грузе, сообщила кое-какие дополнительные сведения о своем казусе. Оказывается, наши корреспонденты купили на базисе **C. & F.** некие *пищевые продукты в рассоле, в бочках*, которые в таком виде должны были переадресовать уже собственным покупателям. Они сообщили

¹¹⁷ А такие договоры, как автор отметил выше, были в его время, скорее, исключением, чем правилом. То есть если соответствующего положения в договоре нет, то продавец может взяться выполнить инструкции покупателя по погрузке на определенное судно, а может и нет, по своему усмотрению. И если в таком случае он все-таки возьмется выполнять инструкции покупателя, то это не будет означать прибавления к условиям заключенного договора пункта о его обязанности отгрузить товары на определенном судне.

¹¹⁸ Но и платить им за это придется, конечно, более высокую цену.

первоначальным продавцам по телеграфу наименование парохода, с которым должна быть произведена отгрузка и количество товаров, подлежащее отгрузке, направив эту же информацию конечным покупателям для целей страхования. Когда же наши корреспонденты получили товарно-транспортные документы от первоначальных продавцов, они обнаружили, что отгрузка была *палубной*. Поскольку (как утверждается в письме) ничего необычного в этом для товаров данного рода не было, это обстоятельство просто было транслировано покупателям, опять-таки, для целей страхования. А покупатели, получив такое уведомление, вдруг заявили, что не станут принимать документы на том основании, что *палубная отгрузка не была прямо предусмотрена условиями договора*. Они указали, что ранее никогда не покупали таких товаров и просто не знают, как они будут вести себя при их палубной перевозке и в каком состоянии после нее окажутся. Интересно, что на их решение об отказе в принятии документов не повлияло даже уверение первоначальных продавцов о готовности взять на себя любой ущерб в товарах, если он вдруг возникнет из-за их палубной перевозки.

Представляется, что при разрешении данной ситуации нужно исходить из следующего. Поскольку товары не относились к категории опасных¹¹⁹, они *не должны были отправляться как палубный груз*, если в договоре не было специального пункта, *прямо разрешающего* такую отправку. Значит, покупатели вправе рассчитывать, что *будет применен именно тот способ отгрузки, который является обычным в торговле товарами данного рода*. [Выполнялось ли это правило в нашем случае? По-видимому нет, поскольку] задавшая вопрос фирма пишет, что прежде никогда не имела никаких проблем с принятием документов об отгрузке товаров данного рода на палубе, *если продавцы, отправившие их подобным образом, возмещали покупателям дополнительные затраты на страхование*: ведь размеры страховых взносов за товары, перевозимые в трюме, и за товары, перевозимые на палубе, всегда значительно различаются¹²⁰.

Наши корреспонденты добавляют, что в договоре, к сожалению, не было пункта, предусматривающего *передачу споров в торговый арбитраж*. Это, безусловно, неудовлетворительный, притом для покупателей, момент, поскольку торговый арбитр решал бы данный спор, руководствуясь в первую очередь торговым обычаем. То есть, при рассмотрении дела

¹¹⁹ Которые иначе, чем на палубе, перевозиться просто не могут.

¹²⁰ Это рассуждение позволяет увидеть некоторую неточность в сообщении фирмы-корреспондента о том, что в палубной отправке товаров данного рода не было ничего необычного: не было бы, если бы первоначальные продавцы возместили бы конечным покупателям разницу в расходах на страхование.

торговым арбитражем покупатели получили бы возможность утверждать, что *палубная отгрузка должна быть прямо предусмотрена в договоре* и что в противном случае она неэквивалентна отгрузке в трюме¹²¹.

XI. Торговый арбитраж

Выше мы упомянули о возможности рассмотрения договоров между продавцами и покупателями с нескольких различных точек зрения. Буквально ежедневно бизнес-практика подпитывает эту интересную тему все новыми и новыми сюжетами. В качестве иллюстрации рассмотрим пример с договором, обязавшим продавца к совершению *некоторых определенных действий*. Из-за недостаточной заботливости продавец одного из них не совершил, но, несмотря на это упущение, товары достигли покупателя явно должным порядком и в надлежащем состоянии. Спрашивается: вправе ли покупатель отказаться принимать поставку на том основании, что *условия договора не были выполнены полностью* [одно из действий, подлежащих совершению, продавец не совершил], или же покупатель должен *игнорировать это упущение?*

Подобные вопросы возникают особенно часто в периоды *падения цен* (реже — когда цены растут). Эту тенденцию выявляют наблюдения морских страховщиков, которые в последние годы (годы значительного роста цен на сырьевые товары), с претензиями из ущерба, причиненного товарам в морской или иной перевозке, почти не сталкивались. Да и сами грузополучатели по большей части *особо не заботились о каких-то специальных мерах по охране товаров*, поскольку знали: резкий и значительный рост цен все равно позволит им перепродавать товары с прибылью, несмотря даже на значительные недостатки и повреждения; о незначительных нечего и говорить.

Влияние падения цен

Когда же цены на сырьевые товары начали падать, страховщиков просто-таки захлестнул девятый вал покупательских претензий. Грузополучатели, казалось, старались не упустить ни единой возможности получить возмещение, в том числе и используя заведомо более строгие, чем обычно, интерпретации договорных условий. Пока осуществлялась перевозка товаров, цены успевали упасть до такой степени, что малейшее их повреждение или недостача не только «съедали» всю прибыль от их перепродажи, но и вели к чистым убыткам. Вполне естественно поэтому, что покупатели стремились рассматривать любую формулировку

¹²¹ Для товаров данного рода и в ситуации, когда продавец, произведший палубную отгрузку, не возместил разницы в расходах на страхование.

договора как основание к претензии о возмещении даже самых незначительных убытков — лишь бы их размер определялся исходя из той стоимости, какую «пострадавшие» в ходе транзита товары имели в момент их отгрузки¹²². Но в подобных случаях *и сами грузоотправители проявляли по истине идеальную со своей стороны заботливость по обеспечению сохранности товаров*.

От претензий, основанных на недобросовестно-строгом понимании условий договора, нужно четко отличать претензии из трудно объяснимых случаев *полномасштабной гибели крупных партий товаров*, происходящих *буквально вопреки всем, вроде бы, принимаемым для обеспечения их сохранности, мерам*. Коммерсантам хорошо известны те страны, при отгрузках в которые этот риск особенно велик. Грузополучатели из таких стран, понимающие, что вследствие падения цен они не смогут выручить от перепродажи отправленных им товаров больше, чем сами за них заплатили, оказываются заинтересованными не столько в их сохранности, сколько, наоборот, в их полной конструктивной гибели при перевозке (например, вследствие пожара), позволяющей получить не текущую, рыночную, а страховую (то есть определенную без учета падения цен) стоимость товаров. Доказать *преднамеренный характер* подобного уничтожения очень и очень непросто. Хотя, конечно же, как у морских [транспортных] страховщиков, так и у компаний, страхующих имущество от огня, было достаточно времени, чтобы научиться прогнозировать существенное увеличение объема предъявляемых к ним требований в периоды падения цен на товары и суда. Страховщики даже придумали *для подобного* — то есть обусловленного недобросовестным (умышленным или грубо неосторожным), либо неосмотрительным, беспечным поведением полисодержателей — *риска*, ироничное название: *моральный риск*¹²³.

Вероятность скрытого ущерба

Как уже указывалось, объективно неоправданное строгое толкование условий договоров не имеет ничего общего с поведением, явно и цинично нарушающим принцип честной деловой практики. Продавец обязан совершить все, требуемое от него действия, надлежащим образом, притом с соблюдением самых мелких деталей, если они прямо предусмотрены условиями договора, а покупатель — внимательно изучив эти условия, должен убедиться, насколько это для него возможно, в таком, со сторо-

¹²² То есть из цены, определенной до начала падения — заведомо более высокой, чем текущая рыночная.

¹²³ Досл. калька с англ. moral hazard — риск отсутствия или нехватки моральности в поведении.

ны продавца, надлежащем исполнении. Продавец, безусловно, вправе рассчитывать на принятие во внимание того факта, что несмотря на упущение в исполнении им какой-либо обязанности, товары все же были поставлены явно должным порядком и в надлежащем состоянии, кроме случая, когда этим упущением может быть вызван так называемый *скрытый ущерб* — ущерб, который проявляет себя и может быть обнаружен лишь *спустя некоторое время*, впоследствии. При существовании даже самой минимальной такого рода вероятности со стороны покупателя было бы, конечно, глупо принять поставку, тем более, когда скрытый ущерб таков, что грозит сделать товары неподходящими для удовлетворения потребностей покупателя.

Разные подходы к оценке упущений

При определении отношения покупателя к продавцу, нечто упустившему в исполнении договора, в различных ситуациях решающее значение будут иметь различные соображения. Например, тот покупатель, который связан с данным продавцом длительными и взаимовыгодными коммерческими связями, даже и объективно существенное его упущение может счесть незначительным. «Да, — скажет он себе, — у меня есть прямо предусмотренное договором на сей случай право отказаться от принятия товаров. Но стоит ли мне это делать? Ведь упущение продавца, скорее всего, не было преднамеренным; создавать продавцу проблемы у меня нет никаких причин. Товары, несмотря на упущение, находятся, по-видимому, в отличном состоянии. Я рассчитывал на их получение, я их получил — чего же мне еще нужно? Мне следует их принять. Ну а то, что я в данной ситуации сэкономил бы много денег, отказавшись от товаров, никакой роли не играет. Вместо этого, принимая товары, я тем самым сильнее укрепляю и упрочиваю свои отношения с продавцом¹²⁴. Осмелюсь утверждать, что это уж никак не может считаться проигрышем!»

Другой покупатель может рассуждать так: «Продавец не выполнил своей части договора — почему я должен исполнять свою? Я тоже должен быть освобожден от исполнения. Я не стану принимать товары. Мой отказ заставит продавца впредь быть более аккуратным. Что он станет теперь делать с товарами — это не мое дело, но я не сомневаюсь, что уж он-то сможет, во всяком случае, минимизировать свои убытки. Бизнес — это

¹²⁴ Продавец, естественно, тоже видит рыночную ситуацию, и если она такова, что покупателю выгоднее было бы отказаться от принятия поставки под любым предлогом, то продавец прекрасно это понимает. Жест покупателя, который поступит иначе (примет товары), продавец, конечно, не сможет не оценить.

зарабатывание денег, а не богадельня, и я не вижу причин, почему бы я должен был терять возможность заработка, когда я делать этого не обязан. Зарабатывая на отказе от товаров по этой сделке, я смогу заключить другую сделку, быть может даже с тем же продавцом, на которой и он в конце концов, возможно, заработает больше, чем если бы я сейчас принял вот эти данные конкретные товары».

Таковы две *крайние* линии поведения. Но есть третья, *средняя* — *торговый арбитраж*. Он не обернется строгим требованием о соблюдении субъективных прав той или другой стороны договора; не будет он равнозначен и разбирательству в государственном суде, которое, как правило, является весьма утомляющим и дорогостоящим. *Торговый арбитраж предполагает передачу спорного вопроса на решение частного лица — такового же коммерсанта, который досконально разбирается в обычаях, подлежащих применению к спорной сделке, и пользуется большим уважением обеих ее сторон*. Он примет во внимание субъективные права каждой из сторон и вместо расследования, направленного на выяснение объективной истины, предложит решение вопроса, диктуемое здравым смыслом обычного добросовестного коммерсанта. Результатом торгового арбитража чаще всего становится *компромисс*: каждой стороне придется немного уступить и, скорее всего, каждая сторона окажется вполне удовлетворенной.

XII. Условия типа **Ф.О.В.**-побережье

Корреспондент рассказывает о, как кажется поначалу, несложном случае. Он обращает внимание на то, что в докладе о рынке какао в Ливерпуле упоминаются поставки из Аккры¹²⁵ на условиях «**Ф.О.В.**-побережье», и предполагает, что было бы интересным установить их точное различие с теми, что описываются обычным термином **Ф.О.В.**

Понимая, что, поскольку условия погрузки в Западной Африке могут существенно отличаться от условий погрузки на южноафриканском, чилийском или любом другом побережье, любое обобщение необходимым разъяснениям не способствовало бы, и стремясь дать толкование настолько точное, насколько это вообще в наших возможностях, мы обратились за консультацией к крупной лондонской торговой фирме, которая, как нам было известно, имеет опыт торговли какао. Они были столь любезны, что ответили нам письменно следующим образом: «Мы продали много тысяч тонн какао на условиях **Ф.О.В.**, но ни единой тонны на условиях “**Ф.О.В.**-побережье”; уверены, что другие торговцы

¹²⁵ Столица Ганы (Западная Африка).

вряд ли смогут сказать что-то иное. При этом все “Ливерпульские”, равно как “Лондонские” условия поставок, мы, безусловно, знаем».

Другая крупная фирма, к которой мы обратились, ответила, что этот термин является «альтернативной условию “**Ф.О.В.**-лихтер”»: условия судоходства у побережья Западного Африки таковы, что вынуждают перевозить товары с берега на пароходы, ожидающие погрузки в море, и, следовательно, лихтеры являются там единственным возможным средством доставки товаров на борт судна». Фирма оговорила, что это толкование является предположительным и обещала принять меры к выяснению точной дефиниции. В еще одном письме, пришедшем через несколько дней, она сообщала, что некий «экспортер какао из Аккры, находящийся в настоящее время в Лондоне, рассказал, что хотя лично и не знаком с данным выражением, но полагает, что упоминание о “побережье” относится вообще не к погрузке, а к оплате»¹²⁶.

Условия Ливерпульского рынка

К счастью, фирма и вправду обнаружила недюжинный интерес к выяснению этой, как поначалу казалось, несложной проблемы. Несколько дней спустя она вновь написала нам. «Наши Ливерпульские друзья, — говорилось в этом третьем письме, — сообщают, что, когда на условиях “**Ф.О.В.**-побережье” продается какао, отправляемое в Ливерпуль, то имеется в виду договоренность о поставке *без выгрузки товаров в пункте назначения* (в данном случае в Ливерпуле)»¹²⁷. Поскольку впервые эта фраза встретилась нам в докладе, касающемся именно ливерпульского рынка, мы полагаем, что это объяснение может рассматриваться как точное; оно может представлять интерес для экспортеров, отправляющих товары с западноафриканского побережья, которые, очевидно, не все достаточно информированы по вопросу о значении условий, на которых их товары будут перепродаваться по достижении ими нашей страны [Англии].

Стандартная форма договора

Как ни странно, но покупка и продажа даже такого, сравнительно обыденного товара, как какао (или, вернее, какао-бобы, поскольку с товаром именно в этом состоянии совершается большая часть сделок), совсем не так проста, как может сначала предположить тот, кто не

¹²⁶ Трудно понять, что именно анонимный «экспортер какао из Аккры» тут имел в виду.

¹²⁷ Для его перепродажи прямо на этом, доставившем в Ливерпуль, судне. Трудно понять, как упоминание о «побережье Западной Африки» (месте отправления какао) связано с его выгрузкой в порту назначения?

занимается торговлей. Передо мной копия бланка договора, известного как Форма № 6F, — договора продажи на условиях «С пристани», разработанного «Ливерпульской Объединенной Генеральной ассоциацией производителей, Лимитед». Его можно рассматривать как стандартную форму договора, используемую для дальнейшей перепродажи поступившего в Ливерпуль западноафриканского какао. На ней базируется большое число других договоров, отличающихся деталями. Форма имеет шестнадцать пунктов, в том числе довольно обширных (о количестве, цене и качестве товаров, недовесе, отборе проб, взвешивании, арбитраже и др.). На ее оборотной стороне напечатаны 26 *условий продажи*, принятых Ассоциацией. Едва начав их изучать, можно сразу заметить, чем продажа какао «С пристани в Ливерпуле» отличается от его продажи на базисе «С.И.Ф.-Ливерпуль»: если в последнем случае расходы выгрузке товаров на берег несет *покупатель*, то в первом случае — *продавец*¹²⁸.

Практика продаж в Ливерпуле и Лондоне

Условия, применимые к сделкам продажи какао, отправляемого из Ливерпуля, известные как *ливерпульские термины*, образовались в ходе адаптации стандартных вариантов к специфике ливерпульского порта. Главная специфика состоит в *наличии особых ангаров* для приемки, взвешивания и фасовки какао-бобов *на самих пристанях*¹²⁹. *Что же касается причала лондонского порта, то на всем его пространстве подобных ангаров нет*¹³⁰. Из-за этого торговцы какао, прибывшие в Лондон, вынуждены вы-

¹²⁸ Смысл сказанного легче уяснить, если принять во внимание, что в обозначениях типа «С пристани в Ливерпуле», «С.И.Ф.-Ливерпуль», а также и в рассмотренных выше (в гл. III) терминах типа «С. & Ф.-Ливерпуль», Ливерпуль — это порт назначения товаров, а не их отправления (как это было бы в термине «Ф.О.В.-Ливерпуль»). Чтобы товары еще только могли быть проданы с «пристаней» в Ливерпуле, они должны сперва в Ливерпуль (порт назначения!) прибыть, а затем их на ливерпульскую пристань с пришвартованного к ней судна нужно выгрузить — только с этого момента они поступят на страх и риск покупателя, которому останется их только забрать и вывезти. Подготовить же и создать этот «момент» должен продавец. А вот выражения типа «С. & Ф.-Ливерпуль» и «С.И.Ф.-Ливерпуль» указывают на то, что к моменту прибытия в Ливерпуль товары уже проданы в том смысле, что находятся на страхе и риске покупателя, которому, следовательно, прежде, чем их забирать и вывозить, сперва нужно их еще и выгрузить.

¹²⁹ То есть прямо там, куда могут отшвартовываться морские суда, с которыми только что прибывшее, выгруженное, принятое по качеству, взвешенное и расфасованное какао, может быть отправлено из Ливерпуля. Таким образом, прибывший в Ливерпуль груз какао, предназначенный для экспорта, можно подготовить, не только не вывозя его из порта (с территории, находящейся под таможенным контролем), но и почти не удаляя от судов. То и другое сильно снижает издержки по торговым и грузовым операциям.

¹³⁰ Стремясь подчеркнуть разницу в оснащении ливерпульского и лондонского портов, автор использует даже два разных термина — «quays» для Ливерпуля (во мн. ч.) и «wharf» (в ед. ч.) для Лондона. Мы постарались отразить ее в переводе, передав первый термин сло-

возить его из порта по воде или иным образом, в том числе на таможенные склады, находящиеся в-основном за пределами порта, для приемки, взвешивания и фасовки, а после, в подготовленном уже виде, возвращать обратно в порт. Следовательно, перепродавать такое какао можно только «С причала (или из самого) лондонского порта», но не «С пристани Лондона»; очевидно, что здесь на долю продавцов выпадает больше работы (по вывозу товаров с причала и обратно). Несмотря на все эти сложности, объемы поставок какао с берегов Западной Африки в Лондон сегодня устойчиво растут.

Таким образом, существуют «ливерпульские» и «лондонские» «какао-торговые термины». В свое время — до конца войны — ливерпульские купцы были самыми настоящими монополистами на рынке какао. Преимуществом Лондона, позволившим ему поколебать эту монополию, стала его близость к портам стран континентальной Европы. Ну а описанных выше затруднений по береговой подготовке какао в Лондоне избегают, перепродавая его в Европу или *прямо на том же самом судне*, на котором оно было доставлено в Лондон, или *переваливая его с судна на судно*. Это обычная практика именно для какао, продаваемого из Лондона на базе «С.И.Ф.-континент (порт континентальной Европы)». Там его количество определяется, как правило, *по выгруженному весу*. Также поступают и с какао, перепродаваемым из Лондона на базисе «С.И.Ф.» в какой-либо из американских портов, где, кстати, количество может определяться как по выгруженной, так и по *судовой массе* (отгрузочному брутто-весу по коносаменту, уменьшенному на 2 %¹³¹). Словом, содержательного единообразия условий продажи, несмотря на сходные и даже одинаковые обозначения, пока не достигнуто.

Помимо какао, продаже которого, как продукта, происходящего из Западной Африки, мы до сей поры уделяли все наше внимание, из этого региона вывозится множество разных других товаров, в том числе и на базисе «**Ф.О.В.**-Западная Африка»¹³².

вом «пристани», а второй — словом «причал», хотя в обиходном русском языке разница между этими словами, конечно, очень незначительна.

¹³¹ В американских портах какао-бобы, стало быть, можно перепродавать точно так же, как в Лондоне, то есть не выгружая, — или на тех же судах, на которых они туда прибыли, или переваливая с судна на судно.

¹³² С рассказа, о котором (напомним!) и начиналась глава. Полагаем, читатели согласятся с нами, что логику ее написания ухватить весьма непросто. Через разноцветие сообщенных автором сведений проходят «красной нитью», пожалуй, лишь две центральные и общие для всей главы, мысли: 1) «содержательного единообразия условий продажи... достичь пока не удалось» 2) из-за значительного несходства условий ведения внешней торговли в различных странах и портах. С этим, конечно, не поспоришь.

XIII. Виды зерновых договоров [Различия между договорами C.I.F. и «С судна»]

Торговая фирма сетует, что до сих пор не было предпринято никаких попыток определить термин «С судна» («Ex-ship»), применяемый в общей форме договора купли-продажи *зерна и других подобных товаров*. Они утверждают, что их «иностранные контрагенты всегда находили различия между терминами “C.I.F.” и “С судна” затруднительными для понимания», после чего добавляют:

«Хочется отметить, что коль скоро фирме, покупающей на условиях **F.O.B.**, а продающей на базисе **C.I.F.**, все равно приходится платить за извлечение товаров из судового трюма и их перемещение «через поручни судна» (выгрузку на пристань), то ей почти не приходится выбирать между двумя этими видами договора [“C.I.F.” и “С судна”], кроме как, конечно, в том только отношении, что договоры типа “С судна” позволяют ей как покупателю *вообще не связываться с транспортными документами и страховыми полисами* и, как правило, дают возможность *получить кредит*»¹³³.

Фирма права в своем предположении, что по договору на условиях «С судна» покупателю придется оплатить выгрузку подобно тому, как он обязан это сделать по договору **C.I.F.** Обязанности продавцов и покупателей по ним (то есть по договорам **C.I.F.**) были рассмотрены в одной из предыдущих глав [IV]. Между прочим, второе из главных обязательств покупателя было определено нами как:

«Принять доставленные товары, оплатив расходы на *освобождение от них судна, на их лихтеровку и складирование* на причале (пристани) порта назначения, по условиям коносамента».

¹³³ Почему так? Договоры на базисе «С судна» (а также «С пристани» и «С причала» из пред. главы) не следует, несмотря на их английские обозначения «Ex-ship», «Ex-quay» и «Ex-wharf», путать с современными договорами типа «Ex-work» (EXW). Как мы отмечали в сноске выше, во всех подобных условиях указывается порт назначения. Следовательно, ближайший современный аналог условия «С судна» — условие типа DAP, а условий «С пристани» и «С причала» (предполагающих не только доставку товаров, но и их выгрузку в порту назначения) — DPU. Иными словами, условие «С судна (допустим) в Ливерпуле», означает, что купленные товары поступят на страх и риск покупателя не ранее, чем судно, на борту которого они находятся, отшвартуется у ливерпульской пристани (или встанет на якорь на рейде Ливерпульского порта). Доставка до этого момента и места во всех ее расходах, рисках и тяготах ложится, стало быть, на продавца. Вот и выходит, что покупателю не может быть никакого дела до перевозочных или страховых документов; кредит тут, правда, ни при чем (см. ниже). Словом, все в-основном так, как пишет автор и здесь, и далее (см.).

Главное различие между договорами типов «С.И.Ф.» и «С судна», вероятно, лучше всего видно по положению покупателя: в то время как в договоре С.И.Ф. он, *приняв на себя ряд рисков и тягот, связанных с товарами*, поначалу обеспечивает свой интерес в товарах *одними только документами*, покупатель по договору на условиях «С судна» *не принимает на себя вообще никаких рисков и тягот, пока купленные им товары фактически не достигнут порта назначения*. В соответствии с договором С.И.Ф. продавец, как мы уже отмечали, обязан:

«Вручить покупателю или его агенту *чистый коносамент*, удостоверяющий *заключение договора перевозки* товаров до согласованного пункта назначения, а также *полис морского страхования* или *оборотный страховой сертификат*».

Известие о том, что под договоры на условиях «С судна» «обычно» одобрятся кредит, нас, признаться, порядком удивило.

Контроль по договорам С.И.Ф.

Теперь самое время ответить другому нашему корреспонденту — директору по отгрузкам, который спрашивает: в какой же все-таки момент товары фактически оказываются на риске покупателя по договору С.И.Ф.? В собственность покупателя товары в момент получения им документов на товары и оплаты их цены в сумме счета-фактуры, дисконтированной в случае досрочного платежа. Но принимая во внимание истинный смысл (дух) договора, следует сказать, что даже отправляются товары уже за счет покупателя и, значит (теоретически) оказываются на его риске уже *в момент сообщения продавцом покупателю наименования судна, на котором они отправлены*; такое сообщение называется *нотисом о приурочении*¹³⁴. *Поступление товаров на риск покупателя проявляется в том, например, обстоятельстве, что если они будут утрачены в процессе перевозки из-за действия случайностей и опасностей на море, охваченных полисом морского страхования, то именно покупатель (при условии, конечно, что он заплатил за товары в сумме счета-фактуры), будет выгодоприобретателем по страховке. В случае падения цены товаров в сравнении с той, по которой они были куплены по договору С.И.Ф., от выплаты по страховому полису покупателю может получить больше выгоды, чем он мог бы*

¹³⁴ Англ. notice of appropriation — имеется в виду прикрепление, привязка или приурочение партии товаров, отправленной на определенном судне (данной конкретной, индивидуализированной с помощью указания на конкретное судно, партии товаров), к цели исполнения определенного (данного конкретного) договора.

получить от [перепродажи] товаров, если бы они были доставлены ему надлежащим образом. Аналогично, покупатель по договору **С.И.Ф.** на растущем рынке может застраховать товары, имея в виду возможное увеличение их рыночной цены, и в этом случае, если товары будут утрачены, он получит возмещение [в размере полной стоимости товаров, определенной исходя из их текущей (возросшей) цены]. Одним словом, интерес в товарах переходит от продавца к покупателю *сразу после того, как продавец сообщит покупателю наименование судна* [на котором отправлены товары], хотя бы покупатель еще и явно не выполнил бы свою часть договора, то есть не внес оплаты за товары, поскольку обязанность таковой [по условиям договора] может возникать лишь по прибытии судна, или с наступлением «определенного срока» (например, с истечением некоторого количества дней после получения документов), или же, в случае потери товаров в пути, — после предоставления доказательств их гибели от морской случайности или опасности [страхового случая].

Покупка «С судна» («Ex-Ship»)

Итак, получается, что первоочередная задача покупателя товаров по договору **С.И.Ф.** заключается в том, чтобы получить распорядительные на них документы, после чего ожидать уже получения и самих товаров. Впрочем, он может никогда их и не получить, но [имея на руках распорядительные на них документы] получить вместо товаров их страховую стоимость. А вот покупатель на условиях «**С судна**» находится в положении человека, который не хотел бы подвергать себя рискам морских случайностей и опасностей. Чаще всего он оказывается крупным дистрибьютором, уже перепродавшим другим [более мелким] дистрибьюторам или даже розничным торговцам основной объем купленных им товаров. Именно для того, чтобы получить возможность исполнения со своей стороны заключенных им в качестве продавца договоров, он должен иметь уверенность в том, что получит *именно товары*, а не «товары или их страховую стоимость». Он покупает только такие товары, которые *реально находятся на судне, уже завершившем перевозку и прибывшем в порт назначения*; можно сказать, что в целом в аналогичном с ним положении находится и покупатель по договору **С.И.Ф.** после того, как купленные им товары тоже прибыли в порт назначения.

Спотовые сделки

Существует еще одна форма договора, имеющая важное значение на рынке зерновых товаров, называемая «**спот**» — «**С места**» или

«**На месте**»¹³⁵. Она предполагает покупку *зерна, находящегося на складе* [«**Со склада**»¹³⁶]. Спот-цена всегда будет выше, чем цена **C.I.F.**, потому что расходы, которые несет покупатель на базисе **C.I.F.**, всех, необходимых в случае сделки спот, расходов не исчерпывают. Торговля на базисе «**С места**» особенно полезна, когда необходимо покупать небольшие количества товаров, например (как чаще всего покупают фермеры, лавочники или бакалейщики), партиями по 20 тонн¹³⁷. Дело в том, что договор на условиях «**С места**» предполагает определенные привилегии для покупателей, а именно — возможность оплаты товаров в течение месяца [после покупки], право на 14 дней бесплатного хранения товаров [на месте, «с которого» они куплены]¹³⁸, допустимость включения условия, предусматривающего перевозку зерна навалом, и, наконец, право на скидку в размере 5 % за оставшуюся часть месяца при условии немедленной оплаты.

В-общем, в торговле зерном практикуются четыре основные формы договоров — **F.O.B.**, **C.I.F.**, «**С судна**» и «**С места**» (**спот**).

XIV. Виды судового тоннажа

Один из наших корреспондентов высказал мнение о том, что были бы весьма полезны точные определения *терминов, используемых для описания судового тоннажа*. Действительно, их значение часто не в полной мере осознается даже бизнесменами, имеющими, казалось бы, привычку к их употреблению. Отсутствие у этих терминов таких определенных значений, которые можно было бы считать общепринятыми, неудивительно уже потому, что практика употребления некоторых из них может показаться внутренне противоречивой. Например, в отчете о лондонском рынке зерна, напечатанном в «Таймс», была указана цена, по которой было продано 7,485 тонн кукурузы, перевозимых на одном британском пароходе, следующем в Фалмут¹³⁹. Обратившись к томам «Регистра

¹³⁵ В одном из своих многочисленных вариаций англ. spot означает пятно, отметину, участок местности или вообще место, чем-то выделенное, отмеченное; в этом смысле его вполне можно употребить для обозначения места, «отмеченного» нахождением в нем определенной партии товаров. Поэтому сделки-спот (спотовые) можно было бы назвать сделками на базисе «С места» или «На месте».

¹³⁶ Условие, подобное современному «Ex-work» (EXW).

¹³⁷ В источнике почему-то употреблено слово «chandlers», в современном английском имеющее несколько пренебрежительный оттенок; возможно, что прежде было иначе. Современное «официальное» обозначение лавочника — shopkeeper или shopster; бакалейщика — grocer.

¹³⁸ В источнике сказано о «gent», то есть об аренде; контекст не позволяет понять, что за «аренда» имеется в виду. Разъяснение этого вопроса находим в гл. XXXVII, которая позволяет понять, что речь идет о плате за хранение груза на пристани или в помещении портового склада; вероятно, такое хранение оформляется договором аренды соответствующего места площади или складского помещения.

¹³⁹ Falmouth — порт на юго-западе Англии, в графстве Корнуолл.

Ллойда» легко установить, что *валовой* или *брутто-тоннаж* данного конкретного парохода составляет 4,806 тонн. Как известно, *брутто-тоннаж* для всех пароходов печатается самым крупным шрифтом; под ним, мелким шрифтом, обозначается *вместимость судовых трюмов*¹⁴⁰ и, наконец, *шрифтом среднего размера* — так называемый *чистый* или *нетто-тоннаж*. В случае с данным судном *вместимость трюмов* была определена как 4,432 тонны, а *чистый тоннаж* — как 3,007 тонны. Можно заметить значительное расхождение между цифрами, из-за чего возникает вопрос: как же пароход может везти груз кукурузы намного больше своей собственной вместимости?

Брутто-тоннаж для пассажирских лайнеров

Жизнь показывает, что, вероятно, наиболее часто используемыми в торговом мореплавании являются два типа тоннажа — *валовой* или *брутто-тоннаж* и *дедвейт*.

Брутто-тоннаж применяется в практике *пассажирского* морского судоходства; любые рекламные объявления о британских лайнерах могут быть даны только в том случае, если в них наличествует указание на *общий* — *валовой* или, иначе, *брутто-тоннаж*. Так, например, лайнер «Маджестик»¹⁴¹ рекламируется как крупнейший пароход в мире брутто-тоннажем 56,551 тонны, однако его *чистый* или *нетто-тоннаж* составляет только 26,324.

Что же касается *дедвейта*, то он, как будет объяснено далее, обычно используется на рынках фрахтования *грузовых судов*.

Существует еще одно понятие о тоннаже — *водоизмещение судна*. Исторически оно используется при характеристике тоннажа *военных кораблей*, но в последнее время его стали использовать применительно к пассажирским лайнерам в рекламе их рейсов; эта практика критикуется в печати как одна из форм недобросовестной конкуренции. Почему? Потому что термин «*водоизмещение*», по общепринятому мнению, обозначает *общий вес воды, вытесненной полностью загруженным судном*. Эта цифра всегда много больше, чем *валовой тоннаж*, с которым, следовательно, не имеет ничего общего.

Методы расчета тоннажей

Из трех типов тоннажа, показываемых в томах «Регистра Ллойда», желательнее обращать внимание в первую очередь на *вместимость судо-*

¹⁴⁰ Англ. under-deck tonnage — дословно «нижнепалубный тоннаж».

¹⁴¹ Англ. слово «majestic» переводится как величественный или грандиозный. — О пассажирском лайнере «Majestic» см. статью, например, в англоязычной «Википедии».

вых трюмов. Она определяется как *объем внутреннего пространства судна*, ограниченного: снизу — поверхностью пола или внутреннего дна; сверху — нижней поверхностью тоннажной (верхней) палубы; с бортов — балками, закрепленными на лицевой стороне шпангоутов, включая пространство, занятое судовыми машинами и механизмами. Она измеряется в *тоннах*, из расчета *по одной тонне на каждые 100 куб. футов объема*. Внутренний объем судов с одной или двумя палубами измеряется до верхней палубы; внутренний же объем судов, имеющих более двух палуб, измеряется только до второй палубы, считая снизу.

Определение **валового** или **брутто-тоннажа** отталкивается от показателя вместимости судовых трюмов. Он представляет собой *объем внутреннего пространства судна, рассчитанный по вышеописанным правилам, сложенный с объемом судовых надстроек* — всех конструктивно закрытых помещений, имеющих над верхней палубой — и также выражается в тоннах, из расчета 100 кубических футов на одну тонну. Таким образом, валовый тоннаж пассажирских судов, имеющих, как правило, большое количество помещений именно в надстройках над верхней палубой, будет гораздо большим, чем вместимость одних только судовых трюмов.

Расчет **чистого** или **нетто-тоннажа** опирается, в свою очередь, на объем тоннажа валового. Из его объема *вычитается* вместимость трюмов, использованных для размещения судовых машин и механизмов, навигационных приборов и оборудования, а также помещений для работы и отдыха членов экипажа. Между прочим, сумма портовых сборов, а иногда и сборов за проход по каналам рассчитываются исходя именно из чистого тоннажа. Объем трюмов для размещения судовых машин и механизмов в большинстве случаев считается равным 32 % валового тоннажа, так что нетто-тоннаж всегда будет намного меньше валового.

Итак, *вместимость судовых трюмов, брутто- и нетто-тоннаж* — это *объем внутренней вместимости судов*, выраженный в тоннах, из расчета одна тонна на каждые 100 кубических футов внутреннего судового пространства.

Дедвейт как базис фрахтования грузовых судов

Не имеет никакого отношения ни к одному из этих трех типов тоннажа так называемый **дедвейт-тоннаж** или просто **дедвейт**¹⁴². *Он также измеряется в тоннах и выражает грузоподъемность судна, загруженного всем необходимым для плавания до уровня осадки летнего надводного борта*. Дедвейт — тот базис, отталкиваясь от которого для перевозки грузов

¹⁴² Англ. deadweight — дословно «мертвый вес» (dead weight).

ежедневно фрахтуются обычные грузовые пароходы. Фигурирующие в отчетах по фрахтовым рынкам ставки фрахта в количестве шиллингов за тонну того или иного фрахтуемого судна имеют в виду каждую тонну именно *дедвейта*. Впрочем, для фрахтователей, предполагающих перевозить не столько тяжелые, сколько объемные грузы (из которых самым, пожалуй, выдающимся во всех смыслах примером является хлопок), существенное значение имеет также и такой показатель, как *внутренняя вместимость трюмов* различных судов. Очевидно, что для перевозки легких товаров, каким является тот же хлопок, потребуется судно гораздо большей внутренней вместимости, чем для перевозки тяжелых товаров, вроде чугуна. «Догнать» загрузку судна, зафрахтованного для перевозки легких товаров (хлопка), до полной, приняв на него также и некоторое количество каких-нибудь тяжелых товаров (например, фосфатных удобрений) — обычная практика.

В Англии размер вновь построенных судов выражается в *валовом тоннаже*. В Соединенных Штатах, приложивших значительные силы к развитию судостроения в годы войны, стали публиковать также и показатели *дедвейт-тоннажей*¹⁴³. В большинстве случаев *дедвейт-тоннаж* оказывается превышающим *брутто-тоннаж* на 50–60 %, хотя возможный диапазон разницы в этих показателях может составлять от 30 до 75 %.

Для определения общей стоимости фрахтования известного судна, относящегося к нему ставки фрахта, публикуемые компанией линейного судостроения, нужно умножить либо на то количество товаров, которое может быть на это судно погружено (во фрахтовых тоннах), либо на количество *дедвейт-тонн*; выбор варианта расчета (по массе груза или по вместимости судна) принадлежит судоходной компании. Эквивалентом одной *фрахтовой* тонны считаются обычно 40 куб. футов *дедвейт-объема*.

Алфавитно-предметный указатель

Акт Божьей воли — исключение, в договорах морской перевозки, § 2, 3 гл. XIX; — юридическое определение, § 1 гл. XIX; — не-исключение из числа страховых случаев по договору морского страхования, § 3 гл. XIX.

АМЕРИКАНСКИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ДЕФИНИЦИИ (1919) — как один из прототипов Инкотермс, § 2, 3 гл. XXIII, § 4 гл. XXXII.

АНГЛИЙСКИЙ КАНАЛ — § 3 гл. XVI, § 2 гл. XVIII, § 1 гл. XIX, § 2 гл. XXXIX.

АРБИТРАЖ — стоимость и метод, гл. XI.

«БЕСПЛАТНО В ЛИХТЕР» — продажа товаров на таком условии, § 4 гл. VI.

БИМС — объяснение термина, § 1 гл. XL.

¹⁴³ Не очень понятно, как это связано с военным временем.

Бог, Божья воля (акт Божьей воли) — определение, § 1 гл. XIX.

БОМБЕЙСКАЯ ТОННАЖНАЯ ШКАЛА — § 1, 2 гл. XXX.

БОРТОВОЙ КОНОСАМЕНТ — § 4 гл. XXIX.

БРУТТО-ТОННАЖ СУДОВ — см. Валовой тоннаж.

БРЮССЕЛЬСКАЯ КОНВЕНЦИЯ 25 АВГУСТА 1924 Г. (ПРОЕКТ) — § 2–4 гл. XXXI.

«В пути», УСЛОВИЕ — сделки с Западной Африкой, § 1, 3 гл. XVI.

ВАГОНЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ (ТОВАРНЫЕ) — как место сдачи товаров для целей исполнения обязанности по отгрузке, § 1, 3 гл. II, § 1 гл. III, § 1 гл. IV, § 2 гл. XV, § 1 гл. XXIII.

ВАЙЗИ, К.Г.Р. — его меморандум о страховых условиях, § 1–4 гл. VII, § 3 гл. IX.

ВАЛОВОЙ ТОННАЖ — определение, § 3 гл. XIV.

ВАЛОВЫЕ УСЛОВИЯ — чартеры (фрахтование) на валовых условиях, § 3 гл. XXVIII.

ВЗВЕШИВАНИЕ ТОВАРОВ — § 3 гл. XXXVII.

ВМЕСТИМОСТЬ СУДОВЫХ ТРЮМОВ — метод расчета, § 2 гл. XIV.

ВНУТРЕННИЙ ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ — доставка грузов к океанским судам внутренним водным транспортом, § 4 гл. V, § 4, 5 гл. VI, § 5 гл. VII, § 1–3 гл. VIII, § 2 гл. XVIII, § 4 гл. XXIII.

ВНУТРЕННЯЯ ВМЕСТИМОСТЬ СУДОВ — варианты, § 3 гл. XXX.

ВОСТОЧНАЯ ТОННАЖНАЯ ШКАЛА — гл. XXVII, § 1–3 гл. XXX; — создаваемые ею сложности при перевалке грузов, § 4 гл. XXVII.

W.P.A.-УСЛОВИЕ — его смысл, § 2, 3 гл. VII.

ВЫГРУЖЕННЫЙ ВЕС — как способ определения количества в практике торговли какао, § 4 гл. XII.

ВЫРАБОТКА ГРУЗОВ — § 1, 2 гл. XLIV.

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ГРУЗЫ — § 1 гл. XXX, § 2 гл. XXXIII, § 3 гл. XXXV, § 2, 4 гл. XXXVIII, § 2 гл. XLIV; — не путать с Полными грузами (см.).

ГЛУБИНА СУДОВ — две основные формы, § 3 гл. XL.

ГРУЗОВАЯ ЕДИНИЦА — см. Стандартная фрахтовая единица.

ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ СУДОВ — гл. XLI.

ДЕДВЕЙТ-ТОННАЖ — как базис для чартеров, § 3, 4 гл. XIV; — значение этого термина, § 4 гл. XIV.

ДЕМЕРЕДЖ — метод расчета, § 3 гл. XXVI.

ДИСПАЧ — условие о нем, § 4 гл. XXVI.

ДИСПАША, ДИСПАШЕРЫ — § 1–4 гл. XXXIII.

ДЛИНА СУДОВ — четыре способа определения, § 2 гл. XL.

ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ — понятие, § 1 гл. XXVIII.

Дорожная накладная — вопрос о ней в условиях **F.O.R.** и **F.O.T.**, § 2 гл. II; — внесение в нее объявленной ценности груза, § 1 гл. XXXI.

«**Доставка на причал**» — договоры о доставке на причал, § 4 гл. V.

Древесина — тяжелая, § 2 гл. XLV; — легкая, § 2 гл. XLV.

Единица фрахта — определение, § 1 гл. XXX.

Железная дорога — ж.д. перевозки по сквозным коносаментам, § 3 гл. XXIX; — доставка товаров в порт по ж.д., § 4 гл. V, § 4 гл. VI, § 1, 2, 4 гл. VIII, § 1, 2 гл. X, § 1 гл. XXVI; — роль ж.д. в торговле и экономике США, § 2 гл. XV, § 3, 4 гл. XXIII, § 3 гл. XXIX; — подъездные пути ж.д., § 3 гл. II; см. также Вагоны железнодорожные.

Завал судовых бортов — смысл, § 1 гл. XL.

Зерно, зерновые договоры — переупаковка зерна, § 3 гл. XXXVI; — виды зерновых договоров, гл. XIII, § 3 гл. XVI, § 1–3 гл. XLIII; — зерно тяжелое, значение, § 1 гл. XLV; — зерно легкое, значение, § 1 гл. XLV.

Индийская тоннажная шкала — гл. XXVII, § 1, 2 гл. XXX.

Инкотермс — см. Международный словарь торговых терминов.

Инспекции судовые, классификационные — § 3 гл. XXXIX.

Институт Лондонских страховщиков — § 2 гл. VII (сноска).

Инструкции — капитанам судов, § 4 гл. XVIII.

Каботаж — § 4 гл. XXVII, § 2 гл. XXXIII.

Какао — продажа его на условиях **F.O.B.**-побережье (условие), § 1–3 гл. XII; — продажа какао на условиях **C.I.F.**, § 3, 4 гл. XII.

Калькуттская тоннажная шкала — § 2 гл. XXX.

Карачи, его тоннажная шкала — § 1 гл. XXX.

Качество — ответственность за качество товаров, § 2 гл. V, § 3 гл. XXXVII, § 5 гл. XLIII; — качество «Без ответственности», гл. XLIII; — сортировка товаров по качеству, § 1 гл. XXXIV; — сертификат качества, § 3 гл. XLV; — качество судовых принадлежностей как гарантия класса судна, § 2 гл. XXXIX.

Комиссия в договорах C.I.F. — § 4 гл. IV, § 1–3 гл. VI.

«**Комплектное**» — определение, § 2 гл. XXXIV.

Коносаменты — сравнение с чартерами, § 2 гл. IX; — в коротких морских перевозках, § 2 гл. IX; — значение, § 3 гл. I, § 2 гл. XXVIII; — типы коносаментов, § 1 гл. XXIX; § 2 гл. XXIX (линейные), § 3 гл. XXIX (сквозной), § 4 гл. XXIX (бортовой); — использование, § 3 гл. XXVIII; — сто-

имость в коносаментх, гл. XXXI; — правительственные коносаменты, § 3 гл. XXIX; — небортовой коносамент, § 4 гл. XXIX; — внесение в коносамент объявленной ценности груза, § 1 гл. XXXI.

«Континент» — смысл термина в чартерах, § 1, 2 гл. XVIII.

«Континентальные порты» — диапазон, определяемый в чартерах, § 2, 3 гл. XVIII.

Королевская трубка — значение, § 1 гл. XXXIV.

Купераж — значение, § 4 гл. XXXVI.

Кэри Ф.Х. — его лекции по морскому страхованию, § 1 гл. XXXIII.

Ла-Манш — см. Английский канал.

Ливерпульские условия — продажи какао, § 4 гл. XII.

Линейные суда — § 3 гл. V, § 4 гл. XIV, § 2 гл. XXVII, § 1, 2 гл. XXIX, § 3 гл. XXXIII, § 2, 4 гл. XXXVIII, § 2 гл. XLIV.

Линейный коносамент — § 1, 2 гл. XXIX.

Лихтеры, лихтеровка — товары, проданные на условии «Бесплатно в лихтер», § 4 гл. VI или **«Ф.О.В.-лихтер»**, § 1 гл. XII; — погрузка в лихтеры как исполнение обязательств по договорам **Ф.О.В.**, § 2 гл. I, § 4, 5 гл. VI, § 1 гл. XII, §§ 1, 3 гл. XXIII, § 3 гл. XXXV; — тот же вопрос по договорам на базе **Ф.А.С.**, § 3 гл. VIII; — покупательская лихтеровка по договорам **С. & Ф.** и **С.И.Ф.**, § 3 гл. III, § 2 гл. VI, § 2 гл. IX, § 1 гл. XIII, § 2 гл. XLII, § 3 гл. XLIV; — тот же вопрос, применительно к договорам на базе **«С судна»**, § 1 гл. XXXVII, § 3 гл. XLIV.

Ллойд (корпорация, объединение морских страховщиков) — § 1 гл. VII, § 4 гл. XVII; — полисы и сертификаты страховщиков-участников Ллойда, § 3, 4 гл. VII, § 3 гл. IX, § 3 гл. XXI, §§ 1, 3, 4 гл. XXII; — не путать с судовым классификационным обществом «Регистр Ллойда» (см.).

Лондонские условия — продажи какао, § 1–3 гл. XII.

Лондонский порт — обычаи, § 3 гл. XXXV.

L.C.L. — условие, § 3 гл. XXIII.

Марка Плимсолла — описание, гл. XLI.

Мартелл Б. — составитель классификационных таблиц «Ллойда», § 1 гл. XLI.

Масличные семена — договоры о них на базе **С.И.Ф.**, § 3 гл. XLV.

Международный словарь торговых терминов — предшественник Инкотермс, § 5 гл. XV, §§ 2–4 гл. XXIII, § 4 гл. XXIV, §§ 3, 4 гл. XXXII.

Мейн Ф.А. — его лекция о «Регистре Ллойда», § 1, 2 гл. XXXIX.

Мертвый фрахт — определение, пример расчета, § 4 гл. XXX.

Моральный риск — см. Страхование.

«НА ПЛАВУ», УСЛОВИЕ — сделки с Западной Африкой, § 1 гл. XVI.

НАВАЛОМ — перевозка грузов навалом и наливом, § 2, 4 гл. III, § 3 гл. IV, § 4 гл. XIII, § 1–3 гл. XVI, § 1 гл. XXIX, § 3 гл. XXXVIII, § 1, 3 гл. XLIV.

НАДВОДНЫЙ БОРТ — определение, § 4 гл. XLI.

НАКЛАДНАЯ — см. Дорожная накладная.

НЕБОРТОВОЙ КОНОСАМЕНТ — значение, § 4 гл. XXIX.

НЕДОСТАТКИ ТОВАРОВ — см. Качество.

НЕТТО-ТОННАЖ СУДОВ — см. Чистый тоннаж.

НОРМАНДСКИЕ ОСТРОВА — статус, § 3 гл. XVII.

ОБМЕН В ДОГОВОРАХ C.I.F., — § 4 гл. IV, § 2 гл. VI, § 1, 2 XXXII.

ОБЩАЯ АВАРИЯ — депозит, § 3 гл. XXXIII; — определение, § 1 гл. XXXIII; — диспаша, § 3, 4 гл. XXXIII.

ОБЫЧАЙ — обычай порта, § 4 гл. XXV, гл. XXXV, § 4 гл. XXXVI; — торговые обычаи и обычная практика по различным вопросам, § 2 гл. I, § 2, 4 гл. II, § 3, 4 гл. III, § 4 гл. IV, § 3 гл. V, § 2, 4 гл. VI, § 1, 2 гл. IX, § 2, 3 гл. X, § 4 гл. XI, § 4 гл. XII, § 2, 4 гл. XIV, § 1–4 гл. XVIII, § 2 гл. XIX, § 1 гл. XXIII, § 3 гл. XXIV, § 2, 4 гл. XXV, § 3, 4 гл. XXVI, § 3, 4 гл. XXVII, § 1 гл. XXIX, § 4 гл. XXX, § 2, 3 гл. XXXI, § 2 гл. XXXII, § 3, 4 гл. XXXIV, § 2, 3 гл. XXXVII, § 1, 3, 4 гл. XXXVIII, § 2 гл. XXXIX, § 2 гл. XL, § 1, 2, 4 гл. XLII, § 2–4 гл. XLIII, § 2, 3 гл. XLIV, § 1–3 гл. XLV; — см. также Страхование, обычные условия и обычная практика.

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ — судовладельца, § 2 гл. XXXI.

«ОКОЛО» — интерпретация слова, § 5 гл. XLIII.

ОСАДКА СУДОВ — что это, значение, отличие от глубины, § 3 гл. XL.

ОСТРОВ МЭН — статус, § 3 гл. XVII.

ОТГРУЗКА НА ПАЛУБЕ — § 5 гл. VIII, § 3 гл. X.

ПАЛУБА — отгрузки на палубе, § 5 гл. VIII, § 3 гл. X; — влияние торговых обычаев, § 3 гл. X; — страхование, § 5 гл. VIII.

ПАРИЖСКИЙ КОДЕКС (1923) — публикация Международной торговой палаты № 43, как предшественник Инкотермс, § 3, 4 гл. XXXII.

ПЕРЕВАЛКА — § 5 гл. VII, § 4 гл. XII, § 2 гл. XVI, § 4 гл. XXVII, § 4 гл. XXXIII, § 3 гл. XXXV.

ПЕРЕСОРТИЦА — в чайной торговле, § 2 гл. XXXIV.

ПЕРЕУПАКОВКА ЗЕРНА — § 4 гл. XXXVI.

ПЛИМСОЛЛ С. — его заслуги, § 1 гл. XLI; — см. также Марка Плимсолла.

ПОБЕРЕЖЬЕ — условия типа «Ф.О.В.-побережье», § 1, 2 гл. XII, § 1 гл. XVI, § 3 гл. XXIII; — побережья Англии и Шотландии, § 2 гл. XVII; — побережье Европейского континента, § 2 гл. XVIII; — переупаковка зерна, отправленного из портов тихоокеанского побережья Северной Америки, § 4 гл. XXXVI.

- ПОГОЖИЕ РАБОЧИЕ ДНИ** — § 3 гл. XXV.
- ПОДАЧА К ПРИЧАЛУ (ПОГРУЗКА НА ПРИСТАНИ)** — § 4 гл. XXXVIII.
- ПОДМОЧКА ГРУЗА МОРСКОЙ ВОДОЙ** — см. **S.D.**-условие.
- ПОЛНЫЕ ГРУЗЫ** — § 3, 4 гл. XVI, § 4 гл. XXVII, § 2 гл. XXVIII, § 1 гл. XXIX, § 4 гл. XXXVIII; — не путать с Генеральными грузами (см.).
- ПОРТ** — обычаи порта, § 4 гл. XXV, гл. XXXV.
- ПОРТОВЫЕ СБОРЫ** — и договоры на базисе **F.O.B.**, § 4 гл. XXXIV.
- ПОРУЧНИ СУДНА** — как линия, разделяющая сферу ответственности грузо- и судовладельца, § 1 гл. IX, § 1 гл. XIII, § 2 гл. XV, § 2, 3 гл. XLIV.
- ПРИЧАЛ** — подача к причалу, § 4 гл. XXXVIII.
- ПРОЦЕНТ В ДОГОВОРАХ C.I.F.** — § 3 гл. VI.
- ПРОЦЕНТ ПРИБЫЛИ** — обычный в торговле (10 %), § 4 гл. IV.
- ПРОЦЕНТ СКИДКИ** — за недостатки по качеству, § 3 гл. XXXVII, § 5 гл. XLIII.
- РАЗМЕЩЕНИЕ ЗЕРНА НА СУДНЕ** — кто обязан сделать это, § 1 гл. XLIV.
- РАЙЛИ ДЖ.Э.Л.** — английский поэт, § 3 гл. XVII.
- «РАСПАКОВОЧНОЕ»** — в мясной торговле, использование термина, § 3 гл. XXXIV.
- РЕГИСТР ЛЛОЙДА (СУДОВОЙ КЛАССИФИКАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО)** — пре-дисловие, § 1, 3 гл. XIV, § 2 гл. XL, § 1, 4 гл. XLI; — «100 A1», — § 1, 2 гл. XXXIX; — не путать с объединением страховщиков «Ллойд» (см.).
- РЕЕСТРОВЫЕ РАЗМЕРЫ СУДОВ** — гл. XL.
- РЕЙСОВЫЕ ЧАРТЕРЫ** — обязанности судовладельцев в соответствии с ними, § 3 гл. XXXVIII.
- РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ** — см. Линейные суда.
- «С ПРИСТАНИ», УСЛОВИЕ** — в продажах какао из Западной Африки, § 3 гл. XII; — его смысл, § 1 гл. XXXVII; — практика применения в Дублине, § 4 гл. XLII.
- «С СУДНА», УСЛОВИЕ** — его сравнение с условием **C.I.F.**, § 2–4 гл. XIII; — продажи зерна на условиях «С судна», § 2, 4 гл. XIII, § 1–3 гл. XLII; — до-говоры на масличные семена, § 3 гл. XLII.
- S.D.-УСЛОВИЕ** — в зерновых договорах, § 2 гл. XLIII.
- СЕМЕНА** — продажи семян на условиях **C.I.F.**, § 4 гл. XLIV.
- C. & F.-ДОГОВОРЫ** — ответственность покупателей, § 2 гл. III; — отгрузки на палубе, 40; — договоры об отгрузке топлива, § 4 гл. III; — понятие § 1 гл. III; — местные обычаи, их влияние, § 2–4 гл. III; — изме-нения особыми оговорками, § 4 гл. III; — обязанности продавцов, § 3 гл. III.
- C.I.F.-ДОГОВОРЫ** — преимущества, § 4 гл. III; — американские пор-ты, продажи какао на условиях **C.I.F.**, § 4 гл. XII; — обязанности покупа-телей, § 1 гл. IV; — условия, § 1 гл. IV, § 1, 2 гл. XLII, § 3 гл. XLIV; — кон-

сульские сборы, вопрос о них, § 4 гл. IV; — контроль товаров по условиям **С.И.Ф.**, § 2 гл. XIII; — обычаи на Дальнем Востоке, § 2 гл. XXV; — поставки на условиях «**С судна**», сравнение с условиями **С.И.Ф.**, § 2, 3 гл. XIII; — поставки топлива по условиям **С.И.Ф.**, § 3 гл. IV; — продажи масличного семени на условиях **С.И.Ф.**, § 4 гл. XLIV; — обязанности продавцов, § 1 гл. IV, § 1 гл. XII; — **С.И.Ф.** и комиссия, — § 4 гл. IV, § 1, 2 гл. VI; — **С.И.Ф.** и комиссия плюс обмен, § 4 гл. IV, § 3 гл. VI; — **С.И.Ф.** и комиссия плюс проценты, § 2 гл. VI; — **С.И.Ф.** и обмен, § 1, 2 гл. XXXII; — **С.И.Ф.**-континент: продажа какао, § 4 гл. XII; — страхование в условиях **С.И.Ф.**, § 1, 2 гл. IV, § 3 гл. XI, § 2 гл. XLII; — Лондон: продажа какао, § 4 гл. XII.

«Скандинавские порты» — выгрузка в них, § 3 гл. XVIII.

Сквозной коносамент — § 3 гл. XXIX.

Скраттон Т.Э. — его трактат о чартерах и коносаментах, § 4 гл. XXX.

Скрытый ущерб в товарах — точки зрения продавцов и покупателей, § 4 гл. XI.

Словарь торговых терминов — международный, § 5 гл. XV, § 2—4 гл. XXIII, § 4 гл. XXIV, § 3, 4 гл. XXXII.

«Соединенное королевство» — что означает этот термин в договорах, гл. XVII.

«Соединенные Штаты» — **Ф.О.В.**, значение, § 2 гл. XV.

Сортировка грузов — плата за нее, § 3 гл. XXXV.

«Сортовое» — значение, § 1 гл. XXXIV.

Спотовые сделки — продажа зерна, § 4 гл. XIII.

«Средиземноморские порты» — выгрузка в них, § 3 гл. XVIII.

Стандартная фрахтовая единица — § 1, 3 гл. XXVII, § 1, 2 гл. XXX.

Станция железнодорожная — см. Вагоны железнодорожные, Железная дорога.

«Стволы» («стебли») — в угольной торговле, § 1, 2 гл. XXVI; — происхождение термина, § 1 гл. XXVI.

Страхование — брокерская ковернота, § 2 гл. XXI; — при перевозках на палубе, § 5 гл. VIII; — общая авария, ее покрытие страхованием, гл. XXXIII; — страхование в договорах **С.И.Ф.**, § 1, 2 гл. IV, § 3 гл. IX; — выплаты за рубежом, значение этого условия, § 4 гл. VII; — моральный риск, § 3 гл. XI; — риск пильфрации, § 5 гл. VII; — транспортная стоимость: интерпретация, § 5 гл. VII; — тип страхования, обеспечиваемый продавцом, § 3 гл. VII; — условие **W.P.A.**, его смысл, § 2 гл. VII; — обычные условия и обычная практика страхования, — § 4 гл. III, § 4 гл. IV, § 6 гл. VI, гл. VII, § 3 гл. IX, § 3 гл. XIX, § 1, 2, 4 гл. XXI, § 1, 4 гл. XXII, § 3 гл. XXXIII; — см. также Страхование полисы и сертификаты, Страхование условия.

Страхование полисы и сертификаты — гл. XXI, XXII; — содержание, § 2—6 гл. VII, § 3 гл. IX, § 4 гл. XVII, § 3 гл. XXIV; — «открытые» полисы, § 3, 4 гл. XXI, § 1—3 гл. XXII; — генеральный полис, § 4 гл. XXI, § 1—3 гл. XXII;

СТРАХОВЫЕ УСЛОВИЯ — гл. VII, § 3 гл. XXIV; — **F.C. & S.**, § 5 гл. VII; — **F.C. & S. & R. & CC.**, § 5 гл. VII; — **F.P.A.**, § 5 гл. VII.

СУДОВАЯ МАССА — в какао-продажах, § 4 гл. XII.

ТАРА — определение, § 2 гл. XXXIV.

ТЕЛЬ-КЕЛЬ — значение, § 1 гл. XLIII.

ТОВАРЫ — определение, § 1 гл. XXVIII; — см. также Качество.

ТОННАЖ СУДОВ — виды, гл. XIV.

ТОРГОВЫЕ ОБЫЧАИ — см. Обычай.

ТРАМПОВЫЕ СУДА — § 1 гл. V, § 1 гл. XXIX, § 2 гл. XXXV.

ТРИДУЭН Э.Б. — глава Секции торговли Лондонской торговой палаты, предисловие.

УВЕДОМЛЕНИЕ — посылаемое продавцом покупателю об отгрузке товаров, необходимое для целей их страхования, § 2 гл. I; — то же, об отправке на палубе, § 5 гл. VIII, § 3 гл. X; — о наступлении страхового случая, § 5 гл. VII; — о постановке судна под погрузку, § 3 гл. XXVI; — о сдаче к перевозке особо ценных товаров, § 3 гл. XXXI; — о намерении продавца произвести взвешивание товаров, задерживаемых покупателем вывозом (выборкой), своими силами с отнесением расходов на покупателя, § 2 гл. XXXVII.

УКЛАДКА — товаров, ее обязанность, расходы на укладку, § 2 гл. I, § 3 гл. V, § 3 гл. XXVIII.

УЭСКОТТ С.А. — кораблестроитель, § 2 гл. XLV.

F.A.S.-ПОСТАВКИ — обязанности покупателей, § 3 гл. II; — доковые сборы, § 3 гл. II; — местные обычаи, их эффект, § 2 гл. II; — по обычаю порта Лондона, 30, 31, 32; — значение термина, § 3 гл. II; — обязанности покупателей, § 4 гл. II.

F.I.O.-БАЗИС — чартеры на этом условии, § 1 гл. IX.

F.O.B., УСЛОВИЕ — американские интерпретации, гл. XXIII; — обязанности покупателей, § 5 гл. I, 50; — **F.O.B.-ПОБЕРЕЖЬЕ**, § 1, 2 гл. XII, § 1 гл. XVI; — дефект в товарах, ответственность за него, § 2 гл. V; — задержки в исполнении договоров, § 2 гл. X; — **F.O.B.-ГАМБУРГ**, § 4 гл. XXXVII; — **F.O.B.-ЛИХТЕР**, лихтеровочные риски, § 1 гл. XII; — погрузка и штивка, ответственность за них, § 3 гл. V; — значение (британское), § 1, 2 гл. I, § 4 гл. XV, § 3 гл. XXIV; — особенные вопросы применительно к парусным судам, § 1 гл. V, § 2 гл. X; — место исполнения, § 1 гл. XXIV, § 4 гл. XXXVII; — портовые сборы, вопрос о них, § 4 гл. XXXIV; — обязанности продавцов, § 3, 4 гл. I, § 1, 2 гл. X; — прекращение **F.O.B.-ДОГОВОРОВ**, § 4 гл. VI; — различные интерпретации в разных странах, § 1–3 гл. XV, § 4 гл. XXXII.

Ф.О.Р., УСЛОВИЕ — обязанности покупателей, § 2 гл. II; — значение, § 1 гл. II; — обязанности продавцов, § 1 гл. II.

ФОРС-МАЖОР — отношение торговцев к данному понятию, § 1, 3 гл. XX; — примеры, § 2 гл. XIX, § 2 гл. XX.

Ф.О.Т., УСЛОВИЕ — обязанности покупателей, § 2 гл. II; — значение, § 1 гл. II; — обязанности продавцов, § 1 гл. II.

Ф.Р.А.-УСЛОВИЕ (В СТРАХОВАНИИ) — § 1 гл. IV, § 2, 5 гл. VII, § 3 гл. XXXIII.
«ФРАНКО» — значение, § 4 гл. VIII.

ФРАХТ — условия, предполагающие включение фрахта в цену товаров, § 2, 4 гл. III, § 1 гл. IV, § 2 гл. XXXII, § 4 гл. XXXIV, § 1, 2 гл. XLII; — расходы, включаемые и не включаемые во фрахт, § 3 гл. V, § 1 гл. IX, § 2 гл. XVI, § 2 гл. XVIII, § 2 гл. XXVI, § 4 гл. XXVII, § 2 гл. XXIX, § 2 гл. XXXI, § 1–4 гл. XXXVIII, § 1, 2 гл. XLIV; — дедвейт судна как база для расчета суммы фрахта, § 4 гл. XIV, § 1 гл. XXVII, § 3 гл. XXX, § 1 гл. XLV; — см. также Мертвый фрахт, Стандартная фрахтовая единица.

ФРАХТОВАНИЕ — см. Чартер.

Ф.С. & S. & R. & СС.-УСЛОВИЕ (В СТРАХОВАНИИ) — § 2, 3, 5 гл. VII.

Ф.С. & S.-УСЛОВИЕ (В СТРАХОВАНИИ) — § 2, 5 гл. VII.

Фэлл Б.Г. — английский юрист и политик, § 3 гл. XVII.

ХАРРИС Л.С., — лекции о коносаментх и чартерах, § 4 гл. XXVIII.

ЦЕЙЛОНСКАЯ ТОННАЖНАЯ ШКАЛА — условие, § 3 гл. XXVII.

ЦЕННОСТЬ ГРУЗА — ее умышленное искажение, § 4 гл. XXXI.

ЦЕНЫ В КОНОСАМЕНТАХ — гл. XXXI.

ЧАРТЕР — сравнение с коносаментами, § 2 гл. IX, § 3 гл. XXVIII; — значение, § 2 гл. IX, § 1 гл. XXVIII; — типы, § 4 гл. XXVIII; — чистые условия чартера, § 2 гл. XXXVIII.

ЧИСТЫЕ ЧАРТЕРНЫЕ УСЛОВИЯ — § 2 гл. XXXVIII.

«ЧИСТЫЙ БАЗИС» — в договорах поставки семян, § 3 гл. XLV.

ЧИСТЫЙ ТОННАЖ — метод расчета, § 3 гл. XIV.

ШИРИНА СУДОВ — два метода расчета, § 3 гл. XL.

ШКАЛЫ ТОННАЖНЫЕ — их условия в торговле с Востоком, гл. XXVII, § 1 гл. XXX.

ШТИВКА — см. Укладка.

«ЮЖНАЯ ИРЛАНДИЯ» — вопрос о том, что это такое в судовых чартерах и страховых полисах, § 4 гл. XVII.

Дикальчук Ангелина Валерьевна,
бакалавр кафедры коммерческого права и основ правоведения
Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова

ПРАВО ПОТРЕБИТЕЛЯ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НАДЛЕЖАЩЕЙ ИНФОРМАЦИИ О ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВАХ

В статье проанализировано право потребителя на надлежащую информацию о лекарственных средствах, в том числе подробно описывается нововведение — обязательная маркировка лекарств. Также дан обзор судебной практики по спорам данной категории.

Ключевые слова: надлежащая информация о лекарствах, обязательная маркировка лекарств, мониторинг движения лекарственных препаратов, предоставление информации о товаре, право потребителя на информацию

THE STANDARD OF THE COMPANY AND THE QUALITY OF GOODS

Dikalchuk Angelina V.
bachelor student of Commercial law and law fundamentals department,
Law faculty, Lomonosov Moscow State University

The article aims to explore the consumer's right to get a proper information concerning medicines. Also the new labelling mechanism is described. Relevant court practice is observed.

Keywords: proper information concerning medicines, mandatory medicine labelling, medicine distribution monitoring, providing goods information, consumer's right for information.

Способы доведения до потребителя информации в соответствии со ст. 10 Закона о защите прав потребителей зависят от специфики сферы продаж определенных товаров. Условно перечень сведений, которые должны быть обязательно предоставлены потребителю, можно поделить

на три группы: сведения об изготовителе, о товарах и сведения о режиме работы продавца. Кроме того, есть и другие виды информации, такие как реклама, договорная информация, независимая информация¹. Потребитель лекарственных средств — это лицо, которое намеревается приобрести, приобретает или использует фармацевтические субстанции и лекарственные препараты, применяемые для лечения. Следовательно, главной задачей является предоставление такой информации, которая обеспечит потребителю правильный выбор лекарства — лекарства, которое не нанесет вред, а будет способствовать лечению.

При продаже лекарств, как правило, информация указывается в технической документации, прилагаемой к товарам, в инструкциях, на этикетках, маркировке. Если товар предлагается к продаже на интернет-сайте, то учитываются технические особенности определенных носителей². Одним из важных особенностей регулирования информации о лекарстве является система прослеживаемости и мониторинга.

В августе 2019 г. вступил в силу Приказ Минпромторга Российской Федерации № 2973, обязывающий Центр развития перспективных технологий бесплатно предоставлять Регистратор выбытия по заявкам участникам оборота для отправки информации о выбывших из оборота льготных лекарственных препаратах и отпускаемых медицинскими организациями для оказания медицинской помощи в национальную систему маркировки и прослеживания товаров³.

Президентом Российской Федерации в 2015 г. дан приказ обеспечить разработку и поэтапное внедрение автоматизированной системы мониторинга движения лекарственных препаратов⁴. В 2016 г. Советом при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам⁵ был одобрен Перечень основных направлений стратегического развития Российской Федерации до 2025 года⁶.

¹ Савченко Е.Я. Право потребителя на информацию в свете закона РФ «О защите прав потребителей» // Правопорядок: история, теория, практика. 2013. № 1 (1). С. 57–61.

² Пункт 44 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета. 2012. 11 июля.

³ Приказ Минпромторга Российской Федерации № 2973 от 13 августа 2019 г. «Об утверждении типовой формы договора по предоставлению регистратора выбытия лекарственных препаратов субъектам обращения лекарственных средств на безвозмездной основе» // Офиц. интернет-портал правовой информ. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

⁴ Перечень поручений Президента РФ по итогам совещания с членами Правительства, состоявшегося 4 февраля 2015 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/47725>

⁵ Указ Президента Российской Федерации от 30 июня 2016 г. № 306 «О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам» // СЗ РФ. 2016. № 27 (ч. III). Ст. 4459.

⁶ Протокол заседания Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 13 июля 2016 г. № 1. URL: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/54266>

Первым в данном списке стоит «Здравоохранение», и в октябре 2016 г. подготовлен и утвержден президиумом Совета паспорт приоритетного проекта, который ставит задачей автоматизацию системы мониторинга движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя для защиты населения от фальсифицированных лекарственных препаратов и выведения из оборота контрафактных и недоброкачественных препаратов⁷.

С целью реализации данного проекта с 2017 г. начался эксперимент по маркировке контрольными (идентификационными) знаками и мониторингу за оборотом отдельных видов лекарств⁸. Следующим шагом подготовки системы мониторинга движения лекарств к обязательной маркировке в 2019 г. стало Постановление Правительства Российской Федерации⁹, а уже в декабре того же года внесены поправки в Постановление 2018 г.¹⁰, ознаменовавшие окончательное внедрение новой системы маркировки. С 1 января 2020 г. до 29 февраля 2020 г. субъекты обращения лекарственных средств обязаны были зарегистрироваться в системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения и подготовить информационные системы к взаимодействию с системой мониторинга, а в течение двух месяцев провести их тестирование. В связи с пандемией на данный момент возникают проблемы с контактом с зарубежными поставщиками как лекарств, так и оборудования для маркировки. С июля 2020 г. осуществляется внесение сведений обо всех операциях, производимых с лекарственными препаратами.

Маркировка на сегодняшний день играет большую роль в торговой деятельности, способствует формированию имиджа, стимулирует сбыт продукции, помогает в идентификации товаров потребителем.

Росздравнадзор перечисляет цели маркировки и мониторинга движения лекарственных препаратов. Для государства это: предотвращение поступления в оборот и оперативное изъятие из оборота некачественных

⁷ Прим.: Краткое наименование — «Лекарства. Качество и безопасность».

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 24 января 2017 г. № 62 «О проведении эксперимента по маркировке контрольными (идентификационными) знаками и мониторингу за оборотом отдельных видов лекарственных препаратов для медицинского применения» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 30 августа 2019 г. № 1118 «О внесении изменений в Положение о системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

¹⁰ Постановление Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2018 г. № 1556 (ред. от 31.12.2019) «Об утверждении Положения о системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

и поддельных лекарств; воспрепятствование легальной реализации лекарственных препаратов, которые подлежат предметно-количественному учету, а также не предназначенных для розничной продажи; быстрое планирование и управление запасами и резервами препаратов. Население получает возможность лично проверить легальность происхождения купленного препарата с помощью мобильного телефона. Бизнес может уменьшить упущенную выгоду и издержки, получает возможность выхода продукции на международные рынки.

Недостатком, как и при любом нововведении в торговле, является увеличение цен на лекарства и, как следствие, затрат на оборудование и материалы для нанесения маркировки. Некоторые специалисты еще до начала эксперимента отмечали, что вырастут цены на лекарства из списка жизненно необходимых и важнейших¹¹. Внедрение новой системы учета, возможно, стало одной из причин повышения цен на лекарства в 2020 г., но, на мой взгляд, увеличение расходов в связи с внедрением маркировки — временное явление, и больших затрат для потребителей не влечет.

В 2018 г. показатель нарушений, связанных с предоставлением недостоверной, неполной или искаженной информации об используемых лекарственных препаратах (и о медицинских изделиях), в том числе сокрытие сведений о наличии в обращении аналогов¹², составлял около 9 %.

Статья 12 Закона «О защите прав потребителей» закрепляет презумпцию отсутствия у потребителя знаний о товаре, что подтверждают и суды в своих решениях, поэтому на продавца возложена обязанность предоставлять необходимую и достоверную информацию о товаре¹³.

Верховный Суд Российской Федерации разъяснил, что должен делать потребитель, чтобы обратиться в суд с защитой права на предоставление надлежащей информации о приобретаемом лекарственном средстве. Во-первых, необходимо применять его по назначению врача, во-вторых, в соответствии с инструкцией к нему, в-третьих, в качестве доказательства нужно предоставить заключение врача или фармаколога, которое подтверждает побочное действие, нежелательную реакцию или отсут-

¹¹ Мануйлова А., Гришина Т. Лекарствам подбирают маркировку. Фармпроизводители обеспокоены сроками запуска проекта // Коммерсантъ. Коммерсантъ. 15.02.2018. N 28. С. 2.

¹² Приказ Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения № 5070 от 8 июля 2019 г. «Об утверждении Ведомственной программы профилактики нарушений обязательных требований при осуществлении государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности, федерального государственного надзора в сфере обращения лекарственных средств и государственного контроля за обращением медицинских изделий» // СПС «КонсультантПлюс».

¹³ Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».

ствие ожидаемого лечебного эффекта препарата, возникшие вследствие отсутствия необходимой информации¹⁴.

Есть множество примеров, где суд отказывает в удовлетворении требований именно из-за несоблюдения таких правил покупателем. В Санкт-Петербурге фармацевт убедил истицу, что товар является лекарственным средством, способствует снижению массы тела, однако она обнаружила, что товар не обладает указанными продавцом свойствами, а также ссылалась на трудночитаемый шрифт договора и отказ предоставить надлежащую информацию о товаре. Истица просила расторгнуть договор, но доказательств представлено не было, поэтому суд не удовлетворил ее требования¹⁵.

Некоторые потребители обращаются в суд с надуманными требованиями в силу отсутствия знаний о порядке и основаниях обращения при нарушении их прав. Суд отказывает в удовлетворении требований, так как такие иски основаны на ложных представлениях об уровне обслуживания, а претензий к качеству или обоснованных жалоб на организацию продажи лекарственных средств в аптеках нет¹⁶.

Продавец не обязан узнавать у каждого покупателя, есть ли у него право на скидку, такая информация должна быть размещена в общедоступных местах в соответствии со стандартами обслуживания потребителей. Интересное дело было рассмотрено в Республике Коми. Покупательница обратилась с иском в аптеку и требовала взыскать с нее денежные средства, убытки и моральный вред за то, что продавец не принял товар обратно, хотя лекарственные средства возврату и обмену не подлежат (претензий к качеству у покупателя не было). Договор розничной купли-продажи был признан заключенным и исполненным, так как продавец передал, а покупатель оплатил товар, был выдан чек, однако истица отказалась забрать купленные лекарственные средства, чек и сдачу на том основании, что продавец не спросила у нее о наличии подтверждающих право на скидку документов. Суд отклонил требования в первой и второй инстанции¹⁷.

Помимо того, как и любые торговые организации, аптеки обязаны следить за оформлением ценников, их содержанием и наличием на витрине. Пункт 19 Правил продажи отдельных товаров¹⁸ подробно

¹⁴ Там же.

¹⁵ Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 7 февраля 2017 г. № 33-2827/2017. URL: <https://sudact.ru/>

¹⁶ Бычков А.И. Фармацевтическая отрасль России: состояние и перспективы. М. : Инфотропик Медиа, 2018. С. 152 // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁷ Определение Интинского городского суда Республики Коми от 5 июля 2012 г. по делу № 11-38/2012. URL: <https://sudact.ru/>

¹⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 19 января 1998 г. № 55 (ред. от

перечисляет такие требования. Факт оплаты на кассе по более высокой цене может свидетельствовать о согласии потребителя с такой ценой и не обязательно порождает споры, ведь смена ценников в течение дня вполне обычное дело для любого магазина или аптеки. Однако работники аптек должны более внимательно относиться к таким вопросам, ведь существует большая практика привлечения к ответственности за подобные нарушения. Например, потребитель приобрел товар по одной цене, а на ценнике была указана стоимость на 15 руб. ниже. Аптека была привлечена к административной ответственности по ч. 1 ст. 14.7 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации за обсчет потребителя при реализации товара. Суд ссылается на то, что выставление в месте продажи товара является публичной офертой, и покупатель обязан оплатить его по цене, объявленной в момент заключения договора розничной купли-продажи (п. 1 ст. 500 Гражданского кодекса Российской Федерации). В данном деле суд пришел к выводу о том, что потребитель был введен в заблуждение относительно информации о цене товара. Доказательства того, что ответчик принял все меры по недопущению совершения правонарушения, отсутствуют, а вот возможность проконтролировать наличие ценника и несоответствие цены на нем и на чеке были. Поэтому суд правомерно назначил аптеке минимальный для юридического лица штраф в размере 20 000 руб.¹⁹, хотя была возможность признать нарушение малозначительным и ограничиться устным предупреждением, ведь продавец не настаивал на покупке товара по более высокой цене, ссылаясь на его лучшее качество.

Зачастую работники аптек пытаются уговорить покупателя на покупку более дорогостоящего препарата, хотя они обязаны предоставлять по просьбе покупателя информацию о наличии иных по отношению к запрошенным лекарственным препаратам с одинаковым международным наименованием и ценой, даже если она ниже. Об этом сказано в п. 54 Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения.

Подводя итог, можно сказать, что содержание права на предоставление информации различно для разных видов товаров, к тому же это

05.12.2019) «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» // Российская газета. 1998. 4 февраля.

¹⁹ Решение Арбитражного суда Забайкальского края от 3 ноября 2016 г. по делу № А78-9531/2016. URL: <https://sudact.ru/>

право зачастую зависит от квалификации работников аптек и других субъективных факторов. Стоит отметить большую роль введения обязательной маркировки лекарственных средств с текущего года. Применительно к лекарственным средствам информация в большинстве случаев включает в себя сведения, непонятные гражданам. Поэтому у потребителя должны быть возможности получения нужной ему информации в доступной форме, а также средства защиты своих прав в суде на надлежащую информацию о товаре. Судебная практика показывает, что споры по данному вопросу суды разрешают по-разному, следовательно, необходимо обобщение и приведение к наиболее общему виду данной практики.

Литература

1. Бычков А.И. Фармацевтическая отрасль России: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. М. : Инфотропик Медиа, 2018. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». С. 152.
2. Мануйлова А., Гришина Т. Лекарствам подбирают маркировку. Фармпроизводители обеспокоены сроками запуска проекта // Коммерсантъ. 2018. № 28. С. 2.
3. Мохов А.А. Лекарственные средства как объекты гражданских прав // Юрист. М., 2004. №12.
4. Пугинский Б.И. Коммерческое право России: Учебник // 5-е изд., М. : ИКД «Зерцало-М», 2013.
5. Пятигорская Н.В. Техническое регулирование в сфере обращения лекарственных средств, диссертация ... кандидата фармацевтических наук. М., 2004.
6. Савченко Е.Я. Право потребителя на информацию в свете закона РФ «О защите прав потребителей» // Правопорядок: история, теория, практика. 2013. № 1(1). С. 57–61.
7. Шандра М.Ю. Правовое регулирование оборота лекарственных средств на потребительском рынке Российской Федерации. Дисс. к.ю.н., Владивосток. 2018.

Оригинал-макет подготовлен в ООО «Издательство «Юрист»

Адрес

Почтовый адрес: 115035, г. Москва, Космодамианская наб., д. 26/55, стр. 7

Печать

Отпечатано в типографии «Национальная полиграфическая группа».
248031, г. Калуга, п. Северный, ул. Светлая, д. 2. Тел. (4842) 70-03-37

Формат 70x100/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Общий тираж 250 экз.

Номер подписан в печать: август 2020 г.

ISBN 978-5-8078-0256-9



9 785807 180256 9