

ISSN 2221-8351

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

научно-практический журнал



№ 1 (Том 40) — 2021

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**Цветков И.В.**

Правовые средства коммерческой деятельности..... 4

Сушкова О.В.К вопросу о правовом регулировании цифровых финансовых активов:
проблемы и перспективы 20**Клименко С.В.**

Торговый оборот: к вопросу о правовой природе..... 29

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). Продолжение (Часть 3) 34**Амиров А.Т., Семёнкин И.В., Якимова Ж.А.**

Основные начала исламского договорного и торгового права..... 101

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ**Гена Е.И.**Методические подходы к преподаванию учебного курса
«Страхование коммерческих рисков в договорной работе» 109**ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО КОММЕРЧЕСКОМУ ПРАВУ****Моисеев А.** Обзор статьи Michael Flynn «The Lie, the Bigger Lie,
and the Biggest Lie» – Unfair and Deceptive Trade Practices of TripAdvisor
and Other Online Review Websites» 116**Сергунин А.** Обзор статьи Andrew A. Schwartz «Contracts and COVID-19» 118**Куркина С.** Обзор статьи Elouisa Müller «Precontractual Liability
under the Portuguese, German and French Legal Systems» 120**Гудкова А.** Обзор статьи Giesela Ruhl «Regulatory Competition
and the Hague Principles of Choice of Law in International Commercial
Contracts» 121**Кузьмина А.** Обзор статьи Katherine Kerrick «(Trade)Mark America Great
Again: Should Political Slogans Be Able to Receive Trademark Protection»..... 122**Гарибян М.** Обзор статьи W. Harry Thurlow «Electronic Contracts
in the United States and the European Union: Varying Approaches
to the Elimination of Paper and Pen»..... 124**Нектов А.** Обзор статьи Colangelo G., Torti V. «Selective Distribution
and Online Marketplace Restrictions under EU Competition Rules
after Coty Prestige» 126

Цветков Игорь Васильевич,

профессор кафедры коммерческого права и основ правоведения
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова,
доктор юридических наук
commercial-law@mail.ru

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу понятия «правовое средство», неразрывно связанному с коммерческим правом и коммерческой практикой. Автором сформулировано универсальное определение данного понятия, выделены основные группы правовых средств коммерческой деятельности, являющихся, по мнению автора, важным средством предпринимательского труда. Автор обращает внимание на необходимость разработки юридической наукой эффективных технологий создания и применения правовых средств, обеспечивающих высокую конечную результативность правового инструментария.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, правовое средство, функция правового средства, юридический результат, экономический результат, договор, сделка, локальный правовой акт, нормативный акт, правовая норма, деяние.

LEGAL MEANS OF COMMERCE

Tsvetkov I.V.

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

The article is devoted to the analysis of the concept of «legal means» connected with commercial law and commercial practice. The author formulates a universal definition of the concept, identifies the main groups of legal means of commercial activity, which, in the author's opinion, are important means of entrepreneurial work. The author focuses on the need for legal science to develop effective technologies to create and apply legal tools to ensure high final efficiency of legal tools.

Key words: commercial activity, legal tool, function of a legal tool, legal result, economic result, contract, transaction, local legal act, normative act, legal rule, act.

Известно, что средство является необходимым атрибутом человеческой деятельности, связывая идеальное (цель) с реальным (результат), образуя, таким образом, неразрывную системную связку *«цель — средство — результат»*. Именно с помощью средств люди добиваются реальных результатов своей целенаправленной деятельности, без применения средств достичь поставленных целей невозможно.

Существуют разные критерии классификации средств человеческой деятельности, позволяющие объединить их в определенные группы. Выделяют, например, производственные, технические, транспортные, финансовые, лекарственные, военные, дипломатические и другие средства. Важное значение придается правовым средствам, являющимся, как отмечается в литературе, функциональными элементами механизма правового регулирования общественных отношений¹. Названные средства вот уже не один десяток лет изучаются юридической наукой.

В числе первых, кто заинтересовался правовыми средствами в нашей стране, были советские специалисты по гражданскому праву. Многолетний опыт хозяйственной практики убеждал, что названные средства играют важную роль в деле повышения эффективности экономики, поэтому во второй половине прошлого столетия их стали целенаправленно изучать. Основоположником отечественной теории гражданско-правовых средств хозяйственной деятельности является Б.И. Пугинский. Его работа «Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях», изданная в 1984 г., и по сей день остается одним из самых авторитетных трудов, посвященных изучению данной проблематики. Анализу правовых средств уделяли серьезное внимание С.С. Алексеев, В.И. Гойман, А.В. Малько, В.А. Сапун, С.Ю. Филиппова, К.В. Шундигов и другие отечественные исследователи.

К сожалению, несмотря на их усилия юридическая наука до сих пор не смогла сформулировать универсальное определение термина «правовое средство», а также разработать стройную систему правовых средств, применяемых людьми в практической деятельности. В юридической литературе можно обнаружить разные трактовки понятия «правовое средство», нередко серьезно отличающиеся друг от друга. Причем в один с ним ряд ставятся такие термины, как «правовые явления», «правовые феномены», «правовые факторы», «правовые условия» и т.п., которые многие авторы считают взаимозаменяемыми.

¹ Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве : монография / А.В. Малько. 2. изд., перераб. и доп. М. : Юрист, 2003. С. 17.

И хотя сегодня редко кто отстаивает господствовавшую еще 20–30 лет назад точку зрения, что правовыми средствами являются, главным образом, правовые нормы, первичные (элементарные) частицы правовых норм, а также институты, подотрасли и отрасли права², это, честно говоря, мало помогает преодолению проблемы неопределенности интересующего нас понятия.

Существует старое методологическое правило, согласно которому «любые определения не могут претендовать на истинность и логичность, они всего лишь лексические обозначения предмета. Среди разных определений термина, обозначающего предмет, необходимо выбрать наиболее полезные»³. Критерию полезности должно соответствовать и определение термина «правовое средство». Вопрос, однако, в том, можно ли в принципе сформулировать универсальное определение данного термина? Противоречивые мнения исследователей порождают сомнения в существовании такой возможности.

Эти сомнения, однако, рассеиваются, если мы «отбрасываем» в сторону юридическую догматику, ориентирующую на изучение правовых средств исключительно как сугубо «правовых феноменов», понимаемых учеными-юристами по-разному, и начинаем анализировать названные средства с позиций системного подхода. Данный подход к рассмотрению проблем нашел свое воплощение в теории систем и ее прикладном аспекте — системном анализе. Теория систем имеет мощную методологическую базу, которую можно с успехом применять при изучении правовых средств, а системный анализ, широко используемый в общей теории управления (кибернетике), располагает набором методов и приемов, облегчающих решение данной задачи.

С точки зрения системного подхода при изучении правовых средств необходимо выявить *минимальный размер структурных элементов* системы (механизма) правового регулирования общественных отношений, которые могут обозначаться данным термином, *при котором* эти элементы *все еще будут способны реализовывать свою функцию*. Опыт системных исследований учит, что в каждой системе имеется определенный минимальный уровень размеров элементов, ниже которого система как бы перестает функционировать.

² См., например, Алексеев С.С. Теория права. 2-е изд. М., 1995. С. 218; Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия: некоторые тенденции мирового правового развития — надежда и драма современной эпохи. М., 2000. С. 31–32; Общая теория государства и права. Академический курс : в 2-х т. / под ред. проф. М.Н. Марченко. Т. 2. Теория права. М., 1998. С. 42.

³ Kantorovich H. The Definition of law. Cambridge, 1958. P. 9. Цит. по: Тихонравов Ю.В. Основы философии права. М., 1997. С. 57.

В теории систем под структурным элементом принято понимать ту наименьшую часть системы, которая все еще подчиняется системообразующим закономерностям. Другими словами, выделяемый нами элемент, обозначаемый термином «правовое средство», будет представлять собой некий предел членения в рамках данного качества системы, то есть нерасчленимый далее **элементарный носитель этого качества**. Разумеется, *элемент неделим не вообще, а только в рамках данного качества*. Членение элемента выводит исследователя в качественно иную систему⁴.

При выделении структурного элемента как элементарного носителя качества необходимо иметь в виду, что для системы важно, в первую очередь, не то, каков субстрат того или иного элемента, *а то, что он делает, чему служит элемент в рамках целого*. Поэтому элемент определяется прежде всего по его функции **как минимальная единица, способная к относительно самостоятельному осуществлению определенной функции**. В нашем случае, соответственно, необходимо из всей совокупности явлений, обозначаемых термином «правовое средство», выделить только те, которые способны самостоятельно выполнять присущую им функцию (функции).

Так, например, когда говорят о транспортном средстве, то в качестве такового понимают техническое устройство для перевозки людей, грузов или оборудования, установленного на нем⁵. Составные компоненты данного устройства (колеса, двигатель, рулевой механизм и др.) не способны самостоятельно выполнить функцию перевозки, поэтому транспортным средством они ни в отдельности, ни в простой совокупности не являются. Только объединенные специальным образом в единое техническое устройство они представляют собой транспортное средство как структурный элемент системы перевозок грузов, людей, оборудования.

Аналогичным образом обстоит дело с лекарственным средством (под которым понимается вещество или комбинации веществ, вступающие в контакт с организмом человека или животного, и применяемые для профилактики, диагностики, лечения заболевания, реабилитации)⁶, со средством массовой информации (под которым понимается периодическое печатное издание, сетевое издание, телеканал, радиоканал,

⁴ Концепция самоорганизации: становление новой парадигмы научного мышления. М., 1994. С. 39–41.

⁵ Статья 1 Федерального закона от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // Российская газета. 2002. 7 мая.

⁶ Статья 4 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» // Российская газета. 2010. 14 апреля.

телепрограмма, радиoproграмма, видеопрограмма, иная форма распространения массовой информации под постоянным наименованием (названием)⁷, со средствами связи (под которыми понимаются технические и программные средства, используемые для формирования, приема, обработки, хранения, передачи, доставки сообщений электро-связи или почтовых отправлений)⁸. И так далее.

Таким образом, термин «средство» может применяться для обозначения только такого элемента какой-либо системы, который способен самостоятельно выполнять определенную функцию (одну или несколько), обеспечивая в результате функционирование системы в целом. Соответственно, правовыми средствами должны называться только такие элементы системы (механизма) правового регулирования общественных отношений, которые способны самостоятельно выполнять заданные функции.

О какой же функции или функциях правовых средств идет речь? Принципиально важно найти правильный ответ на данный вопрос. А это, если ориентироваться на выводы исследователей-юристов, представляется не таким уж простым делом.

Как отмечалось выше, с точки зрения теории под функцией элемента понимается то, что делает, чему служит элемент. Другими словами, речь идет о *предназначении* элемента, которое он должен выполнять. В юридической литературе высказываются разные точки зрения о функциях правовых средств, соответственно выделяются разные функции. Например, функция достижения целей правового регулирования, функция внесения цивилизованности в общественные отношения, функция демонстрации возможностей права, организующая функция⁹ и так далее.

Такой многоплановый подход имеет, конечно, право на существование. Однако каждому элементу системы присущи свои (одна или несколько) функции, ради которой (которых) он, собственно, и существует. Другое дело, что каждому типу элементов присущ, как правило, определенный набор из нескольких функций. Поэтому однотипные элементы могут выполнять и обычно выполняют несовпадающие функции, в целом присущие соответствующему типу элементов. Значит необходимо сначала выделить функции, присущие только

⁷ Статья 2 Закона от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации» // Российская газета. 2002. 7 мая.

⁸ Статья 2 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ «О связи» // Парламентская газета. 2003. 12 июля.

⁹ См., например, Малько А.В. Указ. соч. С. 23–26.

правовым и никаким иным средствам, а затем уже определить, какое именно правовое средство какие именно функции (одну или несколько) выполняет.

Теория систем учит, что функция элемента определяет результат его функционирования. Очевидно, что непосредственным результатом применения правовых средств является вполне конкретный юридический, а не иной (экономический, политический и др.) результат. Сам по себе, конечно, юридический результат применения правовых средств большой ценности не представляет — он ценен лишь постольку, поскольку способствует достижению конечных целей применения правовых средств (политических, экономических, социальных, военных и др.).

Другими словами (и это важно), *юридический результат* всегда является *промежуточным* по отношению к конечному результату применения правовых средств. Данная ситуация оказывает мощное влияние на практику применения правовых средств, так как ориентирует на получение не просто юридического результата, а **оптимального** в интересах достижения конечной неюридической цели **юридического результата**. Особенно характерно это для коммерческой деятельности, в которой правовые средства являются инструментом достижения экономических целей.

Анализ юридических результатов применения правовых средств позволяет определить типовой набор их функций. В целом, не углубляясь в теоретические дебри, исходя из анализа возможных юридических результатов применения правовых средств, можно выделить следующие их функции:

- 1) функция возникновения (порождения) юридических прав и обязанностей;
- 2) функция изменения юридических прав и обязанностей;
- 3) функция прекращения юридических прав и обязанностей;
- 4) функция реализации юридических прав;
- 5) функция исполнения юридических обязанностей;
- 6) функция защиты юридических прав;
- 7) функция принуждения к исполнению юридических обязанностей;
- 8) функция стимулирования надлежащего исполнения юридических обязанностей и реализации юридических прав.

Вот, наверное, по большому счету и весь набор функций правовых средств, которые приводят к известным юридическим результатам их практического применения.

И еще один момент требует внимания. Хотя, как отмечалось ранее, для системы, в первую очередь, важна функция элемента, а не его субстрат, тем не менее, понимание субстрата конкретного элемента способствует выявлению функции, которую он выполняет.

Практика убеждает, что правовые средства не создаются природой и изначально не существуют как таковые. Они всегда создаются человеком и применяются им в процессе осуществления целенаправленной деятельности. Соответствующая деятельность, по своей сути, есть процесс труда. Создание и применение средств труда — характерная черта трудовой деятельности человека.

Это значит, что элементы системы, обозначаемые термином «правовые средства», являются, в первую очередь, *продуктом (результатом)* человеческого труда, а затем уже — *средством* дальнейшего труда. В этой связи изучение правовых средств как средств труда позволяет уяснить их субстрат и как продуктов труда.

Как указывали классики марксизма-ленинизма, средство труда есть то, что человек помещает между собой и предметом труда и что служит для него в качестве проводника его воздействия на этот предмет. Этим «то» или «проводником» исходя из традиционного понимания термина средства как: 1) приема, способа действий для достижения какой-нибудь цели и 2) предмета, орудия, приспособления или объекта, необходимого для осуществления какой-нибудь деятельности и предназначенного для достижения какой-либо цели (толковые словари русского языка С.И. Ожегова, Д.Н. Ушакова, Т.Ф. Ефремовой, Идеографический словарь русского языка и др.) может являться объект (материальный или нематериальный), действие и даже бездействие человека.

В целом данный подход прослеживается и в современной юридической науке. В частности, А.В. Малько определяет правовые средства как правовые явления, выражающиеся в установлениях (инструментах) и деяниях (технологии), с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов права, обеспечивается достижение социально полезных целей. В этой связи автор выделяет два вида правовых средств: 1) средства-установления и 2) средства-деяния¹⁰.

Вот, собственно, и все, что требовалось прояснить для того, чтобы попытаться сформулировать универсальное определение термина «правовое средство».

В качестве такового можно предложить следующее определение: ***правовое средство — это продукт человеческой деятельности (в том***

¹⁰ Малько А.В. Указ. соч. С. 17–18.

числе деяние), используемый в качестве средства труда и позволяющий самостоятельно получить определенный юридический результат в процессе своего применения.

Определившись с понятием «правовое средство», необходимо далее разобраться, а какие именно юридические феномены (явления), называемые в литературе правовыми средствами, действительно являются таковыми. Очевидно, что многие из них не способны самостоятельно выполнять функцию получения юридического результата, поэтому они не должны называться правовыми средствами. Необходимо также определить, какую именно функцию (функции) то или иное правовое средство выполняет, разграничить правовые средства в зависимости от субъектов их создания и применения. Эти вопросы требуют самостоятельного исследования. В настоящей статье мы ограничимся лишь некоторыми рассуждениями в отношении только правовых средств коммерческой деятельности.

Прежде всего отметим, что в этой сфере экономической деятельности правовые средства создаются и активно применяются как *государством* в лице уполномоченных государственных органов, органов местного самоуправления и их должностных лиц, так и *субъектами коммерческой деятельности (коммерсантами)*, каковыми являются коммерческие организации и физические лица, как имеющие статус индивидуального предпринимателя так не имеющие такового в случае, если в отношении них применяется специальный налоговый режим «налог на профессиональный налог»¹¹.

Практика показывает, что правовой инструментарий, который создает и применяет государство в отношении коммерческой деятельности, весьма разнообразен. Он включает нормативный правовой акт, ненормативный правовой акт, решение (определение, постановление) суда, исполнительный лист, судебный приказ, решение налогового органа, постановление по делу об административном правонарушении, предостережение антимонопольного органа о недопустимости нарушений антимонопольного законодательства, предварительное согласие антимонопольного органа на создание и реорганизацию коммерческих организаций и совершение сделок, лицензия и так далее.

Правовой инструментарий, создаваемый и применяемый субъектами коммерческой деятельности (коммерсантами), также весьма разнообразен. Он включает локальный правовой акт, договор, сделку,

¹¹ Федеральный закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «налог на профессиональный доход» // Российская газета. 2018. 30 ноября.

решение собрания, переговоры, заверения об обстоятельствах, раскрытие информации, претензию, иск, отзыв на иск, признание иска, признание обстоятельств, соглашение по обстоятельствам дела, апелляционную (кассационную, надзорную) жалобу, жалобу на действие судьи, жалобу на решение налогового органа в вышестоящий налоговый орган, мировое соглашение, медиативное соглашение и другие правовые средства. Именно эта группа правовых средств представляет особый интерес для коммерческой практики и требует тщательного изучения, что, опять-таки, в рамках настоящей статьи сделать невозможно. Отметим лишь, что данные правовые средства способны, в целом, выполнять весь набор типовых функций, обозначенных выше.

Исходная проблема, однако, состоит в том, что конечные цели применения правового инструментария у государства и субъектов коммерческой деятельности далеко не всегда совпадают. Это несовпадение порождает естественный конфликт интересов, который, как правило, имеет своим результатом не только снижение юридической эффективности создаваемого и применяемого правового инструментария, которым пользуется государство и коммерсанты, но и снижение конечной эффективности правового воздействия на экономику в целом.

Основным способом преодоления данного конфликта интересов является, вне всякого сомнения, совершенствование нормотворческой деятельности государства, так как нормативный акт является главным оружием (правовым средством) государства, обеспечивая выполнение функций возникновения, изменения и прекращения юридических прав и юридических обязанностей коммерсантов, государственных и муниципальных органов, их должностных лиц. Проведенная в последние годы реформа отечественного гражданского законодательства оказала весьма позитивное влияние на правовое регулирование коммерческой деятельности, однако ее положительный эффект во многом свелся «на нет» принятыми в этот же период нормативными актами, не относящимися к актам гражданского законодательства. Несогласованность нормативных актов — характерная черта нашего времени, негативно отражающаяся, в том числе, на коммерческой практике.

В юридической литературе нормативный акт довольно редко рассматривается именно как правовое средство. Более распространено, как отмечалось выше, утверждение, что правовыми средствами являются, правовые нормы, первичные (элементарные) частицы правовых норм, а также институты, подотрасли и отрасли права.

Но давайте зададимся вопросом — а способны ли эти элементы самостоятельно выполнять функцию возникновения, изменения и прекращения юридических прав и обязанностей?

По нашему мнению, нет, такой функцией обладает именно нормативный акт, а перечисленные элементы являются или внутренними компонентами нормативного акта (правовые нормы и их первичные элементы), или структурными компонентами системы права (институты, подотрасли и отрасли права), выполняя, таким образом, скорее, юридико-техническую, а не собственно юридическую функцию. Поэтому представляется, что правильнее вести речь о качестве и эффективности применения именно нормативных актов, а не отдельных правовых норм, их первичных частиц, институтов, подотраслей и отраслей права.

Эффективность применения нормативных актов определяется не только уровнем нормотворческой деятельности, но и деятельностью государственных судов. Именно суды в лице Конституционного Суда Российской Федерации и Верховного Суда Российской Федерации формируют практику применения нормативных актов, формулируя в своих правовых средствах (постановления и определения Конституционного Суда Российской Федерации, Постановления Пленума и Президиума Верховного Суда Российской Федерации, Определения коллегий Верховного Суда Российской Федерации, Обзоры судебной практики Верховного Суда Российской Федерации) конституционно-правовые истолкования норм права и правовые позиции (разъяснения) по вопросам судебной практики, направляя с помощью данных правовых средств практику применения нормативных актов в то или иное русло. Конечно, деятельность правоприменительных органов (налоговых, антимонопольных, таможенных и других) тоже имеет большое значение с точки зрения формирования практики применения нормативных актов, однако роль судов в этом вопросе несоизмеримо выше.

Что касается правового инструментария, создаваемого и применяемого коммерсантами, то главным оружием (правовым средством) коммерсанта является, вне всякого сомнения, договор. В коммерческой практике применяются разные договоры (гражданско-правовые договоры, трудовой договор, договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков и другие), причем каждый из них имеет свою специфику создания и практического применения. Поэтому договоры целесообразно объединить в *первую группу* правовых средств коммерческой деятельности.

Не будет преувеличением утверждать, что ведущую роль среди договоров занимает гражданско-правовой договор, который является основным и универсальным правовым средством предпринимательского труда. Ведущая роль гражданско-правового договора обусловлена его уникальными возможностями — он способен выполнять большую часть типовых функций правовых средств: из договора возникают обязательства (наличные или будущие), представляющие собой определенный набор юридических обязанностей и прав сторон договора, а в некоторых случаях и третьих лиц. Гражданско-правовой договор способен выполнять функции изменения и прекращения юридических прав и обязанностей, функцию реализации юридических прав, в том числе на ведение коммерческой деятельности, функцию исполнения юридических обязанностей, функцию защиты юридических прав и принуждения к исполнению юридических обязанностей, функции стимулирования надлежащего исполнения юридических обязанностей и реализации юридических прав.

Другое дело, что возможности гражданско-правового договора не безграничны и многие из типовых функций более эффективно реализуются им в сочетании с другими правовыми средствами коммерческой деятельности. Данное обстоятельство, однако, не принижает роль гражданско-правового договора, а ставит важнейший для коммерческой практики вопрос о формировании эффективных технологий создания и применения договоров в сочетании с другими правовыми средствами коммерческой деятельности.

Гражданско-правовой договор как продукт человеческого труда, применяемый в качестве средства труда, может представлять собой материальный объект (договор-документ на бумажном носителе), договор-электронный документ, договор как совокупность документов на бумажных носителях и в электронном виде, договор как совокупность документов и конклюдентных действий (п. 3 ст. 438 Гражданского кодекса Российской Федерации, далее — ГК РФ), договор как совокупность фактических действий, присущих предмету договора, и даже договор как совокупность документов и бездействия (молчаливый акцепт п. 2 ст. 438 ГК РФ).

Главное в гражданско-правовом договоре — его внутреннее содержание, представляющее собой определенную комбинацию договорных условий. Именно содержание договора в конечном счете определяет его юридическую и экономическую эффективность. Особую важную роль играют инициативные условия договора, набор и содержание

которых определяется по усмотрению сторон. Объем таких инициативных условий договоров составляет в среднем, как показывает изучение коммерческой практики, 60–80 % всех условий договора, если, конечно, иметь в виду действительно эффективные договоры, создаваемые коммерсантами.

В целях повышения экономической эффективности коммерческой деятельности активно заключаются договоры о создании консолидированной группы налогоплательщиков (ст. 25.3 Налогового кодекса Российской Федерации) для добровольного объединения коммерсантов-налогоплательщиков в целях исчисления и уплаты ими налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности данных налогоплательщиков. В таком договоре определяется ответственный участник консолидированной группы, на которого возлагается обязанность по исчислению и уплате налога на прибыль организаций по консолидированной группе и который в правоотношениях по исчислению и уплате указанного налога осуществляет те же права и несет те же обязанности, что и налогоплательщики-стороны договора. Названный договор по своей правовой природе является не гражданско-правовым, а налоговым договором. Тем не менее, к правоотношениям, основанным на этом договоре, применяется не только законодательство о налогах и сборах, но и гражданское законодательство в части, не урегулированной законодательством о налогах и сборах (п. 3 ст. 25.3 Налогового кодекса Российской Федерации).

Важную роль в коммерческой практике играют гражданско-правовые сделки, которые целесообразно объединить *во вторую группу* правовых средств коммерческой деятельности.

В юридической литературе распространена точка зрения, что гражданско-правовой договор тоже сделка, только двух- или многосторонняя. В принципе, если говорить о договоре-соглашении как совокупности юридически значимых действий, направленных на возникновение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, с данной точкой зрения можно согласиться.

Но как быть, если мы имеем дело с договором как продуктом труда, являющимся материальным объектом (договор-документ на бумажном носителе)? В данном случае многие действия сторон, связанные с созданием этого объекта, носят, скорее, юридико-технический характер и далеко не всегда могут представлять собой именно гражданско-правовые сделки. В общем, этот вопрос тоже требует отдельного изучения,

впрочем, как и вопрос об отнесении к гражданско-правовым сделкам иных юридически значимых действий. В частности, оферты и акцепта, по поводу отнесения которых к гражданско-правовым сделкам исследователи спорят до сих пор¹².

В третью группу правовых средств следовало бы объединить не относящиеся к гражданско-правовым сделкам юридически значимые действия, а также бездействие, имеющие своим результатом не возникновение, изменение, прекращение гражданских прав и обязанностей, а иной юридический результат. Кстати, это самая обширная группа правовых средств, которые опять-таки недостаточно изучены.

К данным правовым средствам можно отнести, например, решение об учреждении юридического лица, решение о ликвидации юридического лица, заверения об обстоятельствах, подтверждение договора, раскрытие информации, претензию, ответ на претензию, медиацию, переговоры, проведение собрания, заявление о признании должника банкротом, проведение собрания кредиторов, протокол собрания кредиторов, заявку на выдачу патента, заявку на товарный знак, возражение на решение по заявке на товарный знак, отказ правообладателя от права на товарный знак, признание обстоятельств (в том числе в форме бездействия, ч. 3.1 ст. 70 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации), судебный иск, отзыв на иск, ходатайство, заявление, жалоба на решение налогового или антимонопольного органа, заявление в налоговый (таможенный) орган о возврате из бюджета излишне взысканного или уплаченного налога (излишне взысканных или уплаченных таможенных платежей) и так далее.

Очевидно, что правовые средства третьей группы весьма разнообразны по своей правовой природе, содержанию и целевому назначению. Здесь как минимум обнаруживаются средства, имеющие частноправовую природу и средства, имеющие публично-правовую природу, материально-правовые средства и процессуальные средства.

Можно предположить, что отдельные правовые средства данной группы носят комплексный характер и сочетают в себе как материальный элемент, так и действие (бездействие). Например, претензионный порядок урегулирования споров может предполагать создание документа-претензии в виде материального объекта (претензия — документ на бумажном носителе) с последующим совершением определенных действий создателем этого документа и т.п.

¹² См., например, Скловский К.И. Сделка и ее действие. М., 2015. С. 73.

В общем, изучение и систематизация правовых средств данной группы также является актуальной для коммерческой практики задачей.

К *четвертой группе* правовых средств целесообразно отнести локальные (корпоративные) нормативные и ненормативные акты коммерческих организаций (устав, правила участия членов организации в управлении ее деятельностью, правила внутреннего распорядка, приказ о поощрении или применении мер ответственности и другие), а также акты саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов коммерческой деятельности (стандарты и правила отдельных видов коммерческой деятельности, обязательные для выполнения всеми членами саморегулируемых организаций, и другие).

Особый интерес для коммерческой практики представляют локальные акты коммерческих организаций, регламентирующие процессы создания и применения правовых средств (Инструкция (положение) о договорной работе, Инструкция (положение) о претензионной работе, Инструкция (положение) о судебной работе, Инструкция (положение) о корпоративной работе, Инструкция (положение) о юридическом отделе, Должностные обязанности по рабочим местам и другие).

Эти правовые средства в большинстве своем отражают технологические аспекты деятельности коммерсантов по созданию и применению правовых средств, имея своим результатом возникновение, изменение, прекращение юридических прав и обязанностей руководителей и ответственных исполнителей выполняемых мероприятий, регламентацию процессов реализации юридических прав и исполнения юридических обязанностей, стимулирование надлежащего исполнения ими юридических обязанностей и реализации юридических прав, в том числе по результатам договорной, претензионной, судебной работы и др.

Данные правовые средства, как правило, создаются в виде материальных объектов (локальный акт-документ на бумажном носителе), хотя могут создаваться и в виде электронного документа.

Наконец, возникает вопрос о возможности выделения в качестве самостоятельной, *пятой группы* правовых средств, правовых актов рекомендательного характера, создаваемых коммерсантами самостоятельно или в содружестве с учеными-юристами. Например, международных актов современного *Lex mercatoria* (Типовые контракты и рекомендации по их составлению Международной торговой палаты, Принципы УНИДРУА и др.), национальных рекомендательных правовых актов,

в том числе кодексов добросовестных предпринимательских практик, а также примерных условий договоров (ст. 427 ГК РФ).

Признавая важную роль названных правовых актов и примерных условий договора в коммерческой практике, тем не менее, полагаем возможным утверждать, что в Российской Федерации они, по общему правилу, пока что правовыми средствами называться не могут. По той простой причине, что они не способны самостоятельно выполнять функции, присущие правовым средствам. Их юридический функционал запускается в действие правовыми средствами-договорами или гражданско-правовыми сделками.

Поэтому правильнее рассматривать их как составные компоненты гражданско-правовых договоров и гражданско-правовых сделок, включаемые в содержание этих правовых средств по усмотрению субъектов коммерческой деятельности. Исключением является ситуация, когда акт *Lex mercatoria*, национальный рекомендательный правовой акт или примерные условия договора трансформировались в обычай на территории Российской Федерации (ст. 5 ГК РФ).

Таково, в самом общем виде, наше представление о правовых средствах коммерческой деятельности и современной системе этих средств.

После более тщательного изучения и систематизации правовых средств можно будет перейти к следующему этапу исследовательской работы — разработке эффективных технологий их создания и практического применения, обеспечивающих не только высокую юридическую результативность, но и, что более важно, высокую конечную экономическую результативность применения данных средств.

Завершая статью, еще раз подчеркнем, что ценность правовых средств определяется не самим фактом их создания (здесь большого ума, как говорится, не требуется) и даже не юридическим результатом их применения, а конечной экономической (политической, социальной и др.) результативностью человеческого труда, в процессе которого то или иное правовое средство используется как средство труда.

Данный вывод, конечно же, во многом «переворачивает» сложившиеся в отечественном правоведении представления о праве и правовых средствах. Ведь получается, что ***право есть*** не совокупность правовых норм, установленных или санкционированных государством, институтов, подотраслей и отраслей права, не какой-то абстрактный феномен цивилизации, мера свободы и справедливости и т.д., а ***совокупность правовых средств, созданных и применяемых в конкретный период времени как государством*** в лице уполномоченных органов и

должностных лиц, *так и субъектами различного рода отношений*, в том числе коммерческими организациями и гражданами.

То есть в конечном счете оказывается, что все мы являемся (в той или иной степени) участниками процессов правотворчества и правоприменения. Поэтому всем нам необходимо учиться создавать эффективный правовой инструментарий и умело использовать его в коммерческой практике в целях достижения высоких экономических результатов.

Литература

1. Алексеев С.С. Теория права / С.С. Алексеев. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Бек, 1995. 311 с.

2. Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия: некоторые тенденции мирового правового развития надежда и драма современной эпохи / С.С. Алексеев. Москва : Статут, 2000. 256 с.

3. Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления : учебное пособие для студентов и аспирантов / П.Г. Белкин и др. Москва : Наука ; ИФ «Наука-Философия, социол., психология, право», 1994. 206 с.

4. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве : монография / А.В. Малько. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрист, 2003. 248 с.

5. Общая теория государства и права : Академический курс : учебник для вузов. В 2 томах / ответственный редактор профессор М.Н. Марченко; МГУ им. М.В. Ломоносова. Москва : Зерцало, 1998. 408 с.

6. Скловский К.И. Сделка и ее действие / К.И. Скловский. Москва, 2015. 276 с.

7. Тихонравов Ю.В. Основы философии права / Ю.В. Тихонравов. Москва : Вестник, 1997. 604 с.

Сушкова Ольга Викторовна,

доцент кафедры информационного права и цифровых технологий,
доцент кафедры предпринимательского и корпоративного прав
Московского государственного юридического университета
имени О.Е. Кутафина (МГЮА),
кандидат юридических наук, доцент
ovsushkova@mail.ru

Дубень Андрей Кириллович,

младший научный сотрудник
Института государства и права Российской академии наук
k.duben@mail.ru

Петровская Ольга Владимировна,

младший научный сотрудник
Институт государства и права Российской академии наук
olgapetrovskaya@me.com

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются вопросы краткой эволюции, а также имеющейся проблематики и перспектив развития. В условиях активной цифровизации экономики законодательное регулирование развивается быстрыми темпами, однако все равно не всегда поспевает за идущими процессами цифровой трансформации, попутно порождая ряд других дилемм, требующих четкой и полноценной проработки.

Ключевые слова: цифровой финансовый актив, законодательное регулирование, цифровизация экономики, ограничительные критерии, информационные материалы.

ON THE QUESTION OF LEGAL REGULATION OF DIGITAL FINANCIAL ASSETS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Sushkova O.V.

Candidate of Legal Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor Department of Business and Corporate Law,
Information law and Digital Technologies
Kutafin Moscow State Law University (Moscow State Law Academy)

Duben A.K.

junior researcher
Institute of State and Law RAS

Petrovskaya O.V.

junior researcher
Institute of State and Law RAS

The article deals with the issues of a brief evolution, as well as the existing problems and development prospects. In the context of active digitalization of the economy, legislative regulation is developing at a rapid pace, however, it still does not always keep up with the ongoing processes of digital transformation, simultaneously generating a number of other dilemmas that require clear and full-fledged study.

Keywords: digital financial asset, legislative regulation, digitalization of the economy, restrictive criteria, information materials.

С момента повсеместного распространения Интернета и развития информационных технологий начались глобальные трансформационные процессы, которые можно охарактеризовать как цифровую революцию. В первую очередь, следует вести речь об активной цифровизации экономики, перевода в онлайн целых отраслей и слом прежней модели их функционирования. Соответственно, внедрение новых процессов ведет к созданию иной системы экономических отношений, а это, в свою очередь, порождает необходимость внедрения новых принципов законодательного регулирования.

По мнению А.В. Габова и И.А. Хавановой, для сферы права активная цифровизация экономики может рассматриваться как настоящий вызов: ранее существовавшая проблематика отнесения понятий «цифровой экономики» и «трансформации» с юридической точки зрения к понятийному аппарату из сферы ИТ, в последние годы оказалась на уровне важнейшей повестки в связи с переходом цифровизации экономики от охвата отдельных отраслей до перехода на системообразующий уровень¹.

Исходя из итогов послания Президента Российской Федерации В.В. Путина в адрес Федерального Собрания в декабре 2016 г., можно сделать вывод, что на данном этапе развития страны возникла

¹ См.: Габов А.В., Хаванова И.А. Краудфандинг: законодательное оформление web-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2020. № 47. С. 28–44.

необходимость создания новой сетевой экономики. Ее конечной целью является повышение эффективности промышленности с помощью информационных технологий. Для реализации данной цели требуется разработка политики по развитию цифровой экономики России. Далее, Председателем Правительства Российской Федерации Д.А. Медведевым перед Правительством была поставлена задача по исполнению поручений В.В. Путина о разработке и внедрении программы «Цифровая экономика Российской Федерации». В мае 2017 г. был принят и опубликован Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»².

Далее, в рамках вышеупомянутого Указа, 28 июля 2017 г. Распоряжением Правительством Российской Федерации № 1632-р данная программа была утверждена.

Более того, в 2017 г. Министерство финансов Российской Федерации подготовило проект федерального закона «О цифровых финансовых активах». В нем предусматривалось внесение соответствующих изменений в уголовный, налоговый и гражданский кодексы. Кроме того, изменения касались ряда федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность и финансовое регулирование. Данный законопроект рассматривался Госдумой 22 мая 2018 г. в первом чтении.

Однако со стороны экспертного сообщества законопроект был критически воспринят: в частности, активно говорилось, что проект закона о цифровых финансовых активах не способен ввести эффективное решение проблемы построения цифровой экономики в России. Более того, основные замечания юристов касались выявленных противоречий по нормам цифровых активов, вступающих в несоответствие с действующим корпоративным законодательством страны, а также по пунктам регулирования оборота «классических» финансовых активов. 29 октября 2017 г. на заседании Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства было принято решение о внесении масштабных корректировок в законопроект, в дальнейшем — повторное рассмотрение в Госдуме в первом чтении.

Стоит отметить, что законопроект был воспринят неоднозначно, в частности, Федеральная служба безопасности рассматривала криптовалюту как средство «отмывания» денег и финансирования преступ-

² См.: Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201705100002> (дата обращения: 14.11.2020).

ной и террористической деятельности. Кроме того, среди проблем законопроекта одной из наиболее существенной являлась «чрезмерная технологическая привязка» к конкретной информационной системе, связанной с оборотом цифровых финансовых активов, а именно — блокчейну³. Юристы и экономисты сходятся во мнении по данному вопросу, отмечая, что нематериальные активы, к которым в том числе относятся криптовалюты, выступают инструментом легализации (отмывания) доходов, что негативно отражается на макроэкономике⁴.

Второе чтение было назначено на 20 марта 2019 г., но Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации неожиданно перенесла второе чтение законопроекта о цифровых финансовых инвестициях на апрель того же года в связи с необходимостью доработки законопроекта.

В соответствии с поручением Президента Российской Федерации (Пр-294, п. За-2) перед Правительством Российской Федерации вместе с Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации была поставлена задача по обеспечению принятия весной 2019 г. ряда федеральных законов о развитии цифровой экономики, в том числе тех, что определяли порядок совершения гражданско-правовых сделок в электронной форме, а также регулирования цифровых финансовых активов и схем привлечения финансовых ресурсов, при которых предусматривается использование цифровых технологий. Срок был поставлен до 1 июля 2019 г. Однако обновленный законопроект был вновь раскритикован и отправлен на доработку. Например, было предложено в принципе запретить выпуск и распространение криптовалют, за это предусматривалась административная и уголовная ответственность в случае прямого или косвенного участия в такой деятельности. Такие жесткие меры подверглись критике со стороны экспертов и компаний (по итогам не были включены в окончательную версию закона). Это затянуло процесс рассмотрения и принятия почти на год.

Со стороны Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) 23 апреля 2020 г. в адрес премьер-министра Российской Федерации М.В. Мишустина было направлено письмо, касавшееся рассмотрения возможности принятия Государственной Думой закона «О цифровых финансовых активах» в рамках проведения

³ Денисов И.С., Капичникова Е.Ю., Юракова А.Ю. Правовое регулирование цифровых финансовых активов в России // Экономика. Право. Общество. 2019. № 4. С. 66–71.

⁴ Восканян Р.О., Вольдимарова Н.Г. Нематериальные активы как инструмент легализации (отмывания) доходов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 1. № 2. С. 163–167.

весенней сессии 2020 г. Хотя до этого со стороны РСПП поступали критические комментарии в адрес «цифровых» законопроектов (прежде всего это касалось законопроектов «О цифровых финансовых активах» и «О краудфандинге», а также принятия соответствующих поправок к Гражданскому кодексу Российской Федерации), однако из письма следовало, что многие поправки были внесены и мнение РСПП было учтено свыше допустимого уровня⁵.

Исходя из этого, конечное принятие и публикация Федерального закона № 259-ФЗ «О цифровых финансовых инвестициях, цифровых валютах и изменениях в отдельные законодательные акты Российской Федерации» состоялась 31 июля 2020 г.

Закон вступил в силу с 1 января 2021 г., но с учетом того момента, в соответствии с которым некоторые поправки к Федеральному закону № 115-ФЗ «О противодействии отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 7 августа 2001 г., вступить в силу должны позже на 9 дней.

Стоит отметить, что определение цифровой валюты, закрепленное в п. 3 ст. 1 Закона Российской Федерации «О цифровых финансовых активах» сформулировано таким образом, что появляется возможность его применения не только к криптоактивам, выпущенным в российских информационных системах под надзором Банка России, но и многим другим (как пример, тот же биткоин).

В соответствии с данным Федеральным законом под цифровыми финансовыми активами понимаются «цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы»⁶.

⁵ См.: Рождественская Т.Э., Гузнов А.Г. Цифровые финансовые активы: проблемы и перспективы правового регулирования // Актуальные проблемы российского права. 2020. № 15(6). С. 43–54.

⁶ См.: Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2020. 6 августа. Ст. 8227.

В итоге получается, что законом цифровые финансовые активы как цифровые определяются как цифровые права на подтверждение одного из следующих прав:

- денежные требования;
- возможность реализации прав по эмиссионным ценным бумагам;
- право на участие в капитале непубличной акционерной компании;
- право требования касательно передачи эмиссионных ценных бумаг, предусмотренных решением о выпуске цифровых финансовых активов.

Самым важным нововведением в отношении цифровых валют является запрет на прием цифровых валют в качестве средства платежа за товары, работы или услуги. Запрет касается юридических лиц, для которых основными являются нормы российского права; различные филиалы и представительства иностранных компаний, а также на находящиеся на территории Российской Федерации не менее 183 дней в течение следующих 12 месяцев лиц.

Кроме того, указанные лица должны декларировать цифровую валюту, к которой они имеют доступ, при этом претензии в отношении незарегистрированных цифровых валют не подлежат судебной защите.

Далее, запрещено распространять информацию о предложении или принятии цифровых валют в качестве встречного эквивалента обмена.

Другой ключевой момент касается отнесения цифровой валюты к тому или иному виду объектов гражданских прав. Со стороны законодателя не было попытки полного решения данного вопроса, вместо этого, отдельные точечные изменения были внесены в Федеральные законы: «О несостоятельности (банкротстве)», «Об исполнительном производстве», «О противодействии коррупции». Кроме того, определен новый объект гражданского оборота, который включается в договорные модели на основе системы распределенного реестра (блокчейна) в форме смартконтракта — цифровые права. Как справедливо отметила О.В. Сушкова, распоряжаться цифровым правом можно только в информационной системе без обращения к третьему лицу, при этом обладатель цифрового права — лицо, которое по правилам информационной системы вправе распоряжаться этим правом. Таким образом, переход цифрового права на основании сделки не требует согласия лица, которое обязано по такому цифровому праву⁷.

⁷ См.: Сушкова О.В. К вопросу о новых видах сделок, урегулированных Гражданским кодексом Российской Федерации в сфере цифровой экономики: постановка проблемы // Цифровая трансформация: образование, наука, общество. М., 2019. С. 318–319.

Необходимо отдельно выделить возникающие проблемы, связанные с дальнейшим законодательным регулированием цифровых финансовых активов.

Прежде всего, регулирование предполагается только для определенных видов цифровых активов — их список является исчерпывающим на сегодняшний день, однако не определен механизм дальнейшего расширения этого перечня и понимания момента признания необходимости обновления указанного списка. Кроме того, не предусмотрен момент касательно границ действия национального законодательства на иностранные цифровые финансовые активы, момента пересечения границы, после которой идет распространение норм права страны, к которой этот актив принадлежит⁸.

Другой важный элемент касается значительного ограничения прав физических и юридических лиц в области оборота цифровых финансовых активов. С учетом разработки и принятия международного законодательства, регулирующего эти нормы, в дальнейшем возможна некоторая либерализация действующего в этой части законодательства, но с пониманием более очерченных правил регулирования оборота цифровых финансовых активов. Это же касается понимания лимитов по суммам владения теми или иными цифровыми активами⁹.

Следующая проблема связана с попытками внедрения норм по созданию централизованного посредника. Это прослеживалось в первом проекте законопроекта «О цифровых финансовых активах», в основном направленном на технологию блокчейн. Однако уже в этой постановке вопроса имеется противоречие: не может быть централизованный регулятор в децентрализованной системе, его наличие является угрозой безопасности сети и работоспособности. Обеспечение целостности информации в блокчейне достигается с помощью технологических и программных методов, а наличие централизованного регулятора нарушает ее функциональность.

Однако отсутствие регулятора порождает иную проблему: текущим законодательством не регулируются децентрализованные общедоступные реестры, а также цифровые продукты на их основе. Это порождает невозможность оспаривания с точки зрения законности определенных

⁸ См.: Полякова Т.А., Минбалеев А.В. Цифровые инновации и проблемы развития механизма правового регулирования в России // Информационное право. 2019. № 4. С. 12–15.

⁹ См.: Конобеевская И.М. Цифровые права как новый объект гражданских прав // Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. Т. 19. Вып. 3. С. 330–334.

транзакций с цифровыми продуктами на основе децентрализованных публичных реестров.

В дальнейшем в развитии законодательства Российской Федерации вопрос создания определенного регулятора обязательно возникнет вновь, это лишь вопрос времени и технологической эволюции.

Далее, важным вопросом будет развитие вопроса работы с иностранными инвесторами, занимающимися цифровыми активами. Вопрос о разработке регулирующих норм при работе с иностранными инвесторами через зарубежные банковские счета обязательно встанет на повестке, особенно в условиях падения инвестиционной привлекательности Российской Федерации в связи с санкционным фактором. Это повлечет за собой необходимость разработки норм по работе с иностранными инвесторами.

Следующий немаловажный аспект касается разработки и регулирования института страхования цифровых финансовых активов.

Новый тип активов и связанный с ними оборот включает в себя не только новые возможности, но также новые риски, особенно связанные с киберпреступностью. Страхование является одним из способов снизить кибер-риск и сделать все виды цифровых финансовых активов более привлекательными. Зарубежный опыт уже есть, например, в США участвующие в обороте криптовалютных бирж фиатные активы могут подпадать под действие системы FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation). В Российской Федерации ее аналогом является система страхования вкладов.

Наконец, более широко следует рассматривать вопрос рекламы цифровых финансовых активов. В данный момент ст. 29 Федерального закона «О цифровых финансовых активах» касается требований и запрета рекламы таких активов при отсутствии определенной информации, однако это необходимо уточнять, ведь широкие рамки существующего запрета могут касаться информационных материалов образовательных и обучающих мероприятиях, общественных проектах, юридических и других услугах, в которых так или иначе фигурируют цифровые финансовые активы.

Таким образом, несмотря на имеющиеся законодательные нормы по регулированию цифровых финансовых активов, необходимо учесть, что дальнейшая цифровизация экономики будет вызывать необходимость законодательного регулирования более узких и специализированных вопросов, да и уже существующая повестка включает ряд неразрешенных проблем, юридическое решение которых еще только предстоит предложить.

Литература

1. Восканян Р.О. Нематериальные активы как инструмент легализации (отмывания) доходов / Р.О. Восканян, Н.Г. Вольдимарова // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 1. № 2. С. 163–167.
2. Габов А.В. Краудфандинг: законодательное оформление web-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта / А.В. Габов, И.А. Хаванова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2020. № 47. С. 28–44.
3. Денисов И.С. Правовое регулирование цифровых финансовых активов в России / И.С. Денисов, Е.Ю. Капичникова, А.Ю. Юракова // Экономика. Право. Общество. 2019. № 4. С. 66–71.
4. Конобеевская И.М. Цифровые права как новый объект гражданских прав / И.М. Конобеевская // Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. Т. 19. Вып. 3. С. 330–334.
5. Полякова Т.А. Цифровые инновации и проблемы развития механизма правового регулирования в России / Т.А. Полякова, А.В. Минбаев // Информационное право. 2019. № 4. С. 12–15.
6. Рождественская Т.Э. Цифровые финансовые активы: проблемы и перспективы правового регулирования // Т.Э. Рождественская, А.Г. Гузнов // Актуальные проблемы российского права. 2020. № 15(6). С. 43–54.
7. Сушкова О.В. К вопросу о новых видах сделок, урегулированных Гражданским кодексом Российской Федерации в сфере цифровой экономики: постановка проблемы / О.В. Сушкова // Цифровая трансформация: образование, наука, общество. Москва, 2019. 500 с.

Клименко Сергей Владимирович,

доцент кафедры коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова
commercial@law.msu.ru

ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ: К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ

В статье рассматривается соотношение таких понятий, как: «торговый оборот», «торговая деятельность», «посредническая деятельность», «организация сбыта товаров»; анализируются различные доктринальные подходы к пониманию сущности торгового оборота различных авторов; высказываются предложения о совершенствовании определения торгового оборота.

Ключевые слова: торговый оборот, торговая деятельность, посредническая деятельность, организация сбыта товаров, организаторы торгового оборота, транспортно-экспедиционная деятельность.

TRADE TURNOVER: APPROACH TO LEGAL NATURE

Klimenko Sergey Vladimirovich

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

The article examines the relationship of such concepts as: «trade turnover», «trading activity», «intermediary activity», «organization of sales of goods»; various doctrinal approaches to understanding the essence of trade turnover by various authors are analyzed; proposals are made to improve the definition of trade turnover.

Keywords: trade turnover, trade activities, intermediary activities, organization of sales of goods, organizers of trade turnover, forwarding activities.

Современный уровень развития товарно-денежных отношений предопределяет необходимость построения соответствующей ему сложной системы правового регулирования для обеспечения стабильного функционирования экономики в целом, ее отдельных отраслей, соблюдения баланса частных и публичных интересов в данной сфере.

Классический подход, связанный с выстраиванием правовых механизмов сугубо нормативного регулирования взаимодействия

субъектов торгового оборота, демонстрирует свою недостаточную эффективность.

Делегирование части публичных функций государства профессиональным объединениям в некоторых областях хозяйствования не только не решило нарастающие проблемы и противоречия, но, напротив, лишь усугубило их. В этой связи актуализируется тематика поиска альтернативных решений, создающих условия для структурирования и оптимизации торговых отношений, мотивирующих их участников к совершению прозрачных, добросовестных действий, основанных на взаимной выгоде всей цепочки регуляторов и хозяйствующих субъектов в торговом обороте.

Дефиниция «торговый оборот» была сформулирована еще в начале XX в. Г.Ф. Шершеневичем, под которым ученый понимал совокупность юридических сделок, направленных на совершение посреднической деятельности¹. В большинстве научных работ последних десятилетий по данной тематике приведенное определение воспроизводится без особых изменений². Однако его смысловое содержание применительно к сегодняшним условиям понимается отдельными авторами по-разному.

Например, Н.Л. Клык отмечает, что очертания сущности торгового оборота остаются туманными, особенно учитывая существенное увеличение видов объектов купли-продажи³. При этом, несмотря на широкое распространение в теории и практике, нормативно эта правовая категория не закреплена.

Как верно указывает в одной из своих статей Е.А. Абросимова, данное понятие не синонимично понятию «торговая деятельность», являясь более узким⁴. «Торговая деятельность — деятельность по реализации товара, предполагающая изменение принадлежащего собственнику капитала с товарной формы на денежную, и наоборот — переход права собственности на товар, которая включает в себя следующие процессы: 1) исследование рынка; 2) сбыт изготовителем производимого товара

¹ См.: Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изд. 1914 г.). М., 1994. С. 24.

² См., напр.: Актуальные проблемы частного права : сборник статей к юбилею Павла Владимировича Крашенинникова: Москва — Екатеринбург, 21 июня 2014 г. / В.В. Витрянский, С.Ю. Головина, Б.М. Гонгало и др.; отв. ред. Б.М. Гонгало, В.С. Ем. М. : Статут, 2014; Абросимова Е.А. Торговый оборот и специальные субъекты коммерческого права // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития : сборник статей к юбилею докт. юрид. наук, проф. Бориса Ивановича Пугинского М. : Статут, 2011. С. 50–60; и др.

³ См.: Клык Н.Л. Ценные бумаги как результат эволюции имущественных прав : монография // СПС «Консультант плюс», 2010.

⁴ См.: Абросимова Е.А. Торговый оборот и специальные субъекты коммерческого права. С. 50, 51.

и приобретения его потребителем; 3) посредническую деятельность»⁵. Данное определение, по сути, является интерпретацией формулировки, установленной законодателем: «торговая деятельность — вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров» (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»)⁶.

Особого внимания в рамках исследуемой проблематики заслуживает позиция Б.И. Пугинского: «Одним из главных отличий торгового оборота от гражданского, где цена, как правило, является эквивалентом отчуждаемой вещи, служит то, что в сфере торговли цена зависит от соотношения спроса и предложения. Это принципиальное отличие торговли от имущественных отношений предопределяет отраслевую специфику принципов коммерческого права, порядок построения и содержания торговых связей, закономерности его развития, никогда не сводимые к гражданскому праву»⁷.

При этом необходимо иметь в виду, что в нынешних условиях посредничество, упомянутое Г.Ф. Шершеневичем, не ограничивается классической деятельностью маклеров или оптовых продавцов. Так, С.В. Николюкин указывает, что в современных условиях функции, выполняемые торговыми посредниками, значительно расширяются, что обусловлено изменением торгово-посреднического звена. В число возлагаемых на посредника функций им включаются операции по организации сбыта; транспортно-экспедиторские операции; операции по транспортировке и страхованию грузов; финансирование торговых операций; технические услуги и послепродажное техническое обслуживание⁸.

Выделяя область торгового оборота из общей массы гражданских правоотношений, следует обратиться к другой работе Е.А. Абросимовой, в которой автор среди изучаемых субъектов выделяет торговые предприятия, торговые сети, торговые комплексы, торговые дома, рынки, склады, ярмарки, индивидуальных предпринимателей⁹. Здесь видна не столько правовая, сколько функциональная градация.

Дополняя данный перечень субъектов, важно привести мнение Л.В. Андреевой, которая акцентирует внимание на том, что к числу

⁵ Там же.

⁶ Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Российская газета. 2009. 30 декабря.

⁷ Пугинский Б.И. Коммерческое право России. 2012. С. 43–44.

⁸ Николюкин С.В. Посреднические договоры. М. : Юстицинформ, 2010. С. 5.

⁹ Абросимова Е.А. Соотношение публичных и частных интересов в коммерческом законодательстве об организации торгового оборота // Закон. 2013. № 10. С. 166.

участников торгового оборота следует отнести и товаропроизводителей. Также Л.В. Андреевой выделяются оптовые торговцы и розничные торговцы как участники оптового товарооборота (коммерсанты); лица, оказывающие посреднические услуги при приобретении и продаже товаров (коммерческие посредники); организаторы торгового оборота; лица, оказывающие сопутствующие купле-продаже товаров услуги¹⁰. Данной точки зрения придерживается и М.А. Егорова, выделяя в качестве отдельной категории субъектов торгового оборота через призму нормативно-правового регулирования, страховщиков, страхователей, иных лиц, задействованных в страховых правоотношениях¹¹.

Следует поддержать позицию Л.В. Андреевой, которая расширительно трактует перечень субъектов торгового оборота и, как следствие, правоотношения, возникающие в его рамках. Дело в том, что текущие реалии функционирования торгового рынка обуславливают многопрофильность деятельности его участников. Показательным в этом смысле является нормативно закрепленный статус лиц, осуществляющих транспортно-экспедиционную деятельность. В ст. 801 Гражданского кодекса Российской Федерации закреплено, что по договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента-грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Товаропроизводителя также, на наш взгляд, необходимо рассматривать как полноценного участника правоотношений, входящих в торговый оборот, так как именно эта категория субъектов, создающая объекты торгового права, является первичным звеном в цепочке последующего продвижения товаров.

Следуя данной логике, В.В. Долинская несколько трансформировала понятие торгового оборота, определив его как совокупность юридических правил, имеющих целью осуществление посреднической деятельности между производством и потреблением¹².

Изучив классические воззрения и современное понимание торгового оборота, необходимо выделить ряд его признаков:

— представляет собой систему имущественных и связанных с ними неимущественных правоотношений, опосредованных в том числе организационными договорами;

¹⁰ Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2012. 328 с.

¹¹ Егорова М.А. Коммерческое право : учебник для вузов. М. : РАНХиГС при Президенте РФ ; Статут, 2013. 640 с. // СПС «КонсультантПлюс».

¹² Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции : монография. М. : Волтерс Клувер, 2006. С. 190.

— направлен на передачу созданных материальных ценностей от производителя потребителю;

— требует в обязательном порядке в цепочке правоотношений наличия классического посредника;

— подразумевает возможность участия в правоотношениях «функциональных посредников», то есть лиц, содействующих в передаче материальных ценностей потребителю, но не задействованных непосредственно в переходе прав и обязанностей к ним.

Таким образом, торговый оборот на сегодняшний день представляет собой систему правовых отношений, направленную на оптимизацию и расширение сбыта товаров, включающую в себя все звенья цепочки товаропродвижения от производителей до потребителей при активном участии лиц, содействующих торговле, посредников и организаторов торгового оборота.

Литература

1. Абросимова Е.А. Торговый оборот и специальные субъекты коммерческого права / Е.А. Абросимова // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития : сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского Москва : Статут, 2011. 286 с.

2. Абросимова Е.А. Соотношение публичных и частных интересов в коммерческом законодательстве об организации торгового оборота / Е.А. Абросимова // Закон. 2013. № 10. С. 166.

3. Актуальные проблемы частного права : сборник статей к юбилею Павла Владимировича Крашенинникова: Москва – Екатеринбург, 21 июня 2014 г. / В.В. Витрянский, С.Ю. Головина, Б.М. Гонгало и др. ; отв. ред. Б.М. Гонгало, В.С. Ем. Москва : Статут, 2014. 269 с.

4. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право : учебник / Л.В. Андреева. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : КНОРУС, 2012. 324 с.

5. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции : монография / В.В. Долинская. Москва : Волтерс Клувер, 2006.

6. Егорова М.А. Коммерческое право : учебник для вузов / М.А. Егорова. Москва : РАНХиГС при Президенте РФ ; Статут, 2013 // СПС «КонсультантПлюс».

7. Клык Н.Л. Ценные бумаги как результат эволюции имущественных прав : монография / Н.Л. Клык // СПС «КонсультантПлюс», 2010.

8. Николюкин С.В. Посреднические договоры / С.В. Николюкин. Москва : Юстицинформ, 2010. 222 с.

9. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изд. 1914 г.) / Г.Ф. Шершеневич. Москва, 1994. С. 24.

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 3

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 XX 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 fFOB, 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; чартеры 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 In-surance: 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 3

Belov V.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.

XXVIII. ЧАРТЕР И КОНОСАМЕНТ

Закон под названием «Акт о внесении поправок в законодательство о морской перевозке грузов» пользуется рядом таких торговых терминов, о которых большинство бизнесменов имеет лишь некоторые общие представления, но дать сколько-нибудь точное их определение могут немногие. Приложенные к Закону новые Правила о коносамен-тах содержат определения некоторых терминов, с ними связанных. Так, согласно данным правилам, термин «договор перевозки» распро-страняется только на такие договоры перевозки, которые удостоверены

коносаментом или аналогичным распорядительным документом, в той мере, в которой он [документ] является основанием морской перевозки грузов, включая любой *коносамент* или аналогичный документ, как это указано выше, выданный на основании *чартера*, с момента вступления коносамента или аналогичного документа в силу.

Двумя терминами, в цитированном пункте употребленными, но неопределенными, оказались «коносамент» и «чартер». Прежде, чем перейти к их рассмотрению, отметим, что в Правилах слово «груз» включает в себя товары, изделия, продукты и предметы любого рода [принятые к перевозке], кроме живых животных и грузов, которые, согласно договору перевозки обозначены как перевозимые на палубе и действительно перевозятся этим способом.

Определение чартера несложно. *Чартер* — это соглашение между судовладельцем и фрахтователем о фрахтовании (найме) судна. Срок фрахтования (найма) может быть определен как равный продолжительности определенного рейса, либо как известный промежуток времени, в течение которого нанятое судно может совершить некоторое число рейсов. В любом случае чартер регулирует вопросы, главным образом, *рейсов* зафрахтованного (нанятого) судна, но не *груза*, который оно перевозит.

Определение коносаментов

Вполне возможно, что торговцам, обеспечившим зафрахтованным ими судам полный груз, никаких иных документов, кроме чартера, для перевозки не понадобится. Так может произойти, например, в случае, когда одно подразделение какой-нибудь фирмы поставяет товары другому подразделению той же самой фирмы из одной страны в другую. В такой перевозке не участвуют третьи лица. Но в тот момент, когда в перевозку вовлекается третье заинтересованное лицо, возникает необходимость в оформлении еще одного (помимо чартера) документа, обеспечивающего интересы этого лица; так совершается подавляющее большинство перевозок грузов на зафрахтованных судах. Этот документ называется *коносаментом* и может быть кратко определен как квитанция, выданная капитаном судна грузоотправителю, в удостоверение принятия определенных грузов к перевозке на его судне.

При продаже груза полностью или в части коносамент понадобится его покупателю. В его руках он будет иметь значение документа о титуле собственности на указанные в нем товары. Точно так же и банкиру, к которому обратятся с просьбой предоставить кредит под отгрузку, потребуется коносамент; поскольку титул собственности на груз полно-

стью или в части может переходить (и часто действительно переходит) от одного лица к другому неоднократно, то, очевидно, было бы весьма удобным, если бы *содержание всех коносаментов было бы более-менее единообразным*, хотя бы в их основных условиях. Именно вот этот, последний момент, во многом объясняет актуальность последнего обновления нашего законодательства, направленного на то, чтобы обеспечить всем бизнесменам, в том числе морским страховщикам, знание и уверенность в содержании тех, по крайней мере, ключевых условий, на которых судовладельцы перевозят товары. В таких условиях куда легче вести дела, чем когда условия коносаментов не унифицированы.

Разграничение функций

Некоторая дискуссия возникла из-за использования в конце цитированного выше определения договора перевозки слов «... с момента вступления коносамента или аналогичного документа в силу». Дословный перевод эквивалентного французского выражения, употребленного Дипломатической конференцией, состоявшейся в Брюсселе в октябре прошлого [1923] года¹, будет звучать так: «... с момента, когда такой коносамент или аналогичный документ регулирует отношения между перевозчиком и держателем этого коносамента или документа». Каждый [то есть как английский, так и французский] вариант высказывания позволяет разграничить функции чартера и коносамента так, как это было описано выше. До тех пор, пока дело ограничивается лишь договором фрахтования (найма) судна, заключенного между судовладельцем и фрахтователем, особой надобности в том, чтобы посягать на договорную свободу той или иной стороны, нет. Но для развития торговли в целом было бы весьма желательным, чтобы после того, как во круг перевозки сконцентрируются также и интересы третьих лиц (число которых может оказаться весьма значительным), условия перевозок были бы для всех них одинаковы. Последнее прекрасно достигается с помощью договоров, оформляемых коносаменами; предлагаемые мероприятия в настоящее время обсуждаются в Парламенте в видах возможного законодательного урегулирования такого рода договоров.

Виды чартеров

Различные типы чартеров и коносаментов были хорошо освещены в серии лекций, прочитанных в Лондонской школе экономики осенью 1922 г. г-ном Л.С. Харрисом [L.C. Harris]. В частности, он определил

¹ Речь идет о той самой конференции, на которой был принят проект Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте; она будет подписана 25 августа 1924 г.

рейсовый чартер как «соглашение о перевозке, как правило, одного (полного) груза между определенными портами». Этот договор вступает в силу в момент, с которого, по его условиям, судно считается переданным в распоряжение, под контроль и ответственность фрахтователя. Он прекращает действовать после того, как груз будет выдан третьему лицу, указанному фрахтователем (грузополучателю), и будут завершены расчеты по фрахтованию.

По *тайм-чартеру* судно передается в распоряжение, под контроль и ответственность фрахтователя *на определенный срок для совершения на нем грузовых рейсов им в течение этого срока, по своему усмотрению*, в пределах географических и иных границ, предусмотренных чартером. В течение срока действия этого договора арендованное судно может зайти в целый ряд портов; взимаемые при этом портовые сборы оплачивает фрахтователь. Он также будет оплачивать стоимость топлива, поскольку его потребное количество всякий раз будет зависеть от продолжительности рейса. Судовладелец, с другой стороны, обязан нанять и предоставить на судно необходимый экипаж, выплачивать его членам заработную плату, осуществлять страхование и нести все другие подобные затраты, необходимые для обеспечения того рода эксплуатации, предметом которой является судно.

Существуют и различные формы *коносаментов*, специально приспособленные для *обычных грузовых пароходов* и для *линейного судоходства*; коносаменты, известные как *океанские (сквозные)* и *правительственные*; и, наконец, должны быть также упомянуты широко обсуждаемые «*небортовые*» коносаменты.

XXIX. ВИДЫ КОНОСАМЕНТОВ

Мы остановились на том, что существуют различные формы *коносаментов*, специально приспособленные, в частности, для обычных грузовых пароходов и для линейного судоходства, а также документы, известные как *океанские (сквозные)* и *правительственные* коносаменты; и, наконец, так называемые «*небортовые*» коносаменты.

Грузовые пароходы такого типа, который часто называют «трампом» или «бродягой» [англ. «tramp»], обычно задействуются для перевозки грузов навалом, хотя иногда встречаются и линейные суда, используемые подобным образом. Если коммерсант фрахтует судно для перевозки полного груза, то договор, как указывалось выше, будет заключен на условиях, содержащихся в чартере, и до тех пор, пока ситуация не коснется тем или иным образом третьего лица, такого договора, по крайней мере, теоретически, будет достаточно. В действительности же

дело редко ограничивается одним чартером: обычной является практика оформления также и коносамента. Ведь если тот же фрахтователь вдруг захочет продать груз полностью или частично, он должен иметь коносамент. Почему? Потому что коносамент имеет значение документа о титуле собственности на указанные в нем товары. В этом отношении коносамент несколько сходен с сертификатом о владении акциями акционерного общества. Но в отличие от сертификата акций коносамент является оборотным. Коносамент будет необходим банкиру, вместе со счет-фактурой и полисом морского страхования, если грузоотправитель пожелает получить предоплату за товары. *Обычный грузовой пароходный коносамент на полный груз — коносамент простейшей формы.* По существу он представляет собой квитанцию, подписанную капитаном судна и удостоверяющую принятие определенных грузов к перевозке на этом судне. Условия такого коносамента будут полностью соответствовать условиям чартера.

Линейный коносамент

Тот, кто хотел бы отправить груз на борту *линейного* (или *рейсового*) судна, то есть судна, регулярно, в одно и то же время становящегося под погрузку у определенного причала для следования по определенному маршруту (определенным рейсом), не является стороной чартера. Он не договаривается с владельцем этого судна о его найме, подобно тому, как тот, кто желает отправить посылку по железной дороге, не считает необходимым фрахтовать для этого особый поезд. Линейный коносамент, который потребуется грузоотправителю в подобном случае, выполняет две функции: он представляет собой *товарную квитанцию*, с помощью которой представляемые им товары могут быть, например, заложены, и *определяет условия договора перевозки*. По общему праву перевозчик несет определенные обязанности, за некоторыми, аналогичным образом определенными, изъятиями. Перевозчик, например, не несет ответственности за «акты Божьей воли», за действия врагов короля, за пожар, случившийся не его вине, за проявления естественных свойств и недостатков груза; ответственность же перевозчиков за ущерб в товарах, возникший в результате столкновения судов, ограничена законом. Грузоотправители и грузополучатели неоднократно жаловались на то, что судовладельцы, с помощью условий, специально для этого вносимых в коносамент, устанавливают и другие ограничения своей ответственности; в основном именно в качестве реакции на эти критические замечания и были подготовлены проекты мероприятий, находящиеся сейчас на рассмотрении Парламента и имеющие

в виду четкое определение универсальной минимальной ответственности судовладельцев. Коносаменты, в ходе этих мероприятий, предполагается стандартизировать в большинстве пунктов так, чтобы это отвечало общим интересам всех участников торговли. Следует помнить, что «прописанные» в них [в коносаментах] условия применяются к отгрузке очень большого числа разнообразных торговых статей.

Обычный линейный коносамент распространяет свое действие, в основном, на перевозку «от снастей до снастей», то есть с момента погрузки, когда судно принимает товары [захватывает их своими снастями] и до момента выгрузки [пока судовые снасти не будут отцеплены от груза]; однако, судовладелец оказывает грузовладельцам, как правило, и ряд других, сопутствующих услуг, таких, например, как их кумуляция, вывоз, доставка и сдача, стоимость которых включается в ставку фрахта².

Сквозной и правительственный коносаменты

Сквозной коносамент оформляет морскую перевозку определенным рейсом вместе с другими перевозками, имеющими место либо до, либо после этого рейса, либо как до, так и после него, выполняемыми другим морским рейсом, речным или сухопутным транспортом (в последнем варианте имеется в виду, как правило, перевозка по железной дороге). Таким образом, сквозной коносамент нередко включает в себя два набора условий: один для морской перевозки тем рейсом, для оформления которого он выдан, другой — для применения ко всем другим актам перевозки. Воистину выдающийся пример использования сквозных коносаментов — американская практика торговли хлопком: отправки тюков из одних пунктов, находящихся *внутри Соединенных Штатов Америки*, в другие пункты, *тоже находящиеся внутри Соединенных Штатов по железной дороге*, оформляются ... сквозными коносаментами, причем железнодорожный этап перевозки может иметь место как до, так и после океанского рейса.

Государства имеют возможность навязывать судовладельцам свои собственные условия перевозок, которые излагаются в так называемых *правительственных коносаментах*. Они по внешней форме чрезвычайно просты, но ссылаются на книги Транспортных правил, в которых условия перевозки грузов [по таким коносаментам] излагаются уже чрезвычайно подробно.

² Видимо, автор хотел сказать, что в подобных случаях и временные рамки действия коносамента тоже соответственно (на время оказания услуг) увеличиваются.

Небортовой коносамент

Термин «небортовой» коносамент используется как противоположный по смыслу термину «бортовой» коносамент. Все традиционные коносамента могут быть названы *бортовыми*. Характеристика коносамента как «бортового» означает, что он был выдан *после и на основании того, что товары были реально погружены на борт определенного судна*. [Иная практика столь неоднозначна, что даже] ведущая британская пароходная компания недавно заявила, что если она и может выдать «небортовой» коносамент, то только при реальном наличии в порту погрузки конкретного парохода, на котором необходимое для погрузки товаров пространство было заранее зарезервировано, а также при условии, что подлежащие перевозке товары уже фактически находятся под ее контролем и ответственностью на складе, пристани, или на вспомогательных судах. Когда же товары будут физически подняты на борт, «небортовой» коносамент может быть *преобразован в бортовой*, а если он для этого по какой-либо причине недоступен, то грузоотправитель может требовать выдачи ему *сертификата* о погрузке.

XXX. ФРАХТОВЫЕ ЕДИНИЦЫ И МЕРТВЫЙ ФРАХТ

[Стандартные фрахтовые единицы]

Наш корреспондент из одной торговой фирмы предлагает вернуться к обсуждению того своеобразного различия между индийскими тоннажными шкалами, о котором мы рассказывали в XXVII главе. Это несоответствие Бомбейской и Калькуттской шкал³, несмотря на все его существенное значение, часто не в состоянии оценить даже брокеры, профессионально занимающиеся индийской торговлей; его же происхождение, кажется, и вовсе никому неизвестно. Напомним, что мы обсуждаем «фрахтовую тонну», то есть ту единицу (определяемую или по весу, или по объему), за которую назначается ставка фрахта для оплаты перевозок товаров того или иного типа. Как мы уже рассказывали, термин «фрахтовая тонна» может означать либо 40, либо 50 куб. ф. груза, принимаемого за эталон⁴, или целый ряд различных вариантов весовых значений⁵, каждое из которых, независимо от величины, эквивалентно

³ Напомним, что Бомбей находится на западе Индии, а Калькутта на востоке. Таким образом, сравниваемые шкалы можно назвать *западной* и *восточной*.

⁴ Как, несомненно, должны помнить читатели из гл. XVII, объем в 40 куб. ф. судовой вместимости — единица Бомбейской шкалы отношений; в 50 — Калькуттской.

⁵ Напомним: диапазон простирается от 20 англ. ц для *зерновой пшеницы* (товара, рассматриваемого как эталон, поскольку именно 20 англ. ц или 2240 англ. фунтов составляют 1 016 кг, то есть вес, наиболее близкий к стандартной (метрической) тонне до 6 англ. ц *кокосового койра без обработки и упаковки* (см. гл. XXVII).

одной фрахтовой тонне и изменяется в зависимости от того, к товарам какой плотности относится.

Главное различие Калькуттской и Бомбейской торговой шкалы состоит, если говорить коротко, в следующем. В то время, как в *Калькуттской* торговле показателем, принимаемым за фрахтовую единицу, является *определенный вес груза или объем судового пространства*, а ставка фрахта является переменным фактором, в торговле Бомбея и Карачи дело обстоит с точностью до наоборот: там, как правило, *ставка фрахта является фактором постоянным*, а показатель веса — переменным⁶. Это последнее правило применяется все же с рядом исключений, по которым ставки фрахта, взимаемого за внутреннюю вместимость пароходов, принимающих генеральные грузы у причалов Бомбея и Карачи, могут варьироваться, подобно фрахтовым единицам.

Конкретные формы проявления этой разницы выражаются в следующем. В *Калькутте* к одним и тем же грузовым единицам, определенным *либо как 50 куб. ф. веса, либо как 20 англ. ц. объема*, применяются *различные ставки фрахта, зависящие от свойств товаров*. Так, публикуемая ставка фрахта за перевозку 50 куб. ф. (или 20 англ. ц), скажем, *пшеницы* может составлять, допустим, 20 шил. Но публикуемая ставка фрахта на перевозку тех же 20 англ. ц, но *иных товаров*, например, *льняного семени* или *джута* может составлять 22 шил. 6 пенс.; ставка же за перевозку опять-таки тех же самых 20 англ. ц, но *рапсовых семян* — 25 шил. Объяснение этих различных тарифов заключается в том, что одни товары занимают собой *большее количество объема судового пространства, чем другие, одинакового с ними веса*, вследствие чего за их перевозку назначается и более высокая ставка фрахта.

Стандартные фрахтовые единицы [окончание]

В торговле *Бомбея* и *Карачи* единица фрахтовой шкалы равняется 40 куб. ф., а метод получения сравнимых грузовых единиц для различ-

⁶ Это немного напоминает разницу между *субстанциональной* и *релятивистской* концепциями мироустройства: если в рамках первой *неизменными* величинами (константами) считаются *расстояния и сроки*, а *переменной* — *скорость*, то согласно второй все обстоит наоборот: *константой* является *скорость (света)*, под которую «подстраиваются» *переменные величины (пространство и время)*. Если *калькуттское* представление о фрахтовых единицах — это аналог *субстанциональной* концепции, а *Бомбейское* — *релятивистской*. Может быть также проведено и другое сравнение: валютный курс можно определять *известным числом единиц национальной валюты* (переменный показатель) за «*круглое*» (1, 10, 100, 1000 и т.д.) *число единиц валюты иностранной* (константа), как это делают, в частности, в странах континентальной Европы и в России; но его можно определять и как *известное число единиц иностранной валюты* (переменный показатель) за *раз и навсегда определенное «круглое» число единиц валюты национальной* (константа), как это делают, например, в Англии.

ных товаров заключается, в свою очередь, в том, чтобы заполняя этот объем внутренней вместимости поочередно каждым из товаров, подлежащих отгрузке, постепенно определить количество каждого из них *в соответствии с весом товара, заполнившего такое пространство*; этот вес, выраженный в английских центнерах, и составит фрахтовую тонну. Именно такая практика должна быть применяема ко всем новым товарам, стандартная фрахтовая единица которых еще не определена.

Значит, ставка фрахта (с учетом исключений, о которых мы сказали выше) [в Бомбее и Карачи] будет одинаковой для всех тех товаров, которые займут единицу фрахтовой шкалы объемом 40 куб. ф. судового пространства; так, по подсчетам судовладельцев, его займут или 18 англ. ц пшеницы, или 16 англ. ц льняного семени, или 13 англ. ц хлопкового семени и т.д. Все это будут рассматриваться как *эквивалентные фрахтовые единицы*, то есть такое количество груза, за перевозку которого будет взиматься *фрахт одинаковой величины*. В настоящее время в Бомбее рассматривается вопрос о пересмотре шкалы соответствия [объема и веса] в отношении некоторых стандартных товаров. Этой работой занимаются судоходные компании и Торговые палаты.

Объяснить, почему два столь различных подхода в определении стандартной фрахтовой единицы оказались приняты для отгрузок с Восточного и Западного побережья Индии, на самом деле очень непросто. Быть может, историю возникновения сможет поведать кто-нибудь из наших корреспондентов?

Различная вместимость судов

Легко понять, что одни суда больше подходят для перевозки легких и объемных [крупногабаритных] грузов, чем другие, и что это позволяет взимать более высокий размер фрахта за их перевозки [такими, более подходящими, судами⁷]. Эта возможность появилась после того, как собственники [судов] и действующие по их заказам судостроители проявили высокую изобретательность в проектировании судов большой вместимости. Так, добавляя дополнительную палубу или особым образом ограждая прежде открытые пространства, можно добиться размещения относительно большего объема груза прежде, чем судно осядет до той грузовой марки, до которой оно, будучи загруженным, остается полностью мореходным. Судно, загруженное тем же объемом груза, но так, что высота его надводного борта окажется менее предусмотренного применимой грузовой маркой, в соответствии

⁷ За счет того, что на них можно взять *больше* крупногабаритного груза.

с признанными международными стандартами мореходным считаться не будет. Бывает (как в случае с судами для погрузки особо тяжелых грузов, вроде руды), что при одном и том же грузе пароход небольшой внутренней вместимости оказывается пригодным к плаванию по меньшей мере также, как и пароход, внутренняя вместимость которого гораздо больше.

Расчет мертвого фрахта

Мертвый фрахт, однажды уже упомянутый [в начале XXVII главы], может быть кратко определен как сумма, которую фрахтователь обязан уплатить судовладельцу за разницу между полным тоннажем судна, которое он зафрахтовал, и фактическим количеством погруженного на него груза. В трактате [Т.Э.] Скраттона [T.E. Scrutton] о чартерах⁸ он определяется как термин, обозначающий убытки, безотносительно к тому, заранее ли оцененные, или нет, причиненные нарушением условия договора фрахтования о полной загрузке судна. Так, если фрахтователь обязуется погрузить на судно 5 тыс. т груза, а фактически загрузит только 4,5 тыс. т, то он будет обязан уплатить мертвый фрахт за 0,5 тыс. т, как правило, по той же ставке, что и плату за перевозку 4,5 тыс. т. Оплата мертвого фрахта предусматривается во всех чартерах с обязательным указанием условий, исходя из которых он должен быть рассчитан. Сумма мертвого фрахта подлежит уменьшению на сумму тех дополнительных расходов, которые не были понесены. Так, в частности, *стоимость погрузки и выгрузки* обычно ложится на судовладельца и включается во фрахт. Но поскольку такие расходы в отношении грузов, реально не погруженных на судно, не понесены, они, хотя вроде бы как и причитаются судовладельцу, все же подлежат вычету из суммы мертвого фрахта, из-за чего получаемая судовладельцем сумма иногда именуется платой за *недогруз*⁹.

⁸ Сэр Томас Эдуард Скрамтон [Scrutton, Thomas Edward, Sir] (1856–1934) — английский юрист, автор ряда практических пособий по различным юридическим вопросам. — О нем см.: *Фокстон Д.* [Фокстон Д.] *The Life of Thomas Scrutton* [Жизнь Томаса Скрамтона]. Cambridge [Кембридж], 2013 (на стр. 336 приведен список основных трудов автора). В данном случае имеется в виду его книга «The Contract of Affreightment as Expressed in Charter-Parties and Bills of Lading» [«Договор фрахтования, оформленный чартерами и коносаменами»], на протяжении около полутора веков выдержавшее 23 (!) издания в 1886, 1891, 1893, 1899, 1904, 1910, 1914, 1917, 1919, 1921, 1923, 1925, 1931, 1939, 1948, 1955, 1964, 1974, 1984, 1996, 2008, 2010, 2015 гг.; после смерти автора издавалась с дополнениями ряда английских юристов под названием «Scrutton on Charter-Parties and Bills of Lading» [«Скрамтоновские чартеры и коносаменты»].

⁹ Английское выражение «*short shipment*» (дословно — «неполная перевозка»).

XXXI. ОГОВОРКИ КОНОСАМЕНТОВ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКА

Наш корреспондент обращает внимание на разницу некоторых положений коносаментов, используемых в индийской торговле, и даже прикладывает к письму их копии. Пункт одного из них гласит:

«Ответственность судовладельцев за любые убытки, порчу или ущерб по любым причинам, ограничивается суммой либо в 100 ф. ст. за одно грузовое место, либо (за грузовые места, объем или вес каждого из которых составляет менее 10 куб. ф. или 10 англ. ц соответственно) 10 ф. ст. за каждый кубический фут или за каждый английский центнер веса, а в случае частичной утраты, нехватки или ущерба — в размере, прямо пропорциональном отношению размера утраченной, испорченной или недостающей части к размеру целого грузового места, исключая оплату фрахта на условиях, определенных специальным соглашением, по которому содержание и стоимость груза, принятого под ответственность судовладельца и указанного в транспортной накладной или коносаменте, выданных в соответствии с этим соглашением, были специально объявлены».

Непринятие ответственности

Этот пункт, — резюмирует далее корреспондент, — дает понять «совершенно недвусмысленно», что судовладелец не отвечает за более чем 100 ф. ст. стоимости любого грузового места, если не договорено иного. Пункт другого коносамента гласит:

«Компания ни в коем случае не будет отвечать за 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*, если только стоимость товаров не была письменно объявлена до их погрузки и внесена в транспортную накладную, которая должна быть предъявлена старшему помощнику капитана во время погрузки, и [после этого] в подписанный [капитаном] коносамент, содержащий описание свойств товаров, указание их объявленной стоимости товаров, и размер дополнительного фрахта, уплаченного за такую перевозку».

Корреспондент отмечает, что цитированное положение означает готовность судоходной компании отвечать *только за товары, место которых стоит не более 100 ф. ст.*, в то время как *за товары, грузовое*

место которых стоит более 100 ф. ст., она не отвечает вообще, что ему лично представляется аномалией. Да, на первый взгляд это положение и вправду кажется странным, но если подумать, то для него есть определенное основание. Оно заключается в том, что если грузоотправитель не уведомит судоходную компанию о сдаче им к перевозке особо ценных товаров, то он тем самым значительно увеличит риск того, что судоходной компании придется отвечать за них. Каким же образом? То, что судоходная компания не знает о том, что на ее попечении находятся особо ценные товары, не гарантирует того, что об их перевозке под видом обычного груза не узнают злоумышленники, которые могут предпринять особо изощренные [не охватываемые стандартными мерами предосторожности] усилия для их хищения. Оговорка об ответственности только за грузовые места, стоящие не более 100 ф. ст., для судовладельца не имела бы значения, если бы разница между этой суммой и фактической [более высокой] стоимостью грузового места автоматически, в силу, например, закона падала бы на грузоотправителя или же покрывалась с помощью страхования. Поскольку ни того, ни другого не имеет места, в коносаменты и включают положение о том, что о сдаче к перевозке особо ценных товаров судовладельца следует специально уведомлять, дабы тот предпринял особые меры предосторожности и рассчитал фрахт, исходя из их действительной стоимости.

Некоторые судоходные компании, признавая основательность этих соображений, готовы, тем не менее, встать на иную точку зрения, приняв на себя ответственность в размере до 100 ф. ст. за *каждое* грузовое место [как обычное, так и особо ценное].

«Предполагается, что в новой конвенции об унификации условий международных коносаментов будет заключаться определенное решение по этому вопросу»¹⁰, — прибавляет корреспондент.

Содержание проектируемых норм

Точка зрения проектируемых правил международной унификации заключается в том, что те обстоятельства, наступление которых может освободить судовладельцев от ответственности как обычных перевозчиков, равно как и ограничения размера их ответственности в этом качестве, должны быть *прямо и точно определены*. Так, п. 5 ст. IV [проектируемой Конвенции] гласит:

¹⁰ Как теперь нам известно, это решение действительно вошло в Брюссельскую конвенцию об унификации некоторых правил о коносаменте, подписанную 25 августа 1924 г., ограничившей ответственность морского перевозчика размером в 100 «золотых» ф. ст. за одно грузовое место.

«Ни перевозчик, ни судно [судовладелец] ни в коем случае не отвечают за любые убытки или ущерб грузу или в связи с ним, в размере, превышающем 100 ф. ст. за грузовое место или единицу, либо эквивалент этой суммы в иной валюте, кроме случая, когда о характере и стоимости груза будет объявлено грузоотправителем до начала погрузки и эти сведения будут включены в коносамент».

Другой пункт той же проектируемой статьи гласит, что «по соглашению между перевозчиком, капитаном или агентом перевозчика, с одной стороны, и грузоотправителем, с другой, может быть согласован иной максимальный предел ответственности, чем указанный в настоящей статье, при условии, что она не будет менее его».

Заведомо ложное объявление

В дополнение ко всему проектируется еще одна, спасительная для судовладельцев оговорка, которая будет составлять, по-видимому, п. 6 рассмотренной статьи¹¹. Он будет гласить, что:

«Ни перевозчик, ни судно [судовладелец] ни в коем случае не отвечают за любые убытки или ущерб грузу или в связи с ним, если его характер или стоимость были указаны в коносаменте в соответствии с заведомо ложным объявлением грузоотправителя».

Можно видеть, что это проектируемое положение поддерживает поставленный под сомнение нашим корреспондентом принцип, в той мере, в которой речь идет об *умышленном искажении* сведений о характере или стоимости груза; оно, по-видимому, станет одной из тех норм, из-за которой понадобится корректировать законы различных стран, если они решат ратифицировать проектируемые правила.

В том споре об ответственности судоходной компании за груз, перевозившийся из Нью-Йорка в Сидней, который 2 мая 1917 г. достопочтенный сэръ Хорридж [Horridge] направил на рассмотрение Отделения Королевской Скамьи [Высокого суда правосудия Англии и Уэльса], ученый судья постановил, что [ограничивающее ответственность] положение коносамента, подпадающее под действие американского закона Хартера [«American Harter Act»]¹², является, в соответствии с этим

¹¹ В итоге это положение составило абз. 4 п. 5 ст. IV Брюссельской конвенции.

¹² Закон Хартера — закон США 13 февраля 1893 г. о морской перевозке грузов из иностранных государств в тот или иной штат. — См. о нем: *Evans I.L.* [Эванс И.Л.] *The Harter Act and its Limitations* [Закон Хартера и его ограничения] // *Michigan Law Review* [Мичиганское юридическое обозрение]. 1910. No. 8. P. 637–655; *Sweeney J.C.* [Суини Дж.С.] *Happy Birthday, Harter: a Reappraisal of the Harter Act on its 100th Anniversary* [С днем рождения, Хартер: к пересмотру Закона Хартера к его 100-летию юбилею] // *Journal of the Maritime Law and Commerce* [Журнал морского права и морской торговли]. 1993.

законом, недействительным. Как известно, этот закон запрещает судовладельцу вводить ограничения своей ответственности по коносаментам сверх тех, что уже предусмотрены его нормами. Предполагается, что новая международная конвенция о коносаментах будет содержать аналогичное положение¹³.

XXXII. ОБМЕН В ДОГОВОРАХ С.И.Ф.

Письмо бизнесмена из Дурбана¹⁴ возвращает нас к тематике договоров на базе С.И.Ф. в связи с вопросом об обменном курсе. Корреспондент просит нас высказать мнение о том, обязан ли покупатель по договору С.И.Ф., по общему правилу, произвести оплату товаров *в порту назначения* или же *по месту нахождения продавца, приняв на себя в расходы по обмену своей местной валюты [на валюту страны места нахождения продавца]*. В своем письме он рассказывает, как недавно один из его покупателей заявил, что вправе исполнить свою обязанность по оплате товаров, предложив *в порту назначения* против распорядительных документов на товары *наличные деньги в сумме договорной цены [в местной валюте]*; если это так, то вопрос о том *валютном курсе*, по которому должна быть рассчитана сумма платежа, приобретает значение первостепенной важности. Он добавляет, что изучение ситуации на месте привело к очевидному отрицательному ее решению и цитированные притязания покупателя, по крайней мере, как общее правило, поддержки не нашли; но вообще же он продолжают терзаться на сей счет сомнениями, полагая, что они могут быть определенно устранены только с использованием термина типа «С.И.Ф. (обмен)». Действительно, соответствующий термин («С.И.Ф. & Е.») уже упоминался нами¹⁵. Аналогичный вопрос обсуждался для австралийского экспорта австралийским отделением Лондонской торговой палаты.

Выбор терминов

Как известно, позиция коммерсантов, участвовавших в этом обсуждении, заключалась в том, что вопрос о расходах по обмену валют име-

No. 1. P. 1–42; *Johnston M.G.* [Джонстон М.Г.] A Review of the Harter Act [Обзор Закона Хартера] // *Global Journal of Politics and Law Research* [Журнал глобальных политических и юридических исследований]. 2018. No. 5. P. 16–31.

¹³ См. ст. VI ныне действующей Брюссельской конвенции.

¹⁴ Южная Африка.

¹⁵ Притом дважды — один раз в гл. IV (в конце) и второй в гл. VI (в параграфе «Комиссия»); в последнем случае автор указал, что комиссия банкира за учет векселя, «как правило, включается в состав расходов типа «Обмен», которые обозначаются буквой «Е» [exchange]», присоединяемой к термину С.И.Ф. (С.И.Ф. & Е.).

ет унифицированное решение, сводящееся к тому, чтобы использовать в телеграфных сообщениях о денежных переводах фразы «C.I.F.» и «C.I.F. & E.». В последнем случае, то есть с добавлением литеры «E», ясно видно, что *расходы по обмену валюты страны-местонахождения покупателя на валюту страны-местонахождения продавца принимает на себя продавец*, подобно взносам по морскому страхованию и фрахту. Общее мнение, по-видимому, господствующее среди лондонских торговцев, заключается в том, что, если в договоре «обмен» прямо не упомянут, то *именно покупатель*, обязавшийся заплатить определенную сумму, скажем, английских фунтов стерлингов, *и должен озаботиться предоставлением именно этой суммы и именно в этой валюте*, независимо от того, каков обменный курс его местной денежной единицы. Иногда динамика этого курса может сыграть ему на руку, а иногда и, напротив, поставить в невыгодное положение. Таким образом, *по общему правилу все валютно-обменные риски падают на покупателя*, если в договоре не будет прямо предусмотрено иное.

Очевидно, что в договоре также весьма желательно обозначать *срок и место платежа*, что, впрочем, обычно и делается. Как правило, предусматривается, что покупатель обязан произвести платеж в течение нескольких дней после предъявления продавцом требования об этом, либо после отгрузки товаров, либо после их прибытия в порт назначения, обеспечив получение денег продавцом в надлежащем месте.

Словарь международных коммерческих терминов

Недавно Международной торговой палатой (МТП) в г. Париже была напечатана Публикация № 43, как раз посвященная ***определениям торговых терминов***, — вопросу, на который (как указано в предисловии) Палата обратила свое внимание прежде других. Напомним, что на ее организационном заседании, проходившем в Париже 23—30 июня 1920 г., была принята резолюция о *необходимости*, в свете тех затруднений, которые испытывают все заинтересованные лица из-за наличия множества различных толкований условий поставок и цен типа **F.O.B.**, **C.I.F.** и т.д., *определить точное значение этих и других коммерческих терминов, используемых в договорах международной купли-продажи и перевозки, и подготовить соответствующий сборник*, подлежащий изданию ею, Международной торговой палатой. Также было решено возложить на Палату принятие мер для того, чтобы *распространить словарь этих определений так широко, как это только возможно*, после чего добиться его *повсеместного использования и всеобщего принятия на практике определений*, в него входящих.

В соответствии с этой резолюцией был избран *Специальный комитет по торговым терминам*, который [по результатам проведенной работы] представил надлежащий доклад первому конгрессу Палаты, состоявшемуся в Лондоне в июне 1921 г. Заслушав доклад, Конгресс одобрил проделанную Комитетом работу, уполномочив продолжать ее, дабы *подготовить проект всеобщего международного кодекса коммерческих терминов*, взаимодействуя для этой цели (от имени Палаты) с различными бизнес-ассоциациями и научными организациями, заинтересованными в разработке темы.

Различия значений, принятых в разных странах

Публикация МТП № 43 1923 г. состоит из *двух частей*, первая из которых представляет собой *свод национальных определений* различных торговых терминов, а вторая — *ряд таблиц*, составленных таким образом, чтобы облегчить сопоставление соответствующих прав и обязанностей покупателя и продавца по толкованиям одних и тех же терминов, принятых в различных странах. В сборнике рассматриваются термины, сведения о толковании которых были получены в следующих странах: Соединенные Штаты Америки, Бельгия, Чили, Чехословакия, Дания, Франция, Великобритания, Италия, Япония, Нидерланды, Норвегия, Испания и Швеция. Некоторые штатовские дефиниции заимствованы из небольшой брошюры, известной под названием «Американские внешнеторговые определения», выработанной, обсужденной и согласованной Конференцией американских бизнес-организаций. Как о самой этой конференции, так и о ее замечательных успехах мы упоминали выше, в главах XXIII и XXIV¹⁶. Там, кстати, нами было рассказано и о том, что Конференция эта весьма решительно призвала к сохранению американской практики использования производителями и экспортерами формы термина «**Ф.О.В.**-судно (определенный порт)»¹⁷.

Вторая (табличная) часть «Публикации» нам представляется особенно полезной, так как именно таблицы дают наиболее наглядные ответы на вопросы, касающиеся использования терминов «**Ф.О.В.**», «**Ф.О.Р.**» (или «**Ф.О.Т.**»), «бесплатно доставленный», и «**С.І.Ф.**».

¹⁶ О конференции речь была в гл. XXIII «**Ф.О.В.** «по-американски»», в параграфе «Работа международных конференций и торговых палат»; о терминах — в основном, в гл. XXIII и немного в гл. XXIV.

¹⁷ Потому что без уточнения «судно» американцы имеют в виду отправку товаров не морским, а *железнодорожным* транспортом (см. параграф «Множественность видов термина **Ф.О.В.**» гл. XXIII, значение № 7).

Ответы эти были даны на опросник, который МТП разослала [работая над составлением «Публикации»], своим Национальным комитетам. Цель этой части сборника заключается в том, чтобы подчеркнуть ту специфику, которая характерна для практики толкования торговых терминов в различных странах.

XXXIII. ОБЩАЯ АВАРИЯ

Общая авария может быть кратко определена как жертва или расходы, понесенные в общих интересах. Показательной иллюстрацией такой жертвы является *заливка груза, находящегося на корабле, водой, применяемой в целях тушения или предотвращения распространения огня*. Часть товаров вследствие этого может оказаться поврежденной, но, поскольку тушение производилось в интересах сохранения судна, а также всего груза, то и убытки в товарах распределяются между всеми заинтересованными лицами. В отличие от этого, ущерб, причиненный грузу непосредственно воздействием огня, считается «частной аварией», и соответствующие ему убытки падают на владельца поврежденных товаров, а если они застрахованы, то на морского страховщика.

Другой иллюстрацией общей аварии является *ущерб, причиненный выбрасыванием груза за борт для того, чтобы облегчить судно*, совершенным, опять-таки, *в общих интересах*. Еще ряд иллюстраций, не лишённых, между прочим, некоторого юмора, приведены диспашером Лондонских страховщиков, мистером Ф.Х. Кэри [F.H. Carey], эсквайром, в замечательной серии лекций по морскому страхованию, прочитанных им под эгидой Института лондонских страховщиков зимой 1920—1921 гг.¹⁸ Так, он рассказывает о случае с неким греческим капитаном, сделавшим в судовом журнале запись о том, что стремясь облегчить судно, он выбросил за борт свои часы. Вероятно, он хотел заставить владельцев судна и груза «скинуться» и купить ему новые. Ф.Х. Кэри также рассказал о принятом в некоторых странах правиле, по которому прежде, чем жертвовать грузом, необходимо принести в жертву что-нибудь из судовых принадлежностей. Стремясь к его строгому соблюдению, другой капитан, прежде чем начать выбрасывать за борт груз, выбросил ... нож для открывания консервированных сардин — «принадлежность», без которой ни одно плавание просто-таки немислимо.

¹⁸ См.: Carey F.H. Marine insurance: a series of lectures. London, [1921]. 112 p. — Об упомянутых здесь автором казусах (про часы и нож для открывания консервных банок с сардинами) рассказывается на стр. 32.

Случай на каботажном судне

Наш корреспондент рассказывает, как в начале 1921 г. на каботажном судне, перевозившем генеральный груз¹⁹ из английского в ирландский порт, произошел пожар, в ходе тушения которого часть груза была повреждена. Однако грузовые места, оставшиеся неповрежденными и доставленные в порт назначения, грузополучателю отказывались выдавать до тех пор, пока тот не внес в депозит свою часть взноса по общей аварии в размере ... 24 фунтов стерлингов. Такова, по-видимому, оказалась оценка вклада в отношении данных конкретных, оставшихся неповрежденными товарных мест, и возмещения владельцам товаров, пострадавших от воздействия воды при пожаротушении, предпринятом в общих интересах. Наш корреспондент пишет, что никак не может добиться от диспашеров определения итоговых сумм, подлежащих уплате в возмещение затрат, понесенных в общем интересе. По его оценке, в данном случае она находится где-то «в районе 3 ф. ст.»²⁰ Он соглашается, впрочем, что это обстоятельство не колеблет самого принципа, лежащего в основе понятия об общей аварии.

В связи с этим инцидентом надлежит высказать определенные замечания, которым следовало бы придать более общее значение. Не зная всех деталей конкретного случая, подробно комментировать касающиеся его вопросы просто нецелесообразно. Поэтому, хотя к нижеследующие комментарии и вызваны теми конкретными интересными поводами, о которых рассказали наши корреспонденты, воспринимать их следует лишь в общих чертах, в части основных только принципов.

Общая авария обычно покрывается страхованием

Во-первых, включение в договор морского страхования условия о защите от рисков убытков, составляющих общую аварию, является практикой, обычной для морских страховщиков. Встречаются случаи страхования товаров с оговоркой **Ф.Р.А.** [«Free of Particular Average»], то есть без ответственности за частную аварию, но убытки по общей аварии и расходы на спасание страховщики, как правило, покрывают.

¹⁹ *Генеральным* (англ. «general cargo») называется полный груз, составленный из партий товаров *различного рода*, принадлежащих *различным отправителям* и/или адресованных *различным грузополучателям* (отчасти об этом рассказывается далее, во втором параграфе гл. XXXVIII (см.)); иногда еще переводится у нас как *смешанный* или *сборный* груз. Видимо, то обстоятельство, что предметом перевозки был именно *генеральный* (смешанный, сборный) груз, и объяснялись все те сложности с составлением в его отношении диспаша, на которые далее сетует автор письма.

²⁰ Это место в оригинальном тексте не вполне ясно; по всей видимости, имеются в виду 3 ф. ст. за *одно грузовое место* или, может быть, за фрахтовую тонну груза.

Во-вторых, [несмотря на все вышесказанное] основная тяжесть ответственности за уплату взносов по общей аварии обычно падает на торговца. Страховщик фактически отвечает за уплату только контрибуционных (или долевых) взносов, точная сумма которых не будет известна до тех пор, пока не будет составлена так называемая *диспаша*, то есть акт, содержащий точный расчет убытков, составляющих общую аварию, с показанием того, как они распределяются между всеми заинтересованными лицами. К счастью, обычно страховщики возмещают все расходов на уплату взносов в депозит по общей аварии немедленно по первому требованию понесших их коммерсантов.

В-третьих, подготовка диспашы зачастую является довольно сложной задачей. Так, инцидент с большим судном линейного судоходства может потребовать принятия во внимание интересов до нескольких сотен лиц. Даже просто собрать конкретные сведения обо всех них и о принадлежавших им ценностях уже непросто.

Использование воды для тушения пожара, грозившего гибелью пострадавшему имуществу, может стать причиной значительного ущерба для множества различных грузов. Претензии по каждому из них из такого ущерба и составят общую аварию, а значит, все они, по каждому из грузов, потребуют тщательного изучения. На практике стоимость составления и расчета диспашы нередко достигает очень больших цифр, иногда тысяч фунтов. В недавнем громком деле фирма диспашеров рассказывала, что наняла восемь клерков, трудившихся исключительно над подготовкой подобной диспашы в течение двух с половиной лет.

Задержки, не являющиеся необычными

Страховщики, следовательно, привыкли к тому, что подготовка диспашы — процесс, занимающий немало времени, в особенности, когда возникает надобность в ведении международной переписки. В то же время трудноато предположить, чем могли бы быть вызваны столь же длительные задержки при подготовке диспашы в отношении принесенного в жертву груза каботажного парохода²¹, хотя и здесь могут, конечно, существовать особые обстоятельства, как, например, при перевалке груза, после которой на риске грузополучателя может остаться только его часть. Но как бы то ни было при подобных задержках было бы весьма разумным, чтобы коммерсант, товары которого

²¹ Напомним, что *каботажными* называются суда, совершающие рейсы между портами одного и того же государства; каботаж между портами разных морей называется *большим*, а между портами одного моря — *малым*. Судя по тому, что случай касался перевозки из Англии в Ирландию, речь шла о *малом* каботаже.

были застрахованы, постарался бы урегулировать вопрос со своими страховщиками [то есть убедил бы их произвести выплаты предварительно, не дожидаясь составления диспаши]; ну а коммерсанту, не позаботившемуся о страховании товаров, не останется ничего другого, как обратиться к диспашерам за объяснением задержки.

XXXIV. «СОРТОВОЕ»[, «КОМПЛЕКТНОЕ»] И «РАСПАКОВОЧНОЕ» [«Сортное»]

[Недавно промелькнуло сообщение о том, как] делегация торговцев, посетившая с инспекцией доки лондонского порта, застала некоего правительственного эксперта в одном из таможенных складов за *порчей* табака. Несмотря на широкое использование, значение этого термина знакомо далеко не всем, кроме разве только товароведов. На самом деле чиновник просто *сортировал* табак²², то есть отделял лист хорошего качества от поврежденного (как было разъяснено, до дыр изъеденного долгоносиком). Этим негодным листом, — прибавлялось далее, — набивается так называемая «Королевская Трубка», то есть он сжигается в печи для уничтожения табака, было ввезенного в Англию, но не стоящего того, платить за него таможенную пошлину²³. Заметка завершалась предложением о внедрении другого метода уничтожения поврежденного табачного листа — превращения его в *нюхательный* табак.

В том смысле, в каком термин «*сортировка*» использовался в заметке, он может быть определен как *отделение части товаров относительно более никого качества от их доброкачественной части*. Ей подвергаются, например, пряности. Когда покупатель товаров, завезенных на консигнационный склад, имеет основания полагать, что часть товаров в отдельных товарных местах или партиях повреждена, он прямо на этом складе и осуществляет их сортировку с тем, чтобы если уж платить таможенную пошлину за выпуск в обращение, то только в отношении товаров добротных, качественных. Низкое качество товаров не снижает подлежащих уплате за них таможенных пошлин: либо она должна платиться в полном размере, либо товары, которых торговец не желает вводить в оборот, подлежат уничтожению.

²² Англ. слово «*garbling*» применительно к товару может означать *фальсификацию, порчу и сортировку* (отбор, выбор); кроме того, в применении к высказываниям и сообщениям оно может означать *искажение, затемняющее смысл*, происшедшее как вследствие злого умысла, так и ошибки в передаче или шифровании данных.

²³ «*King's Pipe*» (Королевскую трубку) набивают еще *контрабандным* табаком.

Можно заметить, что в нашем контексте рассмотренный термин имеет значение, противоположное общепринятому. Ведь «*испортить сообщение*» — значит исказить написанное, сокрыв его истинный смысл.

Сходный по звучанию термин схожего значения находим и в торговле чаем, где смесь разных чайных листьев называют *пересортицей*. Этот оттенок качества чая, по-видимому, лучше передается словом «*несортовым*», поскольку «*сортовым*» называют тот чай, который, по результатам освобождения от упаковки и лабораторного исследования, был найден находящимся в одинаково хорошем состоянии.

Комплектное и тара

Во многих сделках встречается термин «*комплектное*», обозначающий совсем не то же самое, что переводной вексель или чек²⁴.

Сперва следует разъяснить термин «*тара*». Он может быть определен как *вес емкости, заключающей в себе некоторое количество единиц товара* [с упаковкой, если необходима]; таким образом, если мы желаем узнать чистый или нетто-вес товаров, заключенных в тару, то нам необходимо вычесть вес тары из общего, валового или брутто-веса. *Стандартная тара* означает вес товарной емкости, определенный путем взвешивания нескольких однородных и вычисления среднего из них. Определение стандартной тары позволяет избежать отдельного взвешивания каждой емкости того же рода для того, чтобы узнать фактический вес товаров, находящихся именно в ней.

Что же касается слова «*комплектное*», то оно может быть определено как *специальная надбавка, делаемая при продаже однородных товаров по количеству, для того чтобы покупатель получил, по крайней мере, полный вес*. Грязь или другие посторонние вещества, увеличивая *общий* вес товара, в ущерб покупателю уменьшают его вес *чистый*; увеличение количества отгружаемых товаров на величину *комплектного* имеет целью компенсировать покупателю такой ущерб.

Общеизвестно, что некоторая потеря веса происходит при *простом разделении* большого количества товаров (практически любых) на несколько партий меньшего объема. Отличным примером здесь является уголь, который при его разделении по разным емкостям ломается,

²⁴ Англ. слово «*draft*» обозначает и *переводной вексель (тратту)*, и *чек*; затем, *известное количество, недостающее до чего-нибудь полного или завершенного* — и *комплектное* или *весовое (привес, недовес, перевес и провес)*; далее, оно обозначает *эскиз, набросок, черновик*, или *проект; призыв* (на военную службу), *набор* или *отбор* (кого-то или чего-то), *пополнение* (например, войсковой части новобранцами), *до- или укомплектование*; и, наконец, *захват* (чего-то в некотором количестве).

отчего образуется уносимая ветром угольная пыль. В результате даже такое, сравнительно небольшое количество угля, как одна фрагтовальная тонна, на практике невозможно разделить на те 20 англ. ц, из которых оно (теоретически) состоит. При отгрузке многих тонн угля его потери являются весьма значительными (исчисляются сотнями центнеров); экспортеры сочли целесообразным отразить этот момент в новых правилах отгрузки, еще недавно бывших предметом обсуждения, а ныне составляющих приложение к Закону о морской перевозке грузов.

В торговле *мороженым мясом* имеет особое значение слово «захват» — количество вместе взвешиваемых туш; по договору на базе «С судна» выгружаемое мясо «захватывается числом не менее пяти и не более двадцати пяти туш». Слово «захват» в этом случае используется так же, как и в военном деле.

«Распаковочное» в торговле мясом

Что означает термин «распаковочное» [*bate*], широко используемый в торговле *охлажденным мясом*? Ключом к нему может служить слово «освобождение от упаковки». По своему значению он чем-то похож на термин «комплектное», используемый в других сделках. Применительно к охлажденной говядине, отправляемой из Южной Америки, «распаковочное» представляет собой надбавку в один фунт веса на четвертину туши из-за подлежащей удалению обертки или пакета, в которое мясо помещается в стране происхождения.

До недавнего времени «распаковочное» применялось в Лондоне в отношении замороженной баранины и ягнятины, происходящих из Австралии и Новой Зеландии. Оно представляло собой надбавку покупателю в размере 2 фунтов веса на каждую баранью тушу и 1 фунта на каждую тушу ягненка, делаемую, якобы, в счет веса ненужных покупателю «рубашки» или обвязки, которыми снабжали туши. В реальности же каждая подобная упаковка весила существенно меньше обычно допустимой нормы «распаковочного». Дело в том, что обычай его прибавки установился до войны, когда все мясопоставки прибрало к своим рукам Правительство, пускавшее для перепродажи торговцами гражданскому населению лишь небольшую часть своих запасов. Продавцы мяса находились тогда в заведомо более сильной позиции, чем покупатели, что позволяло им продавать мясо практически на любых условиях, в том числе в самой грубой и тяжелой упаковке. По торговому обычаю «распаковочное» применялось только в Лондоне и никогда не использовалось в Ливерпуле; в настоящее же время обычай обоих пор-

тов, отказывающийся в прибавке *«распаковочного»* к весу мороженого мяса из Австралии и Новой Зеландии, идентичен.

Портовые сборы и договоры **Ф.О.В.**

Корреспондент из Мидлендс²⁵ хотел бы узнать, включает ли тариф на условиях **«Ф.О.В.-Лондон»** *портовые и причальные сборы*. Он утверждает, что сам лично много раз сталкивался с ситуациями, когда производители, объявившие цену **Ф.О.В.**, отказываются платить портовые сборы в Лондоне, несмотря на их совершенно незначительные суммы, в то время как в Ливерпуле подобных затруднений с местными причальными и портовыми сборами почему-то не возникает.

Главное обязательство продавца товаров на базисе **Ф.О.В.** заключается [как мы уже неоднократно говорили²⁶], в том, чтобы «оплатить все расходы, необходимые для *фактического помещения товаров на борт судна*». Основанием к уплате портовых тарифов обычно считается выход судна с товарами из акватории порта, и в этом смысле они сродни фрахту. Это значит, что портовые сборы, по общему правилу, рассматриваются как одна из забот **Ф.О.В.-покупателя**; он и должен оплатить их немедленно после того, как товары будут отправлены. Другое дело, что поскольку на практике они, как правило, имеют чисто символический характер, их часто готовы оплатить некоторые из **Ф.О.В.-продавцов**, несмотря на то что они к этому и не обязаны.

XXXV. ПОРТОВЫЙ ОБЫЧАЙ

«Портовый обычай» — термин, весьма часто употребляется в устной речи торговцев. На письме или в печати он поминается много реже, а в тех нечастых случаях, когда это происходит в договорах, делается это почти всегда для того, чтобы *исключить последствия его применения*, порою далеко идущие и разнообразные.

Этот термин во многом объясняет себя сам. Он *означает*, — как это очевидно из вышесказанного, — *что та или иная конкретная торговая операция должна осуществляться по правилам, обычно применяемым в соответствующем порту*. Напрашивается предположение о том, что подобные обычаи, скорее всего, в большинстве своем рискуют оказаться устаревшими. Действительно, истоки некоторых обычаев, затерянные во тьме веков, уже отчаялись отыскать; других — прослеживаются

²⁵ «The Midlands» — графства центральной Англии; с конца XIX — до середины XX в. считались центром сосредоточения английской промышленности.

²⁶ См. начала гл. I и XXIII.

со времен господства на морях парусного флота. Обычаи передаются из уст в уста из поколения в поколение, увековечиваясь подобным образом не только в портах, но и в других учреждениях почтенного возраста, вроде школ и университетов. Лица, которым удалось унаследовать и сохранить обычаи, буквально лелеют их в своей бизнес-практике, выдерживая систематические сильные и неприязненные нападки со стороны оппонентов, считающих древние обычаи не всегда подходящими для современных коммерческих условий. Обычаи редко описываются в книгах, но несмотря на это их авторитет в коммерческом арбитраже и суде общей юрисдикции неизменно высок. Занимающие судебские должности ученые-юристы, за всю свою академическую карьеру никогда не слышавшие ни об одном конкретном обычае, признают их существование и авторитет немедленно, как только их существование и содержание будет подтверждено свидетельствами специалистов.

Обычай как наивысший авторитет

Знание конкретных обычаев того или иного порта приходит лишь с опытом и временем. Коммерсант, совершающий операции с товарами только в одном каком-нибудь порту, вскоре познакомится со своими его обычаями, после чего будет рассматривать их как сами собой разумеющиеся условия, на которых только и может осуществляться любая торговля. Но тот, чья торговля подобна бизнесу владельцев «трамповых» грузовых пароходов, то есть коммерсант, грузы которого проходят через различные порты, вероятно, останется вечным учеником. Так, судовладелец в состоянии, конечно же, сделать содержание своих типовых договоров весьма благоприятным для себя, но по прибытии судна в порт назначения он может обнаружить (и, возможно, к великому для себя неудовольствию), что здесь эти условия окажутся неприменимыми как противоречащие «обычаю (данного) порта». Даже если, исходя из своего опыта, он, зная о данном обычае, пытался исключить его применение специальным условием договора, такая попытка может не возыметь успеха: «обычай порта» отменит это специальное условие. Бывает так, например, что портовые рабочие просто станут не работать на каких-либо других условиях, кроме тех, к которым привыкли их отцы. Случается, что содержание обычая предопределяется объективными возможностями портового оборудования. Судовладелец, стремясь избежать неоправданной задержки, может записать в договор, что судно должно разгружаться сколь угодно высоким темпом, но если объекты портовой инфраструктуры таковы, что не позволяют этого, то и

выгрузка с меньшим темпом не будет нарушением, как оправданная «обычаем порта».

Часто обычаи порта внушают уважение уже из-за одной только своей древности. Раздаются, однако, жалобы на злоупотребление этой фразой: ни для кого, например, не секрет, что с особо многочисленными ссылками на местные «обычаи» сталкиваются те, кто совершает торговые операции в данном конкретном порту *в первый раз*. Подобные ситуации весьма удобны, помимо прочего, для того чтобы переносить к себе обычаи, заимствованные из соседнего порта. Спор между защитниками этой практики и ее противниками, не решенный полюбовно, придется урегулировать в арбитраже, или, в крайнем случае, в суде.

Обычаи порта Лондон

Ссылка на «обычай порта» чаще встречается в практике *выгрузки* грузов и реже — погрузки. Типичным примером является обычное правило, применяемое в некоторых случаях в порту Лондона (особенно в торговле зерном), согласно которому *срок, в течение которого грузополучатель должен приступить к выгрузке, не может составлять менее двадцати четырех часов* с момента получения им извещения о постановке судна к пристани того консигнационного склада, на который груз должен быть сдан. Кроме того, грузополучатель имеет право перевалить груз непосредственно на борт другого судна, поставленного вдоль борта разгружаемого. Судовладелец, спешащий с выгрузкой, может договориться с грузополучателями, чтобы они подогнали борт для перевалки *немедленно* после прибытия его судна, но он в любом не может требовать сделать это до истечения двадцати четырех часов.

Данный конкретный обычай порта Лондон, вероятно, происходит из особенно интенсивной практики продажи и перепродажи зерновых грузов в пути: право собственности на них может перейти *в самую последнюю минуту пути*, которую, значит, необходимо определить; это и будет последняя минута тех двадцати четырех часов, которые пройдут с момента прибытия судна. Кроме того, каждое судно ожидает в порту *целая толпа торговцев и посредников, через руки которых доставленный груз уже прошел*: [им тоже нужно, как минимум, 24 часа] чтобы разобраться в цепочке своих отношений, оформить расчеты по обязательствам друг перед другом и, наконец, перед тем покупателем, который обеспечил свой интерес в товарах распорядительными на них документами и тем самым получил право требовать их выдачи.

Подобные привилегии имеют, по обычаю порта Лондон, торговцы-участники перевозок некоторых генеральных грузов. Например, судовладельцу может быть предпочтительно выгрузить части груза *на пристань*, а получателю — перевалить их *на судно*. Тогда погрузка товаров в лихтер с пристани или причала ляжет на судовладельца.

Бывает, что выгрузка на пристани вызывается необходимостью сортировки грузов. Случается и так, что товары одной адресной маркировки²⁷ доставляются отправителем для погрузки в разное время, из-за чего их партии или места попадают в разные части судна. За производимую в подобных случаях *временную выгрузку*²⁸ *взимается принятая плата*, которая (поскольку она не поднималась в последние годы, в то время как цены на грузовые операции возросли), уже давно не покрывает всех реальных на нее расходов. Практика взимания такой «принятой» фиксированной платы очень похожа на «*торговый обычай*» — понятие, подобное «*портовому обычаю*».

XXXVI. ПРИМЕРЫ ПОРТОВЫХ ОБЫЧАЕВ

В последней главе было указано, что портовые обычаи, несмотря на свое разнообразие и эффективность, чрезвычайно редко фиксируются в договорах, и что в тех случаях, когда упоминание об «обычае порта» все же включается в документы, делается это с тем единственным намерением, чтобы исключить его применение. Типичный пример использования этого термина в чартере — пункт, сформулированный так:

«Средний темп выгрузки парохода, осуществляемой в месте, находящейся на территории иной, чем территория Соединенного Королевства, должен составлять (столько-то) тонн в рабочий день (исключая воскресенья и праздники), а ее начальным моментом надлежит считать истечение двадцати четырех часов от прибытия судна в порт или к порту, независимо от того, подлежит ли оно погрузке у причала, или нет, несмотря на любой обычай порта или закон страны, и вообще несмотря на любое противоречащее положение чартера или коносамента».

Одной из целей этого положения является преодоление действия всякого портового обычая, по которому темп выгрузки может быть ниже, чем тот, что судовладелец стремится «заложить» в этот пункт. Ведь более низкий темп выгрузки будет означать более длительное пребывание судна в порту [каждый день которого стоит денег] — естественно, что судовладелец старается оградить себя от этого. Если же,

²⁷ То есть товары, отправленные одному и тому же получателю.

²⁸ И, очевидно, за обратную загрузку на то же самое судно.

несмотря на это положение, грузополучатель будет разгружать судно медленнее, чем это предусмотрено чартером, то судовладелец сможет потребовать демереджа — платы за задержку судна под выгрузкой, более предусмотренного для этого времени.

Задержка в порту

Вторая половина оговорки предназначена для преодоления, в частности, таких, имеющих шанс встретиться, портовых обычаев, по которым судно будет иметь право на демередж лишь в том случае, если оно не просто прибудет в порт, но и, сверх времени, потребного для выгрузки обычным для данного порта темпом, *простой под погрузкой у причала*. Судну, прибывшему в перегруженный порт, скорее всего придется долго ждать, пока ему будет предоставлено место у пристани или в доке, и его владельцу, конечно, очень важно иметь уверенность в своем праве на демередж по истечении двадцати четырех часов после прибытия судна к порту, независимо от времени ожидания им пристани. Сможет ли судовладелец включать в свои чартеры положения, подобные цитируемому выше, в наибольшей мере зависит от состояния спроса и предложения на фрахтовом рынке, и от соотношения его способностей с навыками потенциального фрахтователя договариваться на интересующих условиях.

В одних портах действует больше обычаев, в других меньше. Так как обычаи, как правило, имеют в виду интересы лиц, проживающих в портах, некоторые судовладельцы предпочитают, чтобы их суда заходили в порты, где действует сравнительно меньшее число обычаев. Для таких портов характерны и другие преимущества, такие как, например, более низкие портовые сборы. Все это означает, что *только тот порт может позволить себе настаивать на соблюдении своих обычаев в ущерб лицам, пользующимся его услугами, который позволяет провести торговые операции наиболее качественно и эффективно* — иначе он окажется неконкурентоспособным.

Обычаи, регулирующие выгрузку

Халл²⁹ — пример порта, которому приписывается много обычаев. Один из них заключается в том, что на судне, стоящем под выгрузкой, пар, необходимый для функционирования двухбарабанных паровых лебедок с отдельным управлением барабанами, должен подаваться

²⁹ Халл [англ. “Hull”, официальное наименование “Kingston upon Hull”] — порт на северо-востоке Англии, на реке Хамбер. По-русски иногда записывается как «Гуль».

постоянно и непрерывно, независимо от того, используются ли они в то или иное время. В большинстве других портов, во всяком случае пока лебедки не используются, может быть приостановлена и подача пара. Там также считают, что для поддержания такого *бесперебойного* снабжения лебедок паром обычного «ослиного» [вспомогательного] бойлера недостаточно, и что, значит, для этого должен быть использован *один из главных котлов* парохода.

При выгрузке зерновых грузов в порту Халла *ручной* труд все еще *предпочитают механизированному*; этим обычаем объясняют, между прочим, то, несколько заброшенное и запущенное состояние, в котором теперь находится крупное силосно-зерновое хранилище в Доке короля Джорджа³⁰, оснащенное по последнему слову техники.

Переупаковка зерна

Недавно судовладельцы, прежде не занимавшиеся фрахтованием торговых судов, были весьма удивлены, узнав о том, что у получателей грузов зерна в мешках, прибывающих на пароходах с тихоокеанского побережья Северной Америки, принято нанимать специальных грузчиков, дабы те прямо в трюмах высыпали зерно из мешков, в которых оно было доставлено, с тем чтобы немедленно пересыпать его в новые мешки. Одно из объяснений этой нестандартной практики заключалось в том, что грузополучатели предпочитают перепродавать купленное ими зерно в мешках их собственного образца и маркировки, а не каких-то, неизвестных их клиентам, экспортеров. Практика такой переупаковки стала считаться «обычаем порта»³¹.

Дальнейшее изучение вопроса показало, что этой практике есть и другое объяснение. Дело, как выяснилось, состояло том, что мешки с тихоокеанского побережья Северной Америки, «пережившие» транспортную упаковку в них зерна до английских портов, не всегда выдерживают нагрузку следующих этапов обработки. Именно по этой, и никакой другой, причине практика переупаковки и возникла — ведь она не приобрела всеобщего характера, а затронула лишь зерно, происходящее из одного конкретного региона; мешки, в которых зерно доставлялось, к примеру, из Австралии, не переупаковываются, будучи всегда характеризуемы как «более крепкие». Если когда-нибудь будет сочтена целесообразной практика переупаковки зерна вообще, притом

³⁰ Англ. “*King George Dock*” — одна из грузовых пристаней порта Халла и центр восточной части города.

³¹ Видимо, здесь автор продолжает говорить о порте Халл.

в разных портах, то ее станет возможно рассматривать как *обычай, принятый в сфере зерновой торговли*, а не как обычай конкретного порта.

«Купераж»³² в морской торговле может быть определен как процесс исправления дефектов упаковки, с тем чтобы она могла выдерживать нагрузки, обычные для морской перевозки заключенных в нее товаров. Эту работу выполняют лица, специально нанимаемые для этой цели судоходными компаниями в портах как погрузки, так и выгрузки. Ее предметом становятся грузовые места в такой упаковке, которая неспособна предохранить товары во время перевозки, часто уже находящиеся в неисправном состоянии и с утратой части содержимого.

XXXVII. УСЛОВИЯ «С ПРИСТАНИ»

Условия договора покупки товаров на условиях «С пристани» [«Ex-quaу»] чем-то напоминают условия спотовой сделки³³. Спот, или, иначе, сделки на базисе «С места», в том числе «С причала», заключаются на еще более позднем этапе перевозки товаров, чем договоры на условиях С.И.Ф. или «С судна» [«Ex-ship»]. В каждом из этих двух последних случаев получатель принимает товары, находящиеся *на судне* по его прибытии в порт. Когда же товары покупаются «С места» или «С пристани», то они покупаются уже выгруженными с судна за счет продавца. При прочих равных факторах товары, приобретенные после их выгрузки, должны продаваться по более высокой цене, чем те, которые все еще находятся на борту судна, поскольку покупатель «С места» или «С пристани» уже не должен оплачивать расходы на портовые тарифы, причальные сборы или лихтеровку. Даже если товары, проданные С.И.Ф. или «С судна», будут выгружены прежде, чем покупатель вступит во владение ими, все равно причальные сборы лягут на него.

Исключение составляет тот случай, когда продавец не предложил покупателю отгрузочных документов, необходимых последнему, чтобы тот был готов принять товары немедленно, как только судовладелец будет готов их выгрузить на пристань. Чтобы это правило наверняка сработало, в договор лучше всего поместить следующее положение:

³² Англ. слово “*cooperage*” означает *бондарное ремесло, ремонт, исправление и починку тары*, а также *плату* за такую работу. Именно в этом (специальном) значении термин и употребляется в тексте; к сожалению, русского слова, которым можно было бы обозначить такую деятельность, мы не знаем; «*укупорка*» здесь, очевидно, не годится. — Ср. с устар. рус. «*КУПОР*» — а) «рабочий, который делает бочки, кадки, ведра и пр. (Вахтин В.В. Объяснительный морской словарь. — 2-е изд. СПб., 1894. С. 144); б) «мастерская должность на верфях в эпоху русского парусного флота. К. занимался изготовлением деревянных бочек и бுவ для кораблей и судов» (Морской энциклопедический справочник в 2-х т. / под ред. Н. Н. Исанина. — Т. I. Л., 1986. С. 372).

³³ См. последний параграф гл. XIII.

«Если отгрузочные документы не были доставлены в порт назначения ко времени прибытия туда судна для выгрузки, то расходы по уплате причальных сборов, если таковые взимаются в данном порту, должны быть оплачены продавцом и учтены в окончательной сумме счета, кроме случая, когда покупатель отказался оплатить предложенные ему документы по основаниям, предусмотренным условиями настоящего договора о платеже».

Это положение может быть объяснено тем, что покупатель может располагать специальными средствами выгрузки, такими, например, как его собственное вспомогательное судно, позволяющими избежать дополнительных расходов; если же необходимость в них возникнет по вине продавца, то на него падает оплата причальных сборов.

Хранение и кредит

Цена, по которой товар продается на условиях «С пристани», включает в себя его бесплатное хранение [на той самой пристани, «с которой» он куплен] в течение четырнадцати дней³⁴, а цена по договору уплачивается с месячной отсрочкой. Любые расходы после этих четырнадцати дней, в том числе плата за хранение, относятся на счет покупателя. Но и по истечении этого срока товары, как правило, по-прежнему автоматически покрываются страховкой, оплачиваемой из платы за хранение, вносимой Портовыми властям; в случае с зерном, привезенным в порт Лондона, она [страховая премия] составляет 4,5 пенса за тонну, плюс все дополнительные платежи, которые могут взиматься в порту, например, в военное время.

Шрот³⁵, зерновую шелуху и некоторые другие товары, подпадающие под действие Закона о сельскохозяйственных кормах, застраховать (после истечения четырнадцатидневного срока бесплатного хранения в месте покупки) должны сами покупатели, поскольку хранение таких товаров Портовые власти не вправе удерживать с покупателей особой платы. Если покупатели не принимают товаров в течение месяца или шести недель, то продавцы имеют право произвести их взвешивание, с отнесением расходов на него и его результата на счет покупателей; но об этом своем намерении продавцы обычно письменно уведомляют покупателей за несколько дней до осуществления.

³⁴ См. по сему вопросу нашу сноску в конце гл. XIII.

³⁵ Шрот — отжатые остатки семян масличных культур — вторичный или побочный продукт, получаемый при производстве растительного масла; используется как корм для сельскохозяйственных животных и как пищевая добавка.

Взвешивание товаров

Условие «взвешивание товаров на счет покупателей» тоже может быть базисом для заключения договора купли-продажи. Ведь если товары будут в течение длительного времени оставаться на складе, то их количество может уменьшиться, например, из-за порчи или поедания вредителями. Если бы, например, товары в количестве 100 т, проданные по договору [без условия о «взвешивании на счет покупателя»], были бы «взвешены» в конце обычного срока и было бы установлено, что они весят лишь 99 т, то продавец должен был бы восполнить покупателю недостающую тонну. Аналогичным образом, если бы было установлено, что вес имеющегося налицо количества товаров превышает 100 т, то покупателю и продавцу следовало бы договориться о судьбе дополнительного количества.

Определение термина «С пристани», рассмотренное выше, касается только сделок в порту Лондона. Тем не менее считается, что аналогичные условия существуют и в других портах Соединенного Королевства, отличаясь разве только более длительным или коротким сроками кредитования и бесплатного хранения, а также размером премии [за страхование от рисков в течение дальнейшего (платного) хранения].

Еще в договорах нередко попадает слово «*около*». В договорах купли-продажи зерновых, оно, применительно к качеству во время и в месте отгрузки, означает эквивалент полу-процента договорной цены.

F.O.B.-Гамбург

Манчестерская ассоциация импортеров и экспортеров была проинформирована Министерством внешней торговли о том, что Рейхсгерихт³⁶ подтвердил решение Ганзейского Высокого Суда в Гамбурге о том, что при отправке товаров на условиях «**F.O.B.-Гамбург**» риски и ответственность их отправителя простираются до тех пор, пока они не будут фактически погружены *на борт судна в порту Гамбурга*. Прибавлено, что по законам Гамбурга товары, приобретенные агентом-консигнатором, поступают на риск и ответственность покупателя, по общему правилу, с момента их доставки продавцом экспедитору или другому посреднику, если в договоре не указывается иное.

Можно напомнить, что выше мы уже обсуждали специальную оговорку о месте надлежащего исполнения, которую иногда включают в договоры поставки товаров на базисе «**F.O.B.-Гамбург**»³⁷.

³⁶ Нем. «*Reichsgericht*» — Общегерманский Имперский Верховный Суд.

³⁷ См. начало гл. XXIV настоящей работы.

Она заключалась в том, чтобы считать местом надлежащего исполнения всю без исключения территорию города Гамбурга «*безотносительно к условию о бесплатной доставке груза в определенное место* в этом городе». Местом исполнения договора на базисе **Ф.О.В.**, как правило, является *порт*, в котором товары помещаются *на борт судна для их отправки на экспорт*, а эта специальная оговорка объясняется, очевидно, желанием немецкого производителя, опасавшегося влияния нестабильных политических условий, изъять товары из сферы своих рисков и ответственности по достижении ими какого-то иного пункта, предшествующего порту отгрузки, скорее всего, места их производства.

XXXVIII. ЧИСТЫЕ ЧАРТЕРНЫЕ УСЛОВИЯ

Хотя два основных типа чартеров — договоров, оформляющих фрахтование судов *на валовых условиях* а) для определенного рейса или рейсов и б) на определенное время — уже и были кратко нами описаны³⁸, ни в одном из определений нам не пришлось еще упоминать о так называемых *чистых чартерных условиях*. Хотя в отчетах о состоянии фрахтовых рынков, особенно нередко — в непростые для экономики времена, можно прочесть сообщения о том, что те или иные пароходы были зафрахтованы по такой-то ставке «*на чистых условиях*».

В соответствии с принятым в торговле пониманием чартер *на чистых условиях* предполагает, что *уплаченный судовладельцу фрахт является платой только за одну («чистую») перевозку*. Это обстоятельство, естественно, освобождает судовладельца от ответственности за оплату иных расходов, которые ему обычно приходится нести при отфрахтовании судна на валовых условиях. Вернейшим внешним признаком того факта, что перед нами чартер *на чистых условиях*, является способ указания размера фрахта: он определяется как *паушальный платеж*, то есть *единовременная, твердая, раз и навсегда зафиксированная, общая за все, выплата*³⁹, в то время как в чартерах на валовых условиях фрахтовая

³⁸ Определения этих двух типов чартера были даны в конце (в последнем параграфе) гл. XXVIII настоящей работы. Но уточнение о том, что в этих обоих случаях речь идет о фрахтовании *на валовых условиях* (англ. «*gross-terms*») делалось в двух других местах — в предпоследнем параграфе гл. V и в начале IX главы. Фрахтование *на валовых условиях* подразумевает, что в составе фрахта оплачивается не только собственно перевозка, но и все расходы по погрузке, выгрузке и перевалке груза, по его укладке (штивке) и подсчету (талъманским услугам); соответственно, все эти расходы возлагаются на судовладельца. Чартер на валовых условиях можно было бы еще назвать чартером на условиях «*все включено*» или чартером «*под ключ*».

³⁹ Вот сколько всяких оттенков заключает в себя очень емкое по смыслу англ. словосочетание «*lump sum*» (у нас почему-то обычно произносимого на французский манер — «*люмпсум*» (и даже «*люмпсум*»), при том, что каждая из его составляющих произносится через «а» —

ставка обычно устанавливается как сумма оплаты за перевозку и обработку *одной тонны груза*.

Расчет единовременной выплаты

Сумма такого фиксированного единовременного платежа определяется, как правило, результатом умножения определенной ставки фрахта на размер дедвейт-тоннажа судна⁴⁰. Единовременная выплата в отношении судна дедвейт-тоннажа в 7500 т будет рассчитываться исходя именно из этого количества тонн, каждая из которых принимается равной в 2 240 англ. фунтов⁴¹. Помните ли вы, дорогие читатели, все те, рассказанные выше, при обсуждении восточных тоннажных шкал, сложности? Помните ли, например, о том, что фрахтовая тонна, то есть тонна, принимаемая как единица для расчета платы за грузоперевозки, может считаться включающей в себя несколько иное (чем стандартные 20) число центнеров, а также может занимать несколько иное количество кубических футов судовой вместимости, чем стандартные 40, которые, как предполагается в сфере перевозок экспортных грузов из Англии, как правило, являются таким размером судовой вместимости, который эквивалентен одной фрахтовой тонне груза? Все эти соотношения дедвейт-тоннажа и судовой вместимости, выражаемые в тоннажных шкалах, нами уже обсуждались⁴². Так вот: *судовладельцев, «закрепляющих» свои суда на чистых условиях, не интересует ни один из этих предметов*. Их единственный интерес заключается в *получении единовременной выплаты* за использование их судов в каждом рейсе.

Чистые чартерные договоры могут принести наибольшие выгоды компаниям линейного судоходства, которым приходится фрахтовать суда в помощь к имеющемуся у них собственному парку. Такие дополнительные суда предполагают их «подачу к причалу» для принятия генеральных грузов, которые часто состоят из великого разнообразия товаров, за перевозку которых судоходная компания взимает *фрахт по разным ставкам*. На этом (заплатив раз и навсегда зафиксированный, ни от чего более не зависящий фрахт) она и рассчитывает заработать. Между прочим, после окончания войны, в ходе которой мировой линейный торговый флот понес серьезные потери, а возобновленная

«*ламп*» [lʌmp] и «*сам*» [sʌm]), от которого производятся устойчивые выражения «lump freight», «lump sum price» и «lump sum charter».

⁴⁰ См. об этом также последний параграф гл. XIV настоящей работы.

⁴¹ Или в 20 англ. центнеров, каждый из которых равен 112 английским фунтам или 50,8 кг (см. начало XXVII гл. и нашу к ней первую сноску).

⁴² Все это — см., опять-таки, в гл. XXVII работы.

международная морская торговля начала весьма динамично развиваться, линейные судоходные компании зафрахтовали большое количество дополнительного тоннажа именно на чистых условиях. К несчастью для владельцев грузовых пароходов, посчитавших такое «закрепление» своих судов удовлетворительным способом их эксплуатации, недостаток регулярного линейного тоннажа был быстро восполнен. В сочетании с последовавшим вскоре застоєм во внешней торговле это означает, что в настоящее время спрос на тоннаж, фрахтуемый на чистых условиях, невелик.

Обязанности фрахтователей

Обязанности фрахтователей *на чистых условиях* излагаются в особом пункте чартера специфического содержания. Вот формулировка из одного недавнего договора:

«Фрахтователи должны грузить, укладывать, размещать в трюме, крепить и вообще приводить в надлежащий порядок груз, действуя за свой счет и под руководством капитана ... уплачивать все портовые сборы за обработку груза *в порту или портах погрузки*, в том числе за использование береговых лебедок, подъемные, стивидорные и причальные, а также обычные тоннажные сборы, плату за услуги по лоцманской проводке и буксировке, за укрытие товаров брезентом, за зерновые фитинги⁴³, за предоставление и заполнение мешков зерном, имеющимся налицо навалом [но подлежащим дальнейшей перевозке в мешках], а также за подстилки под товары, материалы и средства паке-тирования, укупорки, армирования, сепарации и крепления⁴⁴, в дополнение к уже имеющимся на борту (если понадобятся), а также обеспечить и оплатить экспортные таможенные сборы и услуги таможенного брокера; и лишь все те портовые и другие сборы в порту или портах *погрузки*, которые взимаются до тех пор, пока пароход не отшвартуется под погрузку у причала, падают на *владельцев* [здесь: *владельцев судов, то есть судовладельцев или фрахтовщиков*].»

В соответствии же с договором фрахтования судна на рейсе *на валовых условиях* расходы по погрузке, укладке и приведению в поря-

⁴³ Арматура, предохраняющая перевозимые навалом зерновые грузы от смещения, а также разделяющая их общую массу для целей догрузки или частичной выгрузки.

⁴⁴ Еще одно очень емкое англ. слово «*dunnage*» — «всякий материал, употребляемый на судах для более компактной укладки (штивки) груза, для сепарации одного груза от другого, для заполнения свободных в трюме мест в предупреждение перемещения груза во время морской качки» (*Дюннедж Дж.А. [Dunnage J.A.] Морские коммерческие термины [Shipping Terms and Phrases]: переработанный пер. с англ. / под ред. Г.И. Именитова. М., 1929. С. 23).* — Ср., кстати, термин с фамилией автора цит. книги.

док груза несут, как правило, владельцы [судов], то есть *фрахтовщики*. На них также ляжет обязанность оплатить обычные портовые сборы. Расходы на выгрузку, а также оплату услуг лоцмана, также будут составлять их бремя; им же придется нанимать и таможенных брокеров. Иными словами, можно видеть, что по чартерам на чистых условиях владельцы [судов], то есть фрахтовщики, освобождаются от множества различных тягот. Идея аналогичной инклюзивной договоренности проявляет себя также и в условии о сроке, отводимом на погрузку и выгрузку груза. Так, *валовым* чартерным договором, как правило, предусматривается не срок, а темп погрузки и выгрузки груза в раз- мере стольких-то тонн в день. А вот в чартере на чистых условиях, на- против, как правило, предусматривается именно срок — определенное число «календарных дней» для погрузки, и для выгрузки. Демередж на- чинает начисляться со дня, следующего за истечением любого из этих сроков.

Подача к причалу

Фразы «подача к причалу»⁴⁵ или «на место у причала» означает, что речь идет о [линейном] судне⁴⁶, которое должно стать к причалу для приема партий генерального груза. В настоящее время даже обычный грузовой пароход, используемый подобным образом, приобретает не- которые атрибуты линейного судна. В периоды грузового дефицита су- довладельцы, испытывающие трудности с обеспечением полного гру- за, могут загружать суда частично, а затем подавать их под погрузку к причалу в надежде на то, что на место, оставшееся свободным, будут погружены другие попутные грузы. Эта практика, в последнее время принятая в мировой торговле зерном, пришла к нам с Ривер-Плэйт⁴⁷, где была исконной, издавна устоявшейся. Она отличается от перевозок по чистым чартерам, по крайней мере используемым конкретно в североатлантической торговле: если в последнем случае бремя загруз- ки несут *фрахтователи*⁴⁸, то в первом — владельцы [судов, то есть фрах- товщики].

⁴⁵ Дословный перевод англ. «loading on the berth» — не «подача», а «погрузка» (на якорном месте, на месте у причала); обычный перевод «погрузка на пристани».

⁴⁶ Уточнение «линейном» — см. во втором параграфе гл. XXIX.

⁴⁷ «River Plate» — английское название эстуария Ла-Плата (на границе между Аргентиной и Уругваем).

⁴⁸ Которые, как рассказывалось в гл. XXX, должны либо обеспечить судну полный груз, либо уплатить так называемый «мертвый фрахт».

XXXIX. «100 A1» «РЕГИСТРА ЛЛОЙДА»

Новое издание томов «Регистра Ллойда»⁴⁹, содержащее много больше статистики о мировом торговом мореплавании, чем предшествующие, напоминает о том, что известный термин «A1 Ллойда» имеет свое письменное определение в «Книге» «Регистра», из которой и происходит. Дело в том, что сведения о пароходах и парусных судах изначально печатались «Ллойдом» в одном едином томе. Когда морские страховщики ссылаются на тома этих [первоначальных] изданий, они называют тот или иной из них просто «Книгой». Наиболее ранний известный подобный том был отмечен в употреблении в 1760 г.⁵⁰; не исключено, что существовали и более ранние издания. Мистер Ф.А. Мейн [F.A. Maune], в весьма интересной лекции, прочитанной зимой 1922 г. и впоследствии напечатанной⁵¹, отметил, что всем знакомый сегодня термин «A1 в Ллойте» был впервые зафиксирован в 1775 г. В нем буква «A» обозначала первоклассный корпус корабля, а цифра 1 — первоклассные же мачты, рангоуты, такелаж, канаты и якоря.

В 1870 г. «Регистр» издал новые правила, обозначившие суда самых высоких требований символом «100 A1»; обозначения типа «90 A1» и «80 A1» стали использоваться для судов, не во всем соответствующим условиям типа «100 A1», то есть наивысшему классу.

Гарантия класса

Символ «100 A1» иногда прибавляется к наименованиям судов в сообщениях об их предстоящих рейсах, особенно в таких рекламных объявлениях, которые ориентированы на зарубежные страны. Употребление этого термина имеет в виду предоставление потенциальным пассажирам или грузоотправителям гарантии того, что данное конкретное судно и его оборудование отвечает самым высоким требованиям. Кроме того, это указание на высший класс может быть специаль-

⁴⁹ Словосочетание «Регистр Ллойда» (англ. «Lloyds' Register») не нужно понимать буквально, то есть в смысле какого-то «регистра» или «реестра»; этим словосочетанием обозначается не регистр или реестр (и вообще не какой-либо документ), а *судовое классификационное общество*, организованное на *корпоративных (членских) началах* — добровольное объединение судовладельцев, судостроителей, производителей судового оборудования и страховщиков. Соответственно, если есть надобность сказать именно о *произведении печати*, то следует так и говорить: «Книга» («Книги», «тома», «издания») «Регистра Ллойда».

⁵⁰ 1760 г. считается годом основания «Регистра Ллойда»; сведения же, которые впоследствии стали составлять пресловутые «Книги», собирались и оглашались в так называемой «Кофейне Эдуарда Ллойда» с 1686 г., а печатались в издававшихся по мере надобности газетах (бюллетенях) по меньшей мере с 1696 или 1697 г.

⁵¹ К сожалению, нам эту книгу разыскать не удалось.

но применяется к судам, специально спроектированным под торговые рейсы определенного типа; именно: судно, к названию которого присоединено обозначение «100 А1», может быть предназначено для перевозки нефти наливом (иногда еще такие суда называют «танкерами»), либо быть паровым траулером [рыболовным судном], либо буксиром.

Кроме того, «Регистр Ллойда» предусматривает обозначения для таких судов, которые хотя и обладают несколько более простой конструкцией, чем требуемая классом «100 А1», считаются абсолютно пригодными для определенных целей или рейсов — для перевозок по рекам или [Английскому] Каналу, государственной службы, в качестве барж и т.д. Таким судам присваивается классификация «А» или «А1».

Мистер Мейн замечает, что оснащение судна представляется едва ли не более важным, чем само судно, которое, даже будучи идеально построенным, легко может быть утрачено из-за некачественных якорей, тросов или швартовых устройств; качество именно этих судовых принадлежностей и получало всегда специальное обозначение в классе. В самой старой из сохранившихся «Книг» «Регистра» судовое оснащение обозначалось буквами G, M и B (хорошее, среднее и плохое)⁵², а позднее — цифрами 1, 2 и 3. Со временем от использования цифр 2 и 3 отказались⁵³, и в настоящее время судовое оборудование может быть обозначено только цифрой 1, указывающей на его *полное соответствие всем правилам*. Используемые же после буквы дефис или тире вместо цифры 1 («100 А—») указывают, что по своему качеству или количеству судовое оборудование тем или иным правилам *не* отвечает.

После того как «Регистром Ллойда» утверждается проект судна и пока судно находится еще в процессе строительства (но, обычно, уже после того, как его корпус спущен на воду), а окончательные отчеты от сюрвейеров⁵⁴ еще не получены, в «Книгу» «Регистра» вносятся прогнозные данные, а перед символом «100 А1» или иного класса, к которому будет относиться судно, прибавляется пометка «Ожидаемо».

⁵² Очевидно, от английских слов «good», «middle» (или, может быть, «medium») и «bad» — «хороший», «средний» и «плохой».

⁵³ То есть судам даже с оснащением *среднего* качества (не говоря уже о *плохом*) места в «Книге» «Регистра» просто не было.

⁵⁴ *Сюрвейеры* — обычно сотрудники страховых или независимых (сюрвейерских) фирм, занимающиеся осматриванием имущества, предполагаемого к принятию на страхование в целях определения его состояния и последующей оценки стоимости. В данном контексте слово «сюрвейеры» обозначает инспекторов или экспертов общества «Регистр Ллойда» в области судостроения, то есть специалистов, способных оценить качество судов и их предполагаемого оснащения на разных стадиях их проектирования, изготовления, поставки и монтажа.

Периодические инспекции

Суда класса «100 A1» должны специально инспектироваться в возрасте 4, 8 и 12 лет, а также в аналогичные более поздние сроки, при желании сохранять класс. Предметами этих инспекций, именуемых, соответственно, «инспекциями № 1, 2 и 3», становятся корпус судна, его двигатели и котлы. Каждая последующая инспекция обязательно является несколько более требовательной, чем предыдущая. После третьей инспекции начинается аналогичная *вторая серия из трех инспекций* за № 1, 2 и 3, проводимых с интервалом в четыре, восемь и двенадцать лет с даты первой инспекции № 3. Сроки *третьей серии инспекций* начнут исчисляться от момента окончания второй инспекции № 3. Перед первой из них в различных частях наружной обшивки судна (которому должно быть от 24 до 26 лет) надлежит просверлить несколько отверстий, дабы сюрвейер убедился, что она сохранила необходимую толщину, и что за время эксплуатации она серьезно не ухудшилась из-за износа, коррозии или иной причины.

Ход и результаты всех этих специальных инспекций вносятся в «Книгу» «Регистра»; дата окончания последней инспекции № 3 считается датой обследования судна, которая будет продолжаться указываться до даты окончания следующей инспекции с тем же номером. В случае необходимости для окончания специальных инспекций допускается отсрочка продолжительностью не более, чем в двенадцать месяцев, но поскольку она может исчисляться либо с года постройки судна, либо с года окончания последней инспекции № 3, то, очевидно, что она может составлять максимум один год на каждые двенадцать лет.

Ценовые соображения

При определении цены судов, выставляемых на продажу, решающую роль играет вид подлежащей проведению ближайшей специальной инспекции. Инспекция № 1 не рассматривается как фактор, серьезно влияющий на цену; инспекция № 2 считается оказывающей более существенное влияние; инспекция № 3 — самое существенное. Конечно, многое будет зависеть и от того конкретного состояния, в котором в данный момент находится судно. Но поправка на стоимость грядущей инспекции № 3 и, возможно, необходимого последующего ремонта потенциальный покупатель судна сделает безусловно. Бытует мнение, согласно которому нынешний простой в портах по большей части касается именно тех судов, для которых уже не за горами дата проведения второй инспекции № 3 [результаты которых могут ока-

заться весьма неутешительными для их владельцев]. В эпохи, подобные нынешней, то есть характеризующиеся застоєм морской торговли и переизбытком грузового тоннажа, тратиться на подобные инспекции вряд ли целесообразно, в связи с чем утверждается, что подавляющее большинство простаивающих сейчас судов в эксплуатацию возвращены уже не будут и вместо океанских просторов попадут на судостроительные верфи [для того чтобы быть разрезанными на металлолом].

XL. СУДА РЕЕСТРОВЫХ РАЗМЕРОВ

Людей, способных внятно объяснить различные методы определения длины, ширины и глубины судов, найдется, вероятно, не так уж много.

Между прочим, еще совсем недавно о *ширине* судна никто никогда не говорил — только о «бимсе» или «балке». В настоящее же время «бимс» если и не вполне уж архаичный термин, то уж во всяком случае не используемый так широко, как прежде. Оно и понятно, ведь, строго говоря, слово «бимс» — пережиток эпохи деревянного судостроения. Бимсом называется балка поперечного судового набора, поддерживающая центр главной палубы, каковая, в случае с деревянными судами, почти всегда равна их наибольшей ширине. А вот борта судов из железа и стали строятся, как это принято говорить, «с завалом», а это означает, что они имеют наибольшую ширину гораздо ниже главной или рабочей палубы. Кстати, и термин «*главная палуба*», некогда общепринятый, в настоящее время, как можно заметить, тоже применяется довольно редко: предпочитают говорить «основная» или «верхняя» палуба.

Четыре способа измерения длины

Рассматривая способы определения размеров судов в том порядке, в котором о них обычно рассказывают, следует прежде всего выделить *четыре* основных способа измерения судовой *длины*.

Первый из них — это так называемая *полная длина*. Как это сама собой подразумевает семантика данного словосочетания, оно означает длину корабля *в самой протяженной* его части. Этот показатель имеет важное значение, когда суда швартуются вдоль причала или становятся на якорь друг за другом: очевидно, что число судов, которые могут быть поставлены в одну общую линию, будет зависеть от этой самой полной длины каждого из них. Полную длину можно определить как длину от крайней точки кормы до оконечности носовой части.

Второй вид судовой длины — *реестровая*. Она так называется потому, что именно она указывается в Британском судовом реестре. Прежде, чем стать «официальной», длина судна определяется специалистами Торгового совета, рассчитывающими ее по определенным правилам. Под реестровыми размерами, таким образом, понимаются сведения, внесенные в Реестр, который для судна имеет то же значение, что и для человека документы, удостоверяющие личность. Сведения, указанные в Реестре, считаются публично достоверными во всем мире; в частности, именно они воспроизводятся в томах «Регистра Ллойда». Реестровая длина может быть определена как длина от задней стороны кормовой стойки до передней стороны стойки в носовой части судна. Таким образом, она всегда будет несколько меньшей, чем полная длина. Разница эта [для разных типов судов] варьируется в диапазоне от 8 до 20 футов⁵⁵, и на практике полную длину судна (необходимую для его постановки в одну линию с другими) почти всегда определяют путем сложения его реестровой длины с размером разницы.

Третий вариант судовой длины — это *длина между поперечинами*. Этот параметр обычно указывается подрядчиками и заказчиками в договорах, определяющих размеры подлежащих постройке новых судов, а также в общих описаниях судовых размеров. Она может быть определена как длина от пятки ахтерштевня до крайней передней части форштевня, измеренная *по линии верхней палубы*.

И, наконец, в-четвертых, существует *длина по ватерлинии*. Ее можно определить как длину от пятки ахтерштевня до крайней передней части форштевня, измеренную *по грузовой ватерлинии*. На эту судовую длину опираются расчеты водоизмещения и объемных характеристик судна.

Ширина и глубина

Основных методов определения *ширины* судна два.

Реестровая ширина представляет собой *максимальную* ширину корпуса судна, измеренную между *противолежащими внешними* поверхностями стальной обшивки его корпуса. Она, подобно «реестровой длине», вносится в официальный Реестр.

Другой вид ширины — *расчетная*. Она определяется путем измерения *максимальной внутренней* ширины судна, то есть между *противолежащими внутренними* поверхностями стальной обшивки его бортов. Случается, что при сборке судна друг на друга накладывается два или даже три листа обшивки, которые «съедают» по несколько дюймов

⁵⁵ То есть от 2,4 до 6 метров.

судового пространства с каждой стороны. На эти несколько дюймов расчетная ширина всегда будет меньше реестровой.

Главных способов определения судовой *глубины* тоже два.

Расчетная глубина, чаще всего употребляемая, представляет собой глубину, измеренную от верхней части *киля* до линии балок верхней палубы по борту судна; *реестровая же глубина* — это, опять-таки, параметр, внесенный в официальный Реестр, и представляющий собой глубину, измеренную от верхней части *пола* или *двойного дна*, до линии балок верхней палубы *по продольной линии симметрии*. Если судно имеет более двух палуб, то его реестровая глубина измеряется до уровня балок, поддерживающих вторую палубу снизу⁵⁶, но в Реестр может быть дополнительно внесена и глубина до балок верхней палубы.

С глубиной судна [*коммерческой* характеристикой] не следует путать *осадку* [параметр *навигационный*]. Осадка — это показатель того, какая часть высоты полностью нагруженного судна (в футах) будет находиться ниже уровня воды (под водой). Во всем мире глубины гаваней и портов естественно ограничивают осадку обслуживаемых ими судов; значит, вопросом о величине осадки всякого конкретного судна следует озаботиться уже при его проектировании и строительстве.

XLI. МАРКА ПЛИМСОЛЛА

Повествование о специфических судовых терминах нельзя считать законченным, не рассказав о марке Плимсолла [грузовой марке]. В нем увековечена память покойного *Самуэля Плимсолла* [*Samuel Plim-soll*, 1824—1898] — британского политика, снискавшего себе прозвище Друга моряков. Без возбужденной им кампании, впоследствии также получившей его имя, Торговый совет, по всей видимости, так и не имел бы до сих пор возможности привлечения к ответственности судовладельцев, отправляющих суда в плавание в немореходном состоянии.

Временный акт парламента 1875 г. и вскоре заменивший его бессрочный Закон 1876 г. обязали судовладельцев наносить на борт каждого своего судна особый знак, указывающий ту максимальную осадку, которую оно могло бы иметь, будучи полностью загруженным. С самого своего появления этот знак получил наименование марки Плимсолла. Поначалу он имел *форму диска* диаметром в 12 дюймов [30 см], рассеченного 18-дюймовой [45 см] горизонтальной линией, проходящей через его центр. Вопрос о том, *как высоко* следует распола-

⁵⁶ Ср. с предпоследним параграфом гл. XIV: «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».

гать на борту такой знак, был оставлен на полное усмотрение судовладельцев, но слишком уж значительные различия во мнениях на сей счет однажды заставили Торговый совет пригласить для участия в его обсуждении «Регистр Ллойда» и «Регистр Ливерпульских морских страховщиков».

Упомянутые расхождения во взглядах по сему вопросу не сразу позволили прийти к какому-то определенному решению. Между тем среди судовладельцев начала складываться практика обращения в «Регистр Ллойда» с просьбой дать рекомендации, где изображать марку Плимсолла на борту того или другого конкретного судна. Стремясь к единообразию этих рекомендаций сэр *Бенджамин Мартелл* [*Benjamin Martell*, 1826—1902], главный судовой инспектор Общества, впервые составивший таблицы высоты надводной части судовых бортов еще в 1874 г., в 1882 г. подготовил аналогичные новые таблицы с результатами более поздних исследований, которые судовладельцы использовали поначалу в основном добровольно. Но в 1884 г. при Торговом совете был создан специальный комитет, получивший известность как «Комитет грузовой ватерлинии», уже в следующем году принявший для руководства таблицы мистера Мартелла практически без изменений. Ну а в 1890 г. их применение стало обязательным.

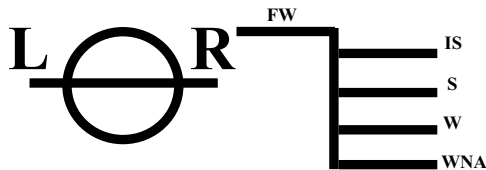
Международное урегулирование

В настоящее время британские правила применяются ко всем как британским, так и иностранным судам в любом порту Соединенного Королевства. Кроме них британский Торговый совет принял таблицы грузовой ватерлинии некоторых других стран для применения их к судам соответствующей национальности, находящимся в портах Соединенного Королевства. Целесообразность ввести в практику употребление одних и тех же таблиц во всем мире была подтверждена мнением представительной Международной конференции судовладельцев, состоявшейся в Лондоне осенью 1921 г. По ее результатам был сформирован международный комитет экспертов, который после тщательного изучения вопроса своевременно представил свой по нему доклад. Он, несомненно, будет рассмотрен [ближайшей аналогичной конференцией] вместе с докладом Британского правительственного комитета 1915 г. Можно надеяться, что уже в самом ближайшем будущем правительства, по крайней мере морских держав, найдут способ к принятию у себя законодательства, обеспечивающего единообразное решение вопроса о грузовой марке — уж больно хорошо он подходит

для урегулирования именно на уровне международного сообщества. Цель определения предельной величины осадки — той, глубже которой суда не должны сидеть в воде — состоит очевидно, охране, во-первых, жизни людей, и, во-вторых, собственности; объединение опыта различных стран в этом вопросе могло бы принести значительные выгоды.

Колосниковая форма

Верхний край горизонтальной линии, проходящей через центр диска, указывает на ту *максимальную осадку*, которую может иметь загруженное судно в летней соленой воде [оставаясь мореходным]. В этой части современные правила совпадают с классическим описанием марки или линии Плимсолла. Но появилась, однако, практика рисовать рядом и несколько других линий, как выше, так и ниже этой, центральной. Они составляют так называемую *сопроводительную диаграмму*, обычно называемую «колосником»⁵⁷, и часто могут быть ...



... обнаружены на каждом борту парохода. Аналогичные знаки для парусных судов чуть попроще. Буквы **FW** показывают линию, до которой можно загрузить судно, находящееся в *пресной* воде⁵⁸: как видно, там суда позволительно осаживать несколько глубже, чем в воде соленой [несмотря на то, что они остаются мореходными].

Линия, проходящая чуть ниже «пресноводной», и обозначаемая **IS**, показывает ту глубину, далее которой не следует сажать суда, совершающие плаванья в условиях так называемого индийского лета⁵⁹ — прекрасного погодного сезона, господствующего осенью в индийских морях между Суэцем и Сингапуром. Линия, обозначаемая литерой **S**⁶⁰, уже была объяснена. Нижняя линия, помеченная как **W**⁶¹, указывает

⁵⁷ *Колосник*, или (точнее) *колосниковая решетка* — чугунная или стальная (обычно монолитная) решетка, образующая «дно» печной камеры сгорания, на которой сжигается твердое топливо; решетчатая форма позволяет подать в камеру сгорания (через поддувало и трубу) необходимый для горения кислород (создает тягу).

⁵⁸ По-английски «пресная вода» называется «fresh water», то есть **FW**.

⁵⁹ **IS** — сокращение от английского «Indian summer» (индийское лето). По-русски обычно называется *бабье лето* или *золотая осень*.

⁶⁰ **S** — сокращение от английского «summer» (лето, летняя [вода]).

⁶¹ **W** — сокращение от английского «winter» (зима, зимняя [вода]).

на ту максимальную осадку, до которой можно загружать судно зимой во всех водах, кроме Северной Атлантики. В последнем случае максимально допустимая осадка определяется линией, называемой WNA⁶²: она показывает тот предел, глубже которого не должны оседать суда, плавающие в зимний период в северной части Атлантического океана.

Определение высоты надводного борта

Таким образом, можно видеть, что *высота надводного борта* судов, совершающих рейсы в зимний период в водах Северной Атлантики, должна быть самой большой. *Надводный борт* может быть определен как высота судового борта над ватерлинией, измеренная на середине его длины от верхней части палубной линии⁶³. На судне, работающем на одном и том же маршруте, рисовать все мыслимые варианты осадки, не относящиеся к его рейсам, нет необходимости. Буквы LR указывают на то, что высота надводного борта на данном судне была определена по правилам «Регистра Ллойда».

Как правило, сохранение известной высоты надводного борта необходимо для того, чтобы обеспечить необходимый запас плавучести судна, позволяющей ему противостоять волнению и качке, характерным для сильного волнения, обеспечить приемлемо безопасное удаление от воды членов экипажа, работающих на судне, предохранить саму палубу, а также люки, иллюминаторы и другие отверстия палубы и корпуса от повреждения ударами больших волн.

XIII. СРАВНЕНИЕ ТЕРМИНОВ «С СУДНА» И «С.I.F.»

Теперь мы расскажем о том, чем договоры на условиях **С.I.F.** и «С судна» [*Ex-ship*], применяемые в торговле *масличными семенами*, отличаются от уже знакомых нам одноименных договоров, используемых на рынке *зерна*⁶⁴. *Семена практически всех масличных культур, в том числе льняное, хлопковое и др., продаются на условиях «С судна»*, по существу эквивалентных «доставочным условиям». Договоры **С.I.F.**, тоже принадлежащие к этому типу, стали одним из первых предметов нашего обсуждения, в ходе которого мы коротко останавливались на различиях между ними и сделками «С судна». Но было бы полезно поговорить о них более подробно.

⁶² WNA — от «winter North Atlantic» (зимняя [вода] Северной Атлантики).

⁶³ Палубная линия — линия палубы, определяемая по правилам судового общества, классифицировавшего данное конкретное судно, например, того же «Ллойда» (см. далее, про буквы L и R возле марки). Наносится на миделе (на среднем шпангоуте, посередине), на каждом борту судна, длиной в 300 мм, шириной — в 25 мм.

⁶⁴ См. гл. XIII настоящей работы.

Самое главное из этих различий проявляется в том, что интерес покупателя по договору **С.И.Ф.** поначалу обеспечивается одними только документами на товары, в то время как интерес покупателя по договору, заключенному на базе «**С судна**», с самого начала обеспечен реальными, фактически наличествующими, доставленными в место его нахождения, товарами. На документарное обеспечение интереса покупателя по договорам **С.И.Ф.** указывает, между прочим, содержащаяся в этом термине буква «**И.**», означающая «страхование»⁶⁵. Продавший товары на таких условиях обязуется погрузить товары, оплатить фрахт до согласованного пункта назначения (или уполномочить к такой оплате покупателя в предварительном счете-фактуре), осуществить и оплатить морское страхование товаров на весь путь их следования. Это, очевидно, означает, что если товары в процессе морской перевозки будут утрачены, то покупатель сможет получить страховое за них возмещение по полученному им от продавца обратному страховому документу. Время от времени возникают вопросы о том, морское страхование на каких именно условиях должен обеспечить продавец: достаточно ли заключение его на случай одной только полной утраты груза, или же оно должно покрывать также и разные риски его ухудшения? Представляется, что в наиболее общем виде на такие вопросы следует ответить в следующем смысле: продавец должен предоставить страховку того типа, который обычно используется в данной отрасли торговли, оформленную на стандартном для подобного случая, бланке.

Страхование в договорах С.И.Ф.

В любом случае договор **С.И.Ф.** предусматривает, что покупатель обязан «выкупить» [оплатить] соответствующие документы к моменту прибытия судна, перевозящего товары, в порт назначения, или «в [определенный] срок», или же при получении известия о пропаже судна. Можно спросить, что же для покупателя выгоднее получить — купленные ли им товары, или их страховую стоимость? Бывает по-разному. Если товары, будучи застрахованными и отправленными, обесценились, то покупателю было бы предпочтительно получить за них деньги. Если же застрахованные и отправленные товары начинают доживать, то для покупателя было бы естественно периодически осуществлять их дополнительное страхование на сумму очередного увеличения их стоимости [иначе страховое возмещение, рассчитанное исходя из первоначальной стоимости товаров, не покроет его убытков].

⁶⁵ Англ. «insurance».

Иные, кроме стоимости товаров, страхования и фрахта [оплаченных в составе цены], *расходы, договоры С.И.Ф. относят на счет покупателя*; сюда входят обычная плата за «выработку» товаров⁶⁶, портовые сборы, плата за выгрузку на причал, либо за лихтеровку, за освобождение от та-ры, переупаковку, отбор проб и т.д.

Главное о договорах типа «С судна»

Покупатель, который не хотел бы брать на себя риск неполучения товаров, и которого не устраивает перспектива их замены страховым возмещением, наверняка предпочтет договор на условиях «С судна». Может быть, он уже обязался поставить некоторое количество товаров своим контрагентам: поэтому для него важно иметь именно товары, не принимая на себя риска роста их цен. Принципиальная идея базиса «С судна» заключается в том, что ***расходы покупателя начинаются после организованной и оплаченной продавцом выгрузки товаров с судна, прибывшего в порт назначения.***

Особый случай представляют договоры поставки «С судна» та-ких товаров, как *масличные семена*, где продавцы делают покупателям скидку, принимая на себя еще и оплату 2 шил. и 6 пенс.⁶⁷ за «выработ-ку» каждой тонны выгружаемых семян, а также по 50 % доковых сбо-ров, платы за отбор проб, за их предшествующее выгрузке тарирование (при необходимости) и некоторых других видов расходов. По общему же правилу на покупателей *масличных семян* по договорам «С судна» расходы на подготовку [к выгрузке], отбор проб, выгрузку, выкладку на пристань и пр. падают в полном объеме. Можно, однако, видеть, что даже в этом своем полном размере эти расходы несколько меньше, чем падающие на покупателя масличных семян, благополучно прибывших в порт по договору С.И.Ф. Ведь последний, помимо всего того, что платит покупатель «С судна» (выработку и пр.), должен уплатить также

⁶⁶ Значение англ. словосочетания «working-out», которое мы передали словом «выработка», может быть различным и определяется контекстом, в котором оно использовано; применительно к *перевозимым навалом* (!) грузам *зерна* и *масличных семян* оно означает, что их (а) *вычерпывают* из судовых трюмов и (б) *взвешивают*, после чего начинается *собственно выгрузка* («discharge»): взвешенные зерно или семена переносят через поручни судна и высыпают в лихтеры («lightering»), либо в подготовленные для этого места, емкости или транспортные средства, находящиеся на пристани («landing»).

⁶⁷ Тут, дополняя нашу сноску в конце гл. VI о том, что во время написания этих строк 1 фунт стерлингов состоял из 20 шиллингов, нужно добавить, что каждый шиллинг, в свою очередь, состоял из 12 пенсов, то есть 1 ф. ст. был равен 240 пенсам. Соответственно, 2 шил. и 6 пенс. — это 30 п. или 1/8 ф. ст.; продавцы масличных семян, стало быть, платили по 1 ф. ст. за «выработку» каждых 8 т доставленных в порт семян. — Чрезвычайно любопытно, конечно, построение «старой» английской денежной системы на принципах *сразу трех систем счисления* — двоичной, десятичной и 24-ричной.

портовые сборы. Цены, объявляемые в отношении товаров, поставляемых «С судна», учитывают более благоприятную позицию покупателя, чем та, в которой он находится по договору С.И.Ф. [то есть являются, надо понимать, несколько более высокими].

Термин «С пристани» [«Ex-Quay»], применяемый в Дублине

Корреспондент из Дублина пишет, что условие «С пристани» в этом порту не всегда имеет то же самое содержание, о котором мы рассказали как о применяемом в порту Лондона⁶⁸. Это не стало для нас новостью: мы ведь заостряли внимание на том, что в разных портах могут быть предусмотрены разные — как более длительные, так и более короткие, чем в лондонском порту, — сроки кредитования и бесплатного хранения на пристани, и что размеры доковых сборов тоже могут быть иными. Так вот, как утверждает корреспондент, в Дублине покупатель обязан вывезти товары, купленные им на условиях «С пристани», в течение *одной недели* после их выгрузки на пристань, в то время как в Лондоне, как мы уже говорили, базис «С пристани» предполагает *четырнадцать дней* его бесплатного хранения на этой самой пристани. Он добавляет, что в Дублине довольно часто «продают по формуле «наличные против вручения деливери-ордера»⁶⁹ или с условием «оплата в течение недели с даты счета-фактуры», в то время как в Лондоне договор «С пристани» предполагает, как правило, отсрочку платежа продолжительностью в один месяц, если стороны не договорятся иначе. Подобные различия продолжают те самые практические примеры «портовых обычаев», о которых мы рассказывали в гл. XXXVI.

XLIII. ТЕЛЬ-КЕЛЬ

Сделки на лондонском рынке зерна, как правило, базируются на одной из трех форм договоров, известных под такими метафорическими обозначениями, как **Тель-Кель** [Tale Quale], «S.D.» [«Sea Damaged»] и «Ржаные условия» [«Rye Terms»]. Ох и любопытное же это «трио» по своему происхождению! Два латинских прилагательных, аббревиатура адвербиального [наречного] словосочетания и два слова, имеющие

⁶⁸ См. об этом последний параграф гл. XIII и гл. XXXVIII настоящей работы.

⁶⁹ *Деливери-ордер* [«delivery-order»] — распоряжение об отгрузке (выдаче) известного количества товаров третьему лицу; от нашей *отгрузочной разрядки* отличается тем, что выдается на руки получателю товаров, который и предъявляет его исполнителю (перевозчику, складу, производителю товаров и пр.) подобно тому, как предъявляются неакцептованные переводные векселя, чеки или требования бенефициаров по неподтвержденным аккредитивам; отгрузочная же разрядка отсылается лицом, ее составившим, непосредственно тому, кто будет ее исполнять.

куда как более широкое применение, чем они должны были бы иметь по своему строгому смыслу: на «Ржаных условиях» совершаются сделки с любимым зерном, кроме ... ржи, роль которой на английских коммерческих рынках традиционно весьма скромна.

Думается, немногие бизнесмены, постоянно пользующиеся термином «Тель-Кель», знают о популярности составляющих его слов у классических латинских авторов. Слово «Тель» [«Tale»] обозначает «так», «таков», «такой», «того», «такого», «столь», «настолько» и т.п.; он часто используется как в поэзии, так и прозе в качестве коррелятивного к слову «Кель» [«Quale»], которое, в свою очередь, может быть переведено «как», «каков», «какой», «которого», «какого», «сколь», «насколько»⁷⁰. Вот как это словосочетание использует Вергилий:

*Tale tuum carmen nobis, divine poeta,
Quale sopor fessis,*

что в буквальном переводе означает:

*Такова твоя песня, божественный поэт,
Каков сон для усталого путника*⁷¹.

Можно найти подобный пример и у Цицерона:

*Talis, qualem te esse video*⁷².

⁷⁰ Латинско-русский словарь И.Х. Дворецкого (М., 2000. С. 642, 759) дает формы «*talis*» (такой, таков, столь) и «*qualis*» (какой, словно, будто). — Ср. с русскими словосочетаниями, типа «так, как», «также, как и...», «так ..., как будто бы ...», «так ..., словно ...», «так ..., что ...», «такой ..., какой ...», «каков ..., таков и ...», «оттуда, откуда ...» «Откуда? — Оттуда!», «Отколь? — Оттоль!», и даже шуточное «Откель? — Оттель!»

⁷¹ К. Моган цитирует монолог пастуха Меналка из пятой эклоги «Буколик» П.-М. Вергилия:
Tale tuom carmen nobis, diuine poeta,
quale sopor fessis in gramine, quale per aestum
dulcis aquae saliente sitim restinguere riuo.
Nec calamis solum aequiperas, sed uoce magistrum;
fortunate puer, tu nunc eris alter ab illo.
Nos tamen haec quocumque modo tibi nostra uicissim
dicemus, Daphnimque tuom tollemus ad astra;
Daphnim ad astra feremus: amaui nos quoque Daphnis.

В переводе С.В. Шервинского (1933 г.) он звучит так:

Богopodobный поэт, для меня твоя дивная песня —
Что для усталого сон на траве, как будто при зное
Жажду в ручье утолил, волною стекающем сладкой.
Ты не свирелью одной, но и пеньем наставнику равен.
Мальчик счастливый, за ним вторым ты будешь отныне.
Я же, какие ни есть, тебе пропою, отвечая,
Песни свои и Дафниса в них до неба прославлю,
К звездам взнесу, ведь и я любим был Дафнисом тоже.

⁷² Это фрагмент из § 33 речи М.-Т. Цицерона «В защиту Луция Лициния Мурены», который полностью звучит так: «Quo quidem in bello virtus enituit egregia M. Catonis, proavi tui;

В повседневной бизнес-практике условие договора о «Тель-Кель» может быть определено как условие о *продаже таких товаров, какие доедут, то есть товаров того качества, которое они будут иметь в момент доставки*. Договор, заключенный на подобных условиях, иногда устанавливает обязанность «отгрузить товары в хорошем состоянии», но он никогда ничего не говорит о недопустимости их «плохого состояния по прибытии». Он может также содержать оговорку, конкретно предусматривающую, что «ущерб от подмочки товаров морской водой, или от любых иных причин, будет таковой обнаружится, покупатель принимает как факт. Любое увеличение веса от намокания товаров считается допустимым».

Условия о подмочке морской водой [S.D.]

Договоры с условием, исключаящим ответственность продавца только за ущерб, ставший следствием подмочки товаров морской водой — договоры с условием о *морском ущербе* [«S.D.» — «Sea Damaged»] — для покупателя, конечно, много выгоднее, чем договоры с условием «Тель-Кель». Они определенно и безусловно предусматривают либо то, что ущерб от воздействия морской воды относится на счет продавцов [то есть покрывается (возмещается) продавцами], либо то, что от приемки зерна подмоченного или отпотевшего покупатель вправе отказаться. Воздействие морской воды, безусловно, является одной из главных опасностей, которым подвергаются товары в процессе их морской перевозки; оно становится наиболее частой причиной их порчи. Две другие опасности — ее ближайшие «конкуренты» — отпотевание [обезмасливание] зерна и (особенно на продолжительных рейсах) насекомые-вредители (долгоносик и пр.). Договоры на условиях «без ответственности за морской ущерб» будут включать положение об «отгрузке в хорошем состоянии товаров *обычного, для данного сезона и места отгрузки, среднего качества*».

Значение «Ржаного условия» [«Rye-Term»]

Продавцы гарантируют хорошее, почти безупречное состояние товаров, проданных на «Ржаном условии», по их прибытии в порт назначения, за некоторыми небольшими исключениями, прямо предусмотренными в договоре. Обычно пункт, выражающий смысл «Ржаного условия», выглядит следующим образом:

quo ille, cum esset, ut ego mihi statuo, *talis qualem te esse video*, numquam cum Scipione esset profectus, si cum mulierculis bellandum arbitraretur». — То есть: «М. Катон, твой прадед, в той битве выказал славную доблесть; и если я правильно его себе представляю, если он был *таким, каким вижу тебя*, то уж конечно не стал бы он сопровождать Сципиона, если бы тому вдруг вздумалось выступить в поход на баб».

«Гарантируется, что по прибытии зерно будет находиться в надлежащем состоянии (то есть будет иметь обычное среднее качество, определенное с учетом его повреждения на корню, характерного для урожая данного сезона в регионе происхождения). Незначительное подсушивание вследствие обычного теплового воздействия, не повредившего зерна, основанием для претензий не является; ущерб же, причиненный воздействием морской воды или иными факторами, возмещается покупателю в части, превышающей норму естественной убыли (с учетом тех повреждений на корню, о которых было сказано выше), путем уменьшения договорной цены на величину, исчисленную арбитрами Лондонского арбитража, назначаемыми и действующими согласно помещенной в настоящий договор арбитражной оговорке. Пробы зерна, представляемые изучению арбитров, должны быть взяты и опечатаны в порту выгрузки совместной комиссией представителей грузоотправителя и держателей коносаментов, либо грузополучателя».

На рынках некоторых товаров совершаются сделки как на одном, так и на другом возможном базисе. Действующие на подобных рынках продавцы имеют обыкновение оговаривать тот базис, на котором товары будут отгружаться и приниматься, в самый момент объявления цен. Так, зерновой дилер из Ривер-Плэйт непременно добавит к своей цене буквы «**T.Q.**» или «**R.T.**», означающие цену для сделок на условиях **Тель-Кель** или «Ржаном», в зависимости от случая. К примеру, кукуруза продается из Ривер-Плэйт, как правило, только на «Ржаном условии», ибо, естественно, покупатели предпочитают его, кроме тех, кто, норовя купить подешевле, будет искать предложение на базисе «**T.Q.**». Условия всех сделок с кукурузой на *лондонском* рынке определяются Лондонской ассоциацией кукурузной торговли. В Ливерпуле и Халле — двух других главных зерновых портах нашей страны [Англии] — этим занимаются аналогичные официальные объединения коммерсантов.

Применение разных договорных условий

Грузы пшеницы из Маньчжурии обычно продаются на «Ржаном условии». Пшеница из стран Персидского залива, напротив, как правило, продается на базисе «**S.D.**», а корма, происходящие из этого же региона — на условиях **Тель-Кель**. Зерно из Египта и России тоже, как правило, предлагается на условиях либо «**S.D.**», либо **Тель-Кель**; к поставкам же из различных портов Черного моря и Дуная в прошлом обычно применялась другая альтернатива — **Тель-Кель** или «**Rye Terms**».

Термин «**Тель-Кель**» также обычно используется при поставках зерна из Южной и Северной Африки. Торговцы, естественно, знают о существовании подобных вариаций, и только в подобных ситуациях — то есть при наличии альтернативных методов совершения сделки — станут заботиться о том, чтобы оговорить тот базис, на котором будет вестись бизнес в том или ином конкретном случае. В отсутствие вариаций господствующие условия принимаются как подразумеваемые. Из двух конкурирующих вариантов сделочного базиса цены, естественно, будут выше на более благоприятном для покупателя.

Толкование слова «около»

Рассматривая условия заключения сделок *с зерном*, полезно предложить «официальную» интерпретацию слова «около», которое, применительно к качеству во время и в месте отгрузки, означает «эквивалент полу-процента договорной цены»⁷³. В торговле *семенами* слово «около» (применительно к соевым бобам и ядрам китайского земляного ореха), означает «эквивалент в размере 1 шил. 6 пенс. за тонну». Таким образом, в случае возникновения спора арбитры ничего не присудят покупателю, если разница между договорной ценой товаров надлежащего (высокого) качества и рыночной ценой отгруженных товаров ненадлежащего (низкого) качества не превышает эквивалента 1 шил. 6 пенс. за тонну.

XLIV. «ВЫРАБОТКА» ГРУЗОВ

Несколько наших читателей поднимают вопросы о сделанном нами в гл. XLII сравнении условий «**С судна**» и **С.И.Ф.** Так, один из корреспондентов пишет:

«Океанский фрахт, как правило, включает в себя оплату выгрузки товаров из трюмов судна и их выкладки на пристани вдоль борта судна. Нужно ли в этом случае покупателю на условиях «**С судна**» оплачивать «выкладку» отдельно? Также и другой вопрос: с какой это стати покупатель «**С судна**» должен оплачивать «портовые сборы», применимые к грузу, такие как доковые и городские сборы, пошлины и т.д.? Ведь все судовые взносы, подлежащие уплате властям, тоже включаются в морской фрахт и, следовательно, их должен будет уплатить судовладелец, а не конечный грузополучатель.

И, наконец, если «выработка» означает стоимость выгрузки товаров из судового трюма на пристань и их выкладки вдоль борта судна,

⁷³ То же — см. в предпоследнем параграфе гл. XXXVII (в конце).

то плата и за эту операцию тоже должна быть уже внесена в составе океанского фрахта и, следовательно, «сидеть» в цене **С.И.Ф.**; значит, — заканчивает наш корреспондент, — насколько позволяет судить мой опыт, покупатель по договору **С.И.Ф.** тоже не будет особо оплачивать этих расходов».

Предыдущее наше обсуждение специально касалось торговли *зерном и масличными семенами* и, как было разъяснено, в частности, имело в виду цены, предлагаемые фирмами-продавцами *масличных семян*. Стоимость выгрузки *таких товаров* из грузовых трюмов судна в океанские фрахты не включается. Судовладелец оплачивает стоимость «размещения» зерна и семян только при их *погрузке*. Поэтому, между прочим, стандартный коносамент, употребляемый на Лондонском зерновом рынке, содержит пункт, в котором фигурируют следующие слова:

«Плата за «выработку» зерна, в том числе за его взвешивание навалом и/или в судовых мешках, подлежит внесению грузополучателем судовому агенту или доковой компании, действующей по поручению судового агента, в обмен на освобождение от уплаты «тарифных ставок», взимаемых Портовыми властями Лондона».

В договорах продажи семян на базисе «С судна» продавцы, как это было рассказано, скидывают покупателям 2 шил. 6 пенс. за «выработку» каждой тонны товаров.

Практика в линейном мореплавании

Автор цитированного письма, без сомнения, рассказывает о практике линейного судоходства, то есть практике перевозки генеральных грузов. Там стоимость выгрузки судоходные компании действительно оплачивают *полностью*, хотя теоретически товары выходят из сферы их ответственности, как только пересекают линию судовых поручней. В таких случаях стоимость выгрузки действительно включается во фрахт, а значит, и в цену, уплачиваемую тем, кто покупает товары на условиях «**С судна**».

Ответ на второй вопрос, заданный в письме, заключается в том, что покупатель «**С судна**» так называемых портовых сборов *отдельно* не оплачивает. Непосредственно эти сборы взимаются портовыми властями на судне, но в конечном итоге они перекадываются через грузоотправителей на грузополучателей, принимающих товары, доставленные на условиях **С.И.Ф.** То есть хотя покупатель товаров на условиях «**С судна**» сам и не платит портовых сборов *непосредственно портовым*

властям, он все-таки оплачивает их в составе цены товаров. Ведь это вполне обычная практика — перекладывания всех расходов в конечном счете на потребителя. Выражение «расходы по выработке» включает в себя стоимость подготовки груза к выгрузке [на судне], его извлечения из трюмов, взвешивания и перемещения за судовой борт.

Сравнительные издержки

Другой корреспондент пишет, что при вполне понятной разнице в способе обеспечения покупательского интереса — одними только товарами (по договорам «С судна») или сначала документами, а только потом товарами (по договорам С.И.Ф.), ему все же «остается неясным вопрос о том, в какую сумму абстрактному покупателю, покупателю вообще, обойдется покупка на базисе «С судна» в сравнении с таким же абстрактным покупателем по договору С.И.Ф. в обычных, стандартных обстоятельствах. Если договор С.И.Ф. предполагает оплату продавцом всей стоимости транспортировки до тех пор, пока товары не пересекут линии поручней судна — а это, как кажется, именно так и происходит — то я (продолжает автор письма) не понимаю, что еще должен оплатить покупатель на условиях «С судна», кроме, разве только, пошлин. Но если, конечно, цена на базисе С.И.Ф. не включает в себя платы за выгрузку товаров, то действительно образуется ощутимая разница, и я думаю, что этот момент нуждается в некотором дополнительном разъяснении».

Как мы уже говорили⁷⁴, тот, кто на условиях С.И.Ф. покупает зерно навалом, действительно должен будет *особо оплатить стоимость его выгрузки*. Размеры этой платы будут различными в различных портах, и для того, чтобы ответить нашему корреспонденту, рассмотрим случай покупки двух различных партий зерна навалом, отправленных в один и тот же порт (порт Лондона), но на двух разных базисах: одной «С судна», а другой — С.И.Ф. Если предположить, что оба покупателя принимают товары *одним и тем же образом*, то есть или лихтерами, или на пристани, то их покупателю С.И.Ф. придется заплатить особо, в дополнение к уже уплаченной им договорной цене, плату за «выработку» товаров и портовые сборы, которые вместе составляют около 8 пенсов за четверть в 480 фунтов⁷⁵.

⁷⁴ См. параграф 1 гл. XIII.

⁷⁵ Неясное место; в оригинальном тексте сказано «8 d. per quarter of 480 lb.» Что это за «четверть» такая (в 480 англ. фунтов) нам, признаться, неизвестно; английская четверть, или «quarter», равна 28 фунтам (12,7 кг).

Плата за «выработку», применительно к зерну, сегодня составляет 1 шил. 7 пенс. за тонну, *плюс* «военный» дополнительный сбор, в настоящее время равный 57,5 %⁷⁶. Портовые сборы теперь взимаются по 3 пенса за тонну. Хотя зерно, *упакованное в мешки*, судоходные компании обязаны перемещать «бесплатно через поручни судна», покупатели, тем не менее, предпочитают покупать зерно *навалом* [несмотря на необходимость отдельной оплаты за его «выработку»], так как экономия на оплате «выработки» вряд ли компенсирует им потери веса при упаковке (переупаковке) зерна. Кроме того, часто мешки прибывают в таком плохом состоянии, которое не допускает совершения с ними каких-либо грузовых операций, поскольку из имеющихся в мешках разрывов и отверстий большое количество зерна будет высыпаться в воду во время их перенесения с судна на лихтер или пристань. Из-за этого грузополучатели нередко даже договариваются с судовладельцами о том, чтобы те опорожняли мешки и выгружали зерно так, как будто бы оно было привезено навалом. В подобных случаях судоходная компания принимает на себя расходы по вспарыванию мешков и высыпанию из них зерна, а покупатель — по его дальнейшей «выработке».

Семена, проданные на условиях С.И.Ф.

Одна торговая фирма пишет, что хотя она и не оспаривает нашего общего утверждения о том, что большинство *масличных семян*, вроде льняного и хлопкового, продаются на условиях «С судна», ссылается на известные ей примеры торговли подобным семенем, осуществляемой, по общему правилу, на условиях С.И.Ф. Именно так покупается, в частности, льняное семя, отправляемое из портов Северной России и Прибалтики, а также из США, Канады и Марокко. Все это, конечно, верно, как, впрочем, и то, что ни один из названных регионов, как можно заметить, не играет сколько-нибудь заметной роли в деле снабжения [английского рынка] льняным семенем. Условия С.И.Ф. по его поставке из этих регионов включают гарантию продавца от ушерба, наносимого морской водой [оговорку «S.D.»].

XLV. ТОВАРЫ ЛЕГКИЕ И ТЯЖЕЛЫЕ

[Легкое и тяжелое зерно]

Один из наиболее распространенных, используемых на зерновом и фрахтовом рынках, терминов — «тяжелое зерно», обозначающий пшеницу, кукурузу и рожь. Его противоположность — словосочетание

⁷⁶ Непонятно, впрочем, 57,5 % от чего (от какой суммы, величины).

«*легкое зерно*» — используется куда реже и обычно подразумевает либо ячмень, либо овес [имеющие сравнительно меньшее значение для английской внешней торговли]. В отчетах о состоянии фрахтовых рынков частенько встречаются сообщения о том, что такое-то судно было зафрахтовано для перевозки тяжелого зерна по такому-то тарифу.

Различие между тяжелым и легким зерном вызывается тем, что пшеница, кукуруза и рожь ссыпаются и укладываются более плотно, чем ячмень и овес. Другими словами, в одну и ту же внутреннюю вместимость судна можно сложить значительно большее количество фунтов тяжелого зерна, чем легковесного и объемного. [Как уже отмечалось⁷⁷,] база для расчета фрахта на фрахтовых рынках может быть двоякой — *весовой*, которая равняется одной фрахтовой тонне, состоящей из [20 англ. ц или] 2 240 англ. фунтов, [равной 1016 кг], и *объемной*, выражающей количество кубических футов судового пространства, потребного для перевозки груза в количестве одной дедвейт-тонны (последняя единица особенно важна для целей перевозки именно «легкого» груза). Опыты показывают, что 2 240 фунтов пшеницы — эталона дедвейт-груза — укладываются в судовое пространство объемом (примерно) от 48 до 50 куб. футов.

В подробных описаниях практически всех грузовых судов указывается, среди прочих показателей, тот объем вместимости, который фрахтователь может позволить себе занять одной дедвейт-тонной груза; во многих действительно современных судах он составляет целых 60 куб. футов на одну дедвейт-тонну. Таким образом, очевидно, что судно большей внутренней вместимости сможет перевозить большее количество «легкого» груза, *будучи, несмотря на это, почти полностью загруженным*, чем судно относительно меньшей внутренней вместимости. Судам последнего типа, как правило, целесообразно принимать часть «тяжелых», а часть «легких» грузов.

[Как разные товары *одинакового веса* занимают разное количество судового пространства, точно так же и] вес разных товаров, занимающих *один и тот же объем судового пространства*, будет различен. Выраженные в кубических футах его количества, занимаемые одной тонной зерна различных типов, хорошо известны на рынке и даже приводятся в некоторых проформах чартеров, утвержденных Документарным комитетом [Британской] Палаты торгового судоходства. Так, обычная Черноморская форма чартера предусматривает, что

⁷⁷ См. начало XXVII гл. и нашу к ней первую сноску, а также нашу сноску во втором параграфе главы XXXVIII.

одной фрахтовой единицей [то есть количеством груза, занимающим стандартный для дедвейт-тонны судовой объем] считаются 2 240 фунтов пшеницы и кукурузы, 2 220 фунтов ржи, 2 050 фунтов ячменя и всего 1 600 фунтов овса. Грузы семян — в том числе льняного, рапсового, хлопкового и макового — считаются «легкими»; их вес (в фунтах), считающийся эквивалентным одной дедвейт-тонне, для каждого типа семян будет различным.

Легкая и тяжелая древесина

В торговле лесом используются термины «легкая древесина» и «тяжелая древесина», хотя их значения и нельзя назвать общепризнанными. Выступая в Гетеборге, на конференции шведских кораблестроителей, проводимой под эгидой Международного комитета для обсуждения предложений о заключении международного соглашения по перевозкам палубных грузов, сэр Уэсткотт [*Смайл*] Абелл [*Westcott Stile Abell, 1877–1916*] сказал, что из-за естественных различий в физических свойствах разных классов древесины одного наименования, разработать универсальное определение, которое отделило бы «легкую» древесину от «тяжелой», чрезвычайно трудно. После долгих споров и сомнений было решено под «легкой древесиной» понимать «сосну, пихту и ель, или аналогичные светлые породы древесины, а также изделия из такой древесины». Интересный факт: говоря о грузопассажирских судах, сэр Уэсткотт заметил, что пассажиров следует обсуждать по правилам о грузах «легких и громоздких».

В британском Законе о торговом судоходстве выражение «тяжелая древесина» для целей перевозки на палубе определяется как:

1. Любое квадратное, круглое, необработанное дерево, или другие лесоматериалы, или болотная сосна, красное дерево, дуб или тик в любом виде, или другие тяжелые деревянные товары, независимо [от формы, вида и количества]; или

2. Не более пяти рангоутных бревен или брусьев средней толщины, перевозимых в запасе или на хранении, независимо от того, завершены ли они изготовлением, обтесаны ли и подготовлены ли к использованию.

Второй пункт, вероятно, берет свое начало из практики перевозки с собой запасных мачт парусными судами, в которых, кстати говоря, эквивалентом каждой дедвейт-тонны считаются всего лишь 40 куб. футов внутренней вместимости⁷⁸.

⁷⁸ То есть в коммерческом отношении парусные суда выгоднее загружать «тяжелыми» грузами.

В том же Законе «*товары из легкой древесины*» определяются как «доска экспортная, доска половая или другие товары из легкой древесины любой номенклатуры».

Примечательно, что древесина, в морской практике называемая «*легкой*», по преимуществу относится к тому классу, который в торговле обычно называют «*мягкой*». Эта древесина произрастает в основном в Северной Америке и Северной Европе. Смолистая и Орегонская сосна в торговле считаются пограничными между «*мягкой*» и «*твердой*» древесиной; последняя же включает в себя дуб, тик, красное дерево, грецкий орех, нектандру⁷⁹ и австралийский эвкалипт.

С.И.Ф.-условия для поставки масличных семян

В последней [XLIV] главе кратко упоминалось о том, что льняное семя из портов Северной России и Прибалтики, а также из США, Канады и Марокко, как правило, отправляется на лондонский рынок по условиям **С.И.Ф.**, а не «**С судна**», применяемом к сделкам с семенами масличных культур по общему правилу. Но разные типы этих условий **С.И.Ф.** осложняются специальными положениями. Так, форма договора, применяемая при покупках семян, отправляемых из портов Северной России и Прибалтики, предусматривает 10 %-ную скидку с цены той части товара, которая будет повреждена воздействием морской воды, в то время как в североамериканской и канадской «*льняной форме договора*» говорится, что «за увеличение веса, ставшее следствием подмокки товара во время плавания, никаких платежей не предусматривается». Следует пояснить, что обычно часть подмокшего товара отправляется на анализ для определения процентной доли содержащейся в нем влаги, которая подлежит вычету из общего веса семени при его оплате. Но, как было сказано, эта практика (в силу прямо выраженного условия договора) не применяется в североамериканской и канадской льняной торговле. В этой части используемая в них форма договора **С.И.Ф.** аналогична договорам на базисе **Тель-Кель**.

Договоры купли-продажи льняного семени, отправляемого из марокканских портов, заключенные на базисе **С.И.Ф.**, можно было бы называть договорами с условиями о «разумной доставке», поскольку они предусматривают право покупателя на скидку с цены подмокшего

⁷⁹ *Нектандра* (или *дерево кото*) — вечнозеленое лиственное дерево семейства лавровых, произрастающее в Центральной Америке, Бразилии и Боливии; его тяжелая плотная древесина, устойчивая к воздействию морской воды, применяется в строительстве.

семени, размер которой, правда, не ограничивается 10 %, как в договорах на семена, отправляемые из портов Северной России и Прибалтики.

Стоит отметить, что продажа льняного семени из Соединенных Штатов и Канады возможна лишь при условии прохождения товаром официальной Правительственной предотгрузочной инспекции, результаты которой оформляются особым сертификатом; соответственно, в договорах по поводу этого семени, как правило, указывается, что данные подобных сертификатов в отношении качества и процентной доли влаги отправленного товара будут окончательны и бесспорны — станут «чистым базисом» [договоров].

Алфавитно-предметный указатель

Акт Божьей воли — исключение, в договорах морской перевозки, § 2, 3 гл. XIX; — юридическое определение, § 1 гл. XIX; — неисключение 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;

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 **Ф.О.В.**-побережье (условие), § 1–3 гл. XII; — продажа какао на условиях **С.И.Ф.**, § 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 С.И.Ф. — § 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; — стоимость в коносаментах, 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. & F.** 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 С.И.Ф., — § 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 «F.O.B.-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 — обычай 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)** — предисловие, § 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 **С.И.Ф.**, § 2–4 гл. XIII; — продажи зерна на условиях «С судна», § 2, 4 гл. XIII, § 1–3 гл. XLII; — договоры на масличные семена, § 3 гл. XLII;
- S.D.-УСЛОВИЕ** — в зерновых договорах, § 2 гл. XLIII;
- СЕМЕНА** — продажи семян на условиях **С.И.Ф.**, § 4 гл. XLIV;
- С. & 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; — изменения особыми оговорками, § 4 гл. III; — обязанности продавцов, § 3 гл. III;
- С.И.Ф.-ДОГОВОРЫ** — преимущества, § 4 гл. III; — американские порты, продажи какао на условиях **С.И.Ф.**, § 4 гл. XII; — обязанности покупателей, § 1 гл. IV; — условия, § 1 гл. IV, § 1, 2 гл. XLII, § 3 гл. XLIV; — консульские 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;
 Скрагтон, 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 догово-
 рах, 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; — про-
 исхождение термина, § 1 гл. XXVI;
 Страхование — брокерская ковернота, § 2 гл. XXI; — при перевоз-
 ках на палубе, § 5 гл. VIII; — общая авария, ее покрытие страховани-
 ем, гл. XXXIII; — страхование в договорах **C.I.F.**, § 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 стои-
 мость: интерпретация, § 5 гл. VII; — тип страхования, обеспечиваемый
 продавцом, § 3 гл. VII; — условие **W.P.A.**, его смысл, § 2 гл. VII; — обыч-
 ные 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 Страховые полисы и сертификаты, Страхо-
 вые условия;
 Страховые 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. & C.C.**, § 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;

Уэсткотт, 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;

F.O.R., 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;

F.O.T., 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 коносаментах 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.

Амиров Асиф Танриверди-оглы,

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

Семёнкин Иван Валерьевич

партнёр Ассоциации адвокатов
«Адвокатское бюро ЕМПП города Москвы»,
выпускник Юридического факультета Московского государственного
университета имени М.В. Ломоносова
semenkin@empp.ru

Якимова Жанна Александровна

юрист Ассоциации адвокатов
«Адвокатское бюро ЕМПП города Москвы»,
выпускник Юридического факультета Московского государственного
университета имени М.В. Ломоносова,
магистр права
yakimova@empp.ru

ОСНОВНЫЕ НАЧАЛА ИСЛАМСКОГО ДОГОВОРНОГО И ТОРГОВОГО ПРАВА

В статье содержится краткий обзор основных начал мусульманского договорного и торгового права. Статья включает в себя общую характеристику шариата и его источников, раскрывает влияние ислама на нормы права. В настоящей статье используются арабская терминология с разъяснением значения основных терминов и перевод отдельных выдержек из Корана.

Ключевые слова: исламское торговое право, принципы исламского договорного права, ростовщичество, двусмысленность, азартные игры, незаконная практика, шариат, Коран, Сунна.

FUNDAMENTAL PRINCIPLES OF ISLAMIC CONTRACT AND TRADE LAW

Amirov Asif Tanriverdy-ogli

Associate professor of the department of commercial law
and law fundamentals of the Law faculty of Lomonosov Moscow State
University, candidate of philology

Semenkin I.V.

Partner in a Russian Law Firm EMPP,
Graduate of the Faculty of Law of Moscow State University

Yakimova Z.A.

Associate in a Russian Law Firm EMPP,
Graduate of the Faculty of Law of Moscow State University
master of law

The article contains short information on the basics of Islamic contract and trade law. It includes the general description of Sharia and its sources, shows the influence of Islamic religion on the rule of law. In the article we use Arabic terminology with the interpretation of main terms and the translation of extracts from the Koran.

Keywords: Islamic Trade Law, principles of Islamic Contract Law, usury, ambiguity, gambling, unlawful practices, Sharia, Koran, Sunna.

Ислам является не только религией: это фундамент образа жизни и мышления, государственного строя и правовой системы многих государств. Коран и Сунна являются основными источниками ислама, которые определили вектор развития мусульманского торгового права. Так как тенденция мировой исламизации стала очевидной, сегодня приобретает актуальность потребность в изучении норм и принципов договорного права, регулирующих банковскую, предпринимательскую и иную торговую деятельность в мусульманском мире.

Ислам зародился в VII в. н.э. на Аравийском полуострове, когда пророк Мухаммед — считающийся посланником Аллаха на земле — получил свод божественных откровений (Коран) для распространения в обществе заповедей и правил поведения. Коран предписывает быть благородным и справедливым, проявлять щедрость, давать подавание бедным, сиротам и пленникам, избавляться от скупости. Жизнь и слова самого пророка Мухаммеда отражены в Сунне — своеобразном своде толкований Корана самыми авторитетными в мусульманском мире богословами в первые десятилетия после смерти пророка¹. Несмотря на то, что Коран и Сунна не содержат в себе четких нормативных положений с ярко выраженными правами и обязанностями сторон, они изначально являлись основными источниками мусуль-

¹ Марченко М.Н. Правовые системы современного мира : учебное пособие. М. : ИКД «Зерцало-М», 2016. 528 с.

манского права — шариата, что означает «правильный путь». С течением времени общество вырабатывает иные источники мусульманского права: суждение по аналогии с применением норм к схожим ситуациям (*кияс*) и единогласные решения авторитетных лиц по правовым вопросам (*иджма*).

Шариат, предполагающий жизнь мусульманского общества в пределах предписаний Аллаха — абсолютного и непоколебимого суверенитета — является столпом правовой системы мусульман. основополагающий принцип исламского договорного права исходит из коранической установки, выраженной словами: «О те, которые уверовали! Будьте верны обязательствам»². Эти строки Корана являются сакральной основой применительно к широкому спектру обязательств (*uqud*) в духовной, социальной, политической и торговой сфере. Таким образом, ислам обладает всеобъемлющим значением и охватывает не только духовную, но и светскую жизнь мусульман³.

Так как сделки по мусульманскому праву должны заключаться без нарушения запретов шариата, при анализе любого контракта следует обращать внимание на установленные шариатом принципы и запреты. Договор, содержащий элементы ростовщичества (*riba*), двусмысленные или неясные условия (*ghagar*) подвержены высокому риску признания таких договоров недействительными. Кроме того, запрещено вести торговлю вещами, изъятыми из оборота (*haram propertiers*), а также проводить азартные игры (*maysir*). Шариат считает такую договорную практику недобросовестной, а связанную предпринимательскую деятельность — незаконной.

Следует отметить, что исламское договорное право стало формироваться в эпоху, когда торговля состояла лишь в натуральном обмене избытка фермерских продуктов и ремесленных изделий. Поэтому принципы исламского договорного права были направлены на реальность заключения сделок того периода. Однако потребности современного развития вынудили мусульманскую юриспруденцию выработать актуальные доктрины договорных отношений для приспособления традиционных норм шариата к торговому обороту нового времени. Тем не менее основные принципы-запреты сохраняют силу и сейчас.

² Коран. Сура 5. Аят 1. Перевод смыслов / Э. Кулиев. URL: <https://e-libra.ru/read/165531.html>

³ Амиров А.Т. Принципы исламского договорного права // Коммерческое право : научно-практический журнал. 2019. № 3 (т. 34).

Одним из основных принципов-запретов является запрет ростовщичества (*риба*), к чему отсылает вторая сура Корана⁴. Сам термин «*риба*» (*riba*) означает ростовщичество, лихоимство, увеличение, дополнение или прирост. В мусульманской торговой практике выделяются два основных вида ростовщических сделок: *riba al-fadl* — при обмене определенных видов товаров (золото, серебро, пшеница, ячмень, финики и соль); и *riba al-nasia* — займ под проценты, когда сумма долга увеличивается по мере отсрочки выплаты.

Много веков ведущие исламские богословы и юристы подвергали данный принцип различным толкованиям в зависимости от потребностей времени и общества. И хотя правовая система давно нуждается в четком определении «*риба*» и случаев ее запрета, сейчас основные исламские правовые школы (мазхабы) до сих пор не могут прийти к единому мнению в понимании и применении этой доктрины. «*Незаконная прибыль, полученная от количественного неравенства эквивалентов в любой сделке, предполагающей обмен двух и более предметов... которые принадлежат одному виду и имеют одну основу*» — так выглядит попытка обобщить имеющиеся толкования ростовщичества в контексте шариата, предпринятая одним из мусульманских комментаторов⁵. Тем самым запрещается возврат долга в большем объеме или большей ценности.

Согласно шариату, *риба* — тяжкий грех, тяжесть которого сопоставима с 70 прелюбодеяниями. Любопытно, что Джафаристский мазхаб разрешает *риба* в торговле с неверными (кяфирами)⁶. Ислам негативно относится к получению денег «за ожидание» без личных вложений, что ведет к ущемлению прав заемщика и эксплуатации богатыми бедных. В силу этого, а также главенства принципа справедливости в мусульманском мировоззрении, получение ростовщического процента негативно воспринимается шариатом. С другой стороны, в современном мире на практике часто встречаются различные формы начисления процентов, необходимых для развития экономики и торговли. Мусульманским юристам и богословам пришлось выработать множество теорий, допускающих нарушение запрета *риба* в завуалированной форме. Например, подход к ростовщичеству не как к эксплуатации человека человеком, а как эксплуатации капитала, дало мощный толчок развитию национальных банковских систем⁷. В стремлении обойти не-

⁴ Коран. Сура 2. Аят 275 «Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство...».

⁵ Saleh N.A. Unlawful gain and legitimate profit in Islamic law. 1986.

⁶ Керимов Г.М. Шариат. Закон жизни мусульман. Ответы Шариата на проблемы современности. СПб.: Издательство «ДИЛЯ», 2016. 512 с.

⁷ Амиров А.Т. Указ. соч.

которые строгие нормы шариата в мусульманской юриспруденции появилась практика использования юридических фикций и стратагем. Формально соблюдая букву закона, стороны фактически могут заключить запрещенный в исламе процентный договор займа посредством двойной купли-продажи. Сейчас мусульманские страны разрешают начисление процентов с кредитов, потому что «без них невозможно иметь жизнеспособную экономику»⁸.

Другим важным принципом-запретом наряду с доктриной *риба* является запрет включать в контракт неопределенные условия, которые не имеют однозначного толкования — *гарар* (*gharar*). Такая практика подрывает элемент консенсуса, необходимый для признания договора действительным по шариату. *Гарар* приводит к информационной асимметрии, которая используется одной из сторон для извлечения необоснованной выгоды, что также порицается исламом. *Гарар* следует отличать от обычного предпринимательского риска. Предпринимательский риск касается неопределенности относительно будущей прибыли либо убытков в условиях полной информационной осведомленности без цели обмана другой стороны.

Коран прямо не использует термин «*гарар*» в своих аятах, он упоминается лишь в хадисах. Приведем несколько исторических примеров таких сделок: купля-продажа, заключенная путем бросания камешков, касания руками вещи без ее надлежащей проверки (мулямаса). В современной торговле сделки с элементами *гарар* включают в себя продажу товаров по «рыночной стоимости»; продажу товаров без полного их описания и предоставления покупателю возможности полной его проверки.

Двусмысленность или неопределенность контрактных условий подразумевает неясность прав и обязанностей сторон, что вводит их в заблуждение. Сторона интерпретирует двусмысленный пункт договора в свою пользу и считает, что заключает сделку на выгодных условиях, хотя на самом деле это не так. Именно для исключения подобной несправедливости была введена доктрина *гарар*. Исторически данная концепция была применима к сделкам, в которых товары еще не существовали на момент их заключения, то есть запрещалась продажа будущих товаров. Позднее неосведомленность не только о наличии как самого предмета договора, но и о его количестве, качестве или точной дате исполнения договора стали основаниями для применения доктрины *гарар*.

⁸ Abdullah An-Na'im. Islam and Human Rights: Beyond the Universality Debate, 94 Am. Socy. Intl. L. Procs. 95, 98 (2000).

Примеры *gharar* можно встретить и в повседневной современной жизни. Например, продажа товаров без этикетки считается отсутствием информирования покупателя о содержании продукта и сроке его годности. Более того, умолчание при продаже лекарства о его побочных эффектах также считается обманом потребителей. Договор купли-продажи недвижимости с условием оплаты в рассрочку без указания способа оплаты либо установления графика периодичности и суммы платежей содержит элемент *gharar*. Подобные договоры считаются недействительными, потому что неясность существенных условий может привести к неосновательному обогащению одной из сторон и ущербу другой. Таким образом, практика выработала условия, которые всегда должны четко прописываться и однозначно толковаться в каждом договоре: например, предмет сделки (количество и качество товара), цена, порядок оплаты. Если договор подразумевает исполнение обязательства в будущем, то особое внимание уделяется дате оплаты или передачи имущества.

Обобщая вышесказанное, подчеркнем, что действительность договора зависит не только от согласования его существенных условий, но и отсутствия в нем признаков *riba* и *gharar*⁹. Со временем мусульманская правовая система выработала новые доктрины договорных отношений, которые существенно изменили традиционное толкование и практическую направленность рассмотренных доктрин, однако они не перестали быть предметом бурных обсуждений среди авторитетных лиц мусульманского общества.

Приобретение или утрата денег по воле случая также не приветствуется в странах исламского исповедания. Майсир (*maysir*), или иными словами «игра на деньги», является еще одним принципом-запретом, так как человек не прикладывает усилия и труд для приобретения богатства. К этому можно отнести все виды азартных игр, ставки на скачках и выигрыши в лотереях. Участвуя в футбольных тотализаторах, победитель может получить солидную денежную сумму без приложения своих умственных и физических способностей, тогда как проигравший теряет кровно заработанные деньги без получения компенсации. Практика перехода чужой собственности (как правило, денег) к другому лицу без встречного предоставления считается несправедливой и незаконной, что ведет к социальному конфликту. В связи с этим запрещаются контракты, исполнение которых зависит от случайности или

⁹ Naseem M., Naseem S. Part V. Classification of Islamic Contracts / J. Herbots (Volume Editor), R. Blanpain (General Editor), F. Hendrickx (General Editor). IEL Contracts (Kluwer Law International, The Netherlands), 2019. P. 127–190.

обстоятельств, не зависящих от сторон. Ислам приветствует доход, заработанный «потом и кровью», а не везением и случайным стечением обстоятельств.

Шариат выделяет некоторые виды «нечистых» вещей (*haram*), относительно которых заключение договоров запрещено: вино, одурманивающие вещества, свинина, кровь, идолы, кресты, музыкальные инструменты, статуи, памятники. Такие договоры будут недействительными, так как мусульманам запрещено строить бизнес с использованием предметов «харам», а доход от него считается греховным. Мусульманам не полагается создавать, производить, использовать, импортировать и экспортировать как сами «нечистые» вещи, так и товары, «испачканные ими», или заниматься деятельностью, связанной с ними. Например, мусульманин не вправе управлять компанией, специализирующейся на казино или алкогольных напитках, или приобрести акции коммерческого банка. Также не рекомендуется заниматься бизнесом, связанным с предоставлением аморальных услуг (проституция, бары или дискотеки). Данный запрет направлен на ограничение распространения «нечистот» и пропаганды недолжного поведения. Это толкает мусульманское общество на развитие производства альтернативных продуктов, что благоприятно сказывается на экономике и общем прогрессе страны.

Следует принимать во внимание, что принципы шариата были заложены много столетий назад в раннем мусульманском обществе, поэтому правильные и образцовые договоры с точки зрения ислама не могут учитывать современные потребности. По мере экономического прогресса новые формы товарооборота вынуждают отступать от строгих стандартов шариата. Так, вопреки запрету *gharar* появилась купля-продажа товаров, еще недоступных во время заключения договора (*bay salam*), а также договор на изготовление промышленного изделия (*istisna*), которые были признаны исламским правом благодаря доктрине необходимости. Таким образом, мусульманское договорное и торговое право способно адаптироваться под потребности современности, а шариатские предписания получают новые трактовки исходя не только из преобладающего духа исламского права, но и из характера времени и публичного интереса. Такой подход освобождает сделки от соответствия строгим формам, которые не имеют отношения к современному миру торговли и коммерции¹⁰.

¹⁰ Musa. The Liberty of Individual in Contracts and Conditions According to Islamic Law, 2 ISLAMIC QUARTERLY 70 (1955).

Договорная практика мусульманских стран, отличающаяся традиционным и консервативным подходом, впитала в себя и некоторые веяния западноевропейской правовой мысли. Например, концепция автономии воли сторон и свободы договора нашли применение при заключении контрактов и толковании условий. Однако обе эти доктрины действуют во взаимосвязи с вышеперечисленными принципами-запретами шариата (риба, гарар и иные).

В заключение, можно сказать, что мусульманское общество неминуемо движется в будущее с обращенным взглядом в прошлое¹¹. Как бы успешно ни модернизировалось исламское договорное и торговое право, оно всегда будет опираться на религиозные и социально-этические устои. Восприятие правовых новшеств и модернизации социально-политической и культурной жизни мусульманского общества во многом зависит от способностей мусульманских правоведов облечь их в религиозную оболочку и подкрепить нормами шариата.

Литература

1. Амиров А.Т. Принципы исламского договорного права / А.Т. Амиров // Коммерческое право : научно-практический журнал. 2019. № 3 (том 34).
2. Керимов Г.М. Шариат. Закон жизни мусульман. Ответы Шариата на проблемы современности / Г.М. Керимов. Санкт-Петербург : Издательство «ДИЛЯ», 2016. 512 с.
3. Коран. Сура 5. Аят 1. Перевод смыслов / Э. Кулиев. URL: <https://e-libra.ru/read/165531.html>
4. Марченко М.Н. Правовые системы современного мира : учебное пособие / М.Н. Марченко. Москва : ИКД «Зерцало-М», 2016. 528 с.
5. An-Na'im A. Islam and Human Rights: Beyond the Universality Debate / A. An-Na'im. 94 Am. Socy. Intl. L. Procs. 95, 98 (2000).
6. Berman H.J. The Religious Sources of General Contract Law: An Historical Perspective / H.J. Berman // Journal of Law and Religion. 1986. Vol. 4. Is. 1 P. 103–124.
7. Musa. The Liberty of Individual in Contracts and Conditions According to Islamic Law / Musa. 2 ISLAMIC QUARTERLY 70 (1955).
8. Saleh N.A. Unlawful gain and legitimate profit in Islamic law / N.A. Saleh. 1986.

¹¹ Berman H.J. The Religious Sources of General Contract Law: An Historical Perspective // Journal of Law and Religion. 1986. Vol. 4. Is. 1. P. 103–124.

Гена Геннадий Иванович,

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

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРЕПОДАВАНИЮ УЧЕБНОГО КУРСА «СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ В ДОГОВОРНОЙ РАБОТЕ»

METHODOLOGICAL APPROACHES TO TEACHING THE TRAINING COURSE
«INSURANCE OF COMMERCIAL RISKS IN CONTRACTUAL WORK»

Ghena G.I.

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

Одним из важнейших аспектов устойчивости экономического развития страны является минимизация рисков, которая непосредственно обусловлена экономической стабильностью коммерческого (торгового) оборота.

При осуществлении коммерческой деятельности предприниматели сталкиваются с самыми разными рисками и в первую очередь с коммерческими рисками. Эти риски возникают в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных коммерсантом, и имеют разную силу уязвимости, широкий разброс по шкале вероятности наступления в зависимости от конкретных обстоятельств ведения коммерческой деятельности.

Основным видом страхования в коммерческих отношениях является страхование товаров как имущества — имущественное страхование, связанное с риском утраты или гибели товара, его недостачи или повреждения; риском ответственности по договорам — риск гражданской ответственности; предпринимательский риск — риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств

контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от коммерсантов обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов. К коммерческим рискам можно также отнести реализационные риски, транспортные риски, риски, связанные с приемкой товара (услуг) покупателем, снабженческие риски, складские риски, риски, связанные с платежами от покупателя, и другие, возникающие в торговом обороте. В настоящее время ведение коммерческой деятельности немыслимо без страхования, так как оно является одним из важнейших финансовых механизмов возмещения убытков и ущерба.

Определение юридической природы страхования коммерческого риска, его места в системе страховых отношений и, как следствие, проблематика правового регулирования минимизации риска в деятельности коммерсантов чрезвычайно значимы.

«Страхование коммерческих рисков в договорной работе» является дисциплиной по выбору студента, относится к вариативной части профессионального блока, изучается на втором (третий семестр) году обучения магистров по магистерской программе: «Договорное право и техника договорной работы».

Название рабочей программы дисциплины: «Страхование коммерческих рисков в договорной работе».

Тип дисциплины по характеру ее освоения: дисциплина по выбору, изучается на втором (третий семестр) году обучения магистров в рамках магистерской программы: «Договорное право и техника договорной работы». Итоговая аттестация осуществляется в форме зачета.

Преподаватель: кандидат юридических наук, доцент Е.И. Гена.

Цель дисциплины: теоретическая подготовка студентов к использованию знаний и осуществлению практической деятельности в области страхования коммерческих рисков в договорной работе, формирование у студентов знаний, умений и навыков по снижению и предупреждению коммерческих рисков в области исполнения договорного обязательства в торговом обороте с использованием правовых средств.

Задачи дисциплины

Задачами учебной дисциплины «Страхование коммерческих рисков в договорной работе» являются:

- формирование глубоких познаний в области теории договорного права и страхования;
- расширение системы знаний, позволяющей сознавать ключевые проблемы выработки условий договоров страхования в коммерческом обороте;
- формирование навыков отражения избранных правовых средств в договорах страхования;

— формирование знаний об основных законодательных моделях, применяемых в иностранных правовых порядках, а также в сводах частноправовой унификации по вопросам выработки договорных условий страхования коммерческих рисков;

— формирование умений юридического сопровождения процесса выработки условий договора страхования;

— формирование навыков выявления потребностей и правовых целей субъектов обязательства, внедрение и корректировка правового инструментария, направленного на налаживание договорной дисциплины;

— формирование знаний об основных требованиях к ведению переговоров;

— формирование знаний и умений в области актуарных расчетов коммерческих рисков;

— формирование навыков выработки условий договора страхования в коммерческом обороте.

Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на конкретную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося: объем дисциплины (модуля) составляет две зачетные единицы, всего **72 часа**, из которых **16 часов** составляет контактная работа студента с преподавателем (практические занятия), **56 часов** — самостоятельная работа студента.

Входные требования для освоения дисциплины

Для того чтобы формирование данной компетенции было возможно, студент, приступивший к освоению программы данной дисциплины, должен:

знать:

— основополагающие базовые позиции по дисциплинам: гражданское право России, предпринимательское право, коммерческое право, гражданское и торговое право зарубежных стран, теория государства и права, история отечественного и зарубежного государства и права, конституционное право России, понятие и виды торговых договоров, актуальные проблемы коммерческого права;

— специфику такого источника гражданского права, как Гражданский кодекс Российской Федерации, а также изданные в соответствии с ним иные федеральные законы (гражданское и страховое законодательство), в том числе особенности содержания и юридические свойства этих актов;

— роль и место иных правовых актов и ведомственных актов в системе российского законодательства, содержащего нормы гражданского и страхового права;

уметь:

- анализировать нормативные правовые акты; судебную практику; проекты нормативных актов и сопроводительные документы;
- критически оценивать научную литературу;
- составлять проекты документов при заключении и прекращении договора страхования, а также обращения в органы государственной власти (жалобы, заявления, предложения).

Владеть:

- основными понятиями науки гражданского и страхового права;
- методами сравнительно-правового анализа;
- базовыми навыками юридического письма.

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ТЕМАМ

Тема 1. Обязательства по страхованию в торговом обороте. Понятие и значение коммерческого страхования.

Страховые услуги как вид финансовых услуг, как финансовый инструмент. Страховая услуга как товар особого рода. Актуарная деятельность в страховании коммерческих рисков. Сущность, особенности и задачи актуарных расчетов. Страхование коммерческих рисков как институт коммерческого права.

Законодательство о страховании коммерческих рисков.

Тема 2. Элементы и участники страховых правоотношений (обязательств по страхованию).

Страховые термины-элементы обязательства по страхованию. Страхование коммерческого риска.

Страховой риск. Понятие и классификация рисков в торговом обороте. Коммерческий риск: понятие, виды. Виды рисков в коммерческой деятельности. Риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке. Риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный риск). Риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем. Риск, связанный с платежеспособностью покупателя. Риск форс-мажорных обстоятельств. Факторы, оказывающие влияние на уровень коммерческих рисков. Оценка степени коммерческого риска.

Страховой случай. Страховое событие. Соотношение категорий «страховой риск» и «страховой случай» в торговом обороте. Страховой интерес. Страховой интерес как необходимая предпосылка создания и существования обязательства по страхованию в торговом обороте. Страховая сумма. Франшиза. Франшиза («собственный риск») как особый способ ограничения размера страховой суммы и ее типы. Страховая премия. Страховой тариф, его структура и методы расчета. Значение страховой премии как цены риска и порядок ее уплаты. Страховой срок.

Тема 3. Участники страховых отношений (обязательств по страхованию).

Страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели. Страховые организации, в том числе перестраховочные организации. Общества взаимного страхования. Посредническая деятельность на рынке страховых услуг. Правовой статус страховых агентов и страховых брокеров. Актуарии.

Орган страхового надзора. Объединения субъектов страхового дела, саморегулируемые организации в сфере финансового рынка. Специализированные депозитарии. Роль саморегулируемых организаций в сфере имущественного страхования в торговом обороте. Операторы финансовых платформ как участники страхового правоотношения. Роль финансового уполномоченного в сфере имущественного страхования.

Тема 4. Система обязательств по страхованию в торговом обороте.

Обязательства по страхованию в торговом обороте. Формы страхования и основные виды обязательств по имущественному страхованию. Обязательства по сострахованию. Обязательства по перестрахованию, двойное страхование. Основания возникновения обязательств по страхованию. Основания возникновения обязательств по страхованию из договоров, на основании членства и на основе юридических фактов, указанных в законе или ином правовом акте.

Тема 5. Договор страхования в торговом обороте

Договор имущественного страхования в торговом обороте.

Условия договора страхования. Форма договора страхования. Страховой полис. Правовая природа страхового полиса (свидетельства, сертификата, квитанции). Генеральные полисы. Заключение договора страхования и вступление его в силу. Содержание и исполнение обязательств по страхованию.

Обязанности страхователя. Информационная обязанность (обязанность уведомления) страхователя — основа необходимой индивидуализации страхового риска и правовые последствия ее неисполнения или ненадлежащего исполнения. Уведомительная обязанность страхователя (выгодоприобретателя) о наступлении страхового случая и правовые последствия ее неисполнения.

Обязанности страховщика. Предоставление страховых выплат при наступлении страхового случая основная обязанность страховщика и цель страхового обязательства.

Исполнение договора страхования. Права и обязанности сторон в период действия договора.

Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

Роль и значение страхового акта (аварийного сертификата) как документа, оформляющего наступление страхового случая. Посредническая деятельность сюрвейерских (аварийно-комиссарских) компаний (фирм).

Страховое возмещение в обязательствах по имущественному страхованию. Особенности деятельности страховщика по ликвидации (урегулированию) убытков.

Страховое возмещение в обязательствах по имущественному страхованию. Формы выплаты страхового возмещения. Правила определения размера страхового возмещения. Система пропорциональной ответственности и система первого риска. Право на абандон.

Суброгация. Суброгационные и регрессные требования в обязательствах по страхованию.

Изменение и расторжение договора страхования. Прекращение и недействительность обязательств по страхованию. Страховые документы при заключении и прекращении договора.

Исковая давность в страховании коммерческих рисков.

Тема 6. Обязательства по имущественному страхованию.

Обязательства по имущественному страхованию. Понятие и виды обязательств по имущественному страхованию. Договорное (добровольное) имущественное страхование. Договор имущественного страхования, его виды и особенности в коммерческом обороте.

Обязательства по страхованию имущества. Риск утраты или гибели товара, его недостатки или повреждения (ст. 930 Гражданского кодекса Российской Федерации). Страхование товаров как имущества: предметы и объекты, страховые риски и коммерсанты как субъекты страхования.

Страхование коммерческих рисков. Страхование грузов. Предметы и объекты, страховые риски и субъекты страхования грузов. Основные понятия и особенности страхования грузов.

Предметы и объекты, страховые риски и субъекты страхования грузов.

Порядок заключения и основное содержание договора страхования грузов.

Объем страховой ответственности страховщика, страховая сумма и страховая премия.

Исполнение сторонами договора страхования и выплата страхового возмещения.

Имущественная ответственность авиаперевозчика по договору перевозки груза. Страхование морских грузов. Страхование железнодорожных перевозок. Страхование автомобильных грузов.

Условия заключения договоров страхования грузов: «без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения», «с ответственностью за частную аварию», «с ответственностью за все риски».

Документы, доказывающие интерес выгодоприобретателя в застрахованных грузах. Документы, доказывающие наличие страхового случая. Документы для определения размера ущерба.

Договор страхования в международном коммерческом обороте.

Страхование грузов в международной торговле.

Особенности применения групп поставок: E, F, C, D по условиям ИНКОТЕРМС, при страховании грузов. Оговорки Института лондонских страховщиков (ИСС) по условиям страхования грузов.

Объем страховой ответственности страховщика, страховая сумма и срок страхования имущества.

Особенности конструкции страхования «за счет кого следует». Обязательное страхование имущества. Видовая классификация страхования имущества. Обязательства по страхованию гражданской ответственности. Страхование гражданской ответственности производителей товаров, исполнителей работ (услуг).

Тема 7. Обязательства по страхованию договорной ответственности. Риск ответственности по договорам — риск гражданской ответственности (ст. 932 Гражданского кодекса Российской Федерации). Страхование риска договорной ответственности коммерсантов.

Обязательства по страхованию предпринимательского риска. Договор страхования предпринимательского риска. Предпринимательский риск — риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от коммерсантов обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов (ст. 933 Гражданского кодекса Российской Федерации). Гражданско-правовой институт убытков и категория «убытки» как страховой интерес в сфере страхования предпринимательских рисков (применительно к коммерческой деятельности).

Тема 8. Финансовые основы страховой деятельности в торговом обороте.

Актuarные расчеты (финансовая математика страхования) в торговом обороте. Сущность актуарных расчетов, их виды и задачи. Актуарная практика и нормативно-правовые основы деятельности актуариев. Актуарные расчеты, актуарное оценивание, актуарное заключение.

Системы страховой ответственности. Методы распределения ответственности за риск. Полное и частичное страхование. Пропорциональное страхование. Страхование по правилу первого риска.

Обзор статьи *Michael Flynn «The Lie, the Bigger Lie, and the Biggest Lie» — Unfair and Deceptive Trade Practices of TripAdvisor and Other Online Review Websites»*

Моисеев Александр,

студент магистратуры юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Moiseyev A.

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department
Law Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Michael Flynn — профессор права Nova Southeastern University Shepard Broad College of Law.

С текстом статьи можно ознакомиться по адресу: <http://jlc.law.pitt.edu/ojs/index.php/jlc/article/view/134/124>

Введение

С развитием информационных технологий стали возможны новые формы недобросовестной конкуренции, появились новые проявления недобросовестной деловой практики. Michael Flynn в своей статье предлагает разобраться с одним из таких проявлений на примере веб-сайта TripAdvisor. Автор демонстрирует недобросовестное поведение компании, использующей в своей деятельности вымышленные обзоры и отзывы.

Общие положения

Michael Flynn полагает, что многие материалы TripAdvisor подпадают под запреты федеральных законов и законов штатов о недобросовестной и вводящей в заблуждение деловой практике.

Почему же деятельность TripAdvisor, а также сайтов, чья система отзывов также не предлагает открытого и понятного алгоритма формирования и публикации, продолжает осуществляться? Считается, что такая деятельность попадает под иммунитет ст. 230 *The Communications Decency Act of 1996 (CDA)*, в соответствии с которым распространитель вредной информации может быть освобожден от ответственности в том случае, если он соответствует следующим критериям:

1) ответчик должен быть поставщиком или пользователем интерактивной компьютерной услуги;

2) причина иска, заявленная истцом, должна относиться к ответчику как к издателю или распространителю вредной информации, о которой идет речь;

3) информация должна быть предоставлена другим поставщиком информационного контента, то есть ответчик не должен быть создателем информационного контента.

TripAdvisor соответствует двум первым требованиям.

Для того чтобы соответствовать третьему аспекту теста ст. 230 CDA, распространитель информационного контента должен быть только его распространителем, но не создателем.

В деле *Fair Housing Council of San Fernando Valley v. Roommates.com LLC*¹ суд постановил, что веб-сайт ответчика несет ответственность в том случае, если он поощряет разработку того, что является вредной информацией, а иммунитет, предусмотренный ст. 230 CDA, не применяется.

Michael Flynn утверждает, что TripAdvisor не соответствует последнему критерию теста, так как не является простым «передатчиком» информации. Сайт становится ответственным за публикуемые отзывы, так как им самим было заявлено о наличии алгоритма, а также технических службах, которые не позволяют публиковать обманные отзывы, а в случае, если такое стало возможным, сайт обязуется удалять подобную информацию.

Вывод

Michael Flynn приходит к выводу о том, что иммунитет, предоставленный TripAdvisor и сайтам подобного рода в соответствии со ст. 230 CDA, не является обоснованным, так как они также участвуют в создании контента.

Более того, автор утверждает, что данная ситуация не должна регулироваться нормами CDA, так как данный закон принимался с целью ограничения распространения порнографии. В случае же с TripAdvisor должны применяться общие нормы о нарушении добросовестной деловой практики.

¹ Fair Hous. Council v. Roommate.com, LLC, 666 F.3d 1216 (9th Cir. 2012).

Обзор статьи *Andrew A. Schwartz* «*Contracts and COVID-19*»

Сергунин Александр,
студент магистратуры Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Sergunin Alexander
Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Andrew A. Schwartz — профессор права, школа права университета Колорадо.

С текстом статьи можно ознакомиться по следующему адресу:
<https://www.stanfordlawreview.org/online/contracts-and-covid-19>.

В статье проводится правовой анализ влияния *COVID-19* на возможность исполнения договоров. Автор рассматривает допустимость применения доктрины «невозможности исполнения» в совокупности с доктриной «реституции» либо использования «форс-мажорной» оговорки.

Невозможность исполнения и реституция

Если исполнение обязательства становится невозможным ввиду экстраординарных внешних обстоятельств, то сторона может быть освобождена от данной обязанности. Аналогичное положение применяется и в случае, когда исполнение становится настолько опасным и сложным (затратным) для обязавшейся стороны, что фактически можно считать его невозможным. Идентичные последствия будут и в случае «законной невозможности» исполнения, которая возникает ввиду издания акта публичной власти.

Доктрина «невозможности исполнения» имеет узкую сферу действия и редко применяется на практике. Во многих случаях сторона для освобождения от исполнения должна доказать «непредвидимость» наступления тех или иных обстоятельств.

В качестве последствия освобождения стороны от исполнения будет применяться доктрина «реституции», понимаемая как запрет неосновательного обогащения за счет другого. Освобожденная от исполнения сторона обязана будет вернуть все переданное ей по договору в качестве оплаты будущего исполнения.

Andrew A. Schwartz соглашается с тем, что *COVID-19* — это проявление непреодолимой силы и указывает на допустимость применения доктрины «невозможности исполнения» и «реституции» к договорам, неисполненным по причинам распространения коронавирусной инфекции и введения государственных мер реагирования на нее.

Форс-мажорная оговорка

Форс-мажорная оговорка рассматривается в качестве свободного творчества сторон. Она часто содержит заранее согласованный перечень обстоятельств, наличие которых освобождает сторону от исполнения договора. Оговорка о форс-мажоре направлена на замещение положений доктрины «невозможности исполнения» выработанными сторонами правилами на случай наступления обстоятельств непреодолимой силы. Включенная в договор форс-мажорная оговорка будет превалировать над доктриной «невозможности исполнения».

Форс-мажорная оговорка также имеет ограничительное толкование и узкую сферу применения. В связи с этим суды зачастую отклоняют требования из форс-мажорной оговорки (автор отмечает, что, возможно, большинство требований разрешается на досудебном этапе по взаимному согласию сторон).

Применимость оговорки о форс-мажоре к *COVID-19* будет зависеть от конкретных обстоятельств дела и формулировки самой оговорки.

Далее автор проводит интереснейший статистический анализ формулировок форс-мажорных оговорок, включенных в контракты, и делает вывод о том, что в условиях практически полного отсутствия специальных оснований освобождения от исполнения в виде «пандемии» или «эпидемии», сторонам остается искать защиты в таких формулировках форс-мажорных оговорок как «акты публичной власти» и «*act of God*».

Автор предполагает, что одним из правовых последствий *COVID-19* будет активное включение «пандемии» или «эпидемии» в оговорки о форс-мажоре, обосновывая это ссылкой на аналогичную тенденцию включения «террористических актов» в оговорки о форс-мажоре после теракта 11 сентября 2001 г.

Обзор статьи *Elouisa Müller «Precontractual Liability under the Portuguese, German and French Legal Systems»*

Куркина Светлана,

студентка магистратуры Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Kurkina Svetlana

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Автор статьи — Elouisa Müller, Вестфальский университет им. Вильгельма (Университет Мюнстера).

С текстом статьи можно ознакомиться по следующему адресу:
<https://www.grin.com/document/899453>.

Elouisa Müller рассматривает тему преддоговорной ответственности с использованием сравнительно-правового инструментария. В статье проводится последовательный анализ португальского, немецкого и французского законодательства. Автор выделила критерии, по которым проводилось сравнение систем. Так, внимание было уделено не только положениям законодательства, но и конкретным преддоговорным обязанностям и добросовестности сторон как классическому и в то же время актуальному концепту.

Особенностью данного исследования является комплексное рассмотрение исторических предпосылок возникновения института преддоговорной ответственности. Зачастую авторы не уходят в своем историческом погружении дальше Йеринга, тогда как Elouisa Müller обратила внимание на ранние предпосылки возникновения этого института, которые можно заметить еще в римском праве.

В работе также поднимается важный вопрос, касающийся отношения преддоговорной ответственности к договорному или деликтному типу ответственности, в зависимости от исторических реалий и контекста, в котором принимались соответствующие решения. Так, в работе приводятся дела из судебной практики Франции 1940 г., которые в последствии послужили отправной точкой для рассмотрения преддоговорной ответственности по обязательствам в качестве института, к которому применяется деликтное право. Кроме того, автор подробно рассматривает роль португальских ученых в формировании более конкретного понимания того, какие именно обязанности подкрепляют собой принцип добросовестности в переговорном процессе.

Помимо сравнительно-правового погружения, Elouisa Müller определяет в своей работе актуальные проблемы, с которыми сталкиваются правоприменители и которые в ближайшее время предстоит решить национальным порядкам.

Исследование подробнейшим образом погружает читателя в вопросы возмещения ущерба, причиненного в результате потери так называемой «ожидаемой» выгоды от договора. Elouisa Müller раскрывает природу восстанавливаемого в результате возмещения убытков интереса в различных порядках. Так, во Франции действует подход, полностью исключающий возмещение ожидаемой выгоды от договора. Тем не менее ущерб, причиненный упущенной возможностью заключить договор с третьим лицом, может быть компенсирован, если сторона воздержалась от заключения такого договора вследствие продолжавшихся переговоров. В то же время в Португалии поддерживается уже известная нам концепция негативного интереса, или интереса в доверии. Здесь компенсируемые убытки строго ограничиваются негативным интересом лица.

Отдельно хотелось бы отметить удобную в использовании сравнительную таблицу, которую предлагает автор исследования. В ней Elouisa Müller обобщила идеи, рассмотренные в своей работе.

Обзор статьи *Giesela Ruhl «Regulatory Competition and the Hague Principles of Choice of Law in International Commercial Contracts»*

Гудкова Анастасия,

студентка бакалавриата Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Anastasia Gudkova

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Автор статьи — Giesela Ruhl, профессор Йенского университета имени Фридриха Шиллера, Берлинского университета имени Гумбольдта.

С текстом статьи можно ознакомиться по следующему адресу:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3553808.

Данная статья рассматривает проблематику теории «нормативной конкуренции» (*regulatory competition*) — правового явления, когда целью государства-законодателя является привлечение бизнеса и конеч-

ных потребителей в свою юрисдикцию посредством создания наиболее благоприятного правового режима. Автор считает, что для реализации данной теории необходима, во-первых, автономия воли предприятий и потребителей в выборе применимого права, проявляемая посредством включения оговорок в договор, так как в отсутствие данной автономии нивелируется стимул создания благоприятной юрисдикции. Во-вторых, необходимо, чтобы сложилось особое положение на рынке, когда государство будет вынуждено создавать законодательство исходя из потребностей бизнеса.

Другим аспектом, рассматриваемым в статье, является влияние на нормативную конкуренцию Гаагских принципов выбора применимого права к международным коммерческим договорам 2015 г., разработанным по итогам Гаагской конференции по международному частному праву. Основными недостатками данного источника права автор считает, во-первых, его правовую природу (*soft-law*), во-вторых, ограничение принципа автономии воли сторон при заключении международных контрактов, в-третьих, ограничение использования негосударственных норм международного и регионального уровней. Однако, несмотря на указанные недостатки, Гаагские принципы стали основой закрепления нормативной конкуренции.

Статья позволяет ознакомиться с теорией нормативной конкуренции с точки зрения договорного права, а также с основными положениями Гаагских принципов через призму данной теории. В настоящий момент, с учетом увеличения количества международных контрактов, распространением заключения пророгационных соглашений теория нормативной конкуренции актуальна, так как стоит на принципах автономии воли, выборе сторонами применимого права и наиболее подходящей им юрисдикции.

Обзор статьи *Katherine Kerrick «(Trade)Mark America Great Again: Should Political Slogans Be Able to Receive Trademark Protection»*

Кузьмина Анастасия,

студентка магистратуры Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Kuzmina Anastasia

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Katherine Kerrick — соискатель ученой степени доктора юридических наук, Университет Нью-Гэмпшира.

В конце 2016 г. Дональд Трамп зарегистрировал слоган своей президентской кампании «*Make America Great Again*» (*MAGA*) в качестве товарного знака в США, который стал первым политическим слоганом, зарегистрированным в качестве товарного знака. Кроме того, для президентской кампании 2020 г. Д. Трамп подал заявку на регистрацию товарного знака «*Keep America Great!*» Данная ситуация интересна тем, что показывает взаимосвязь политики и коммерческого права в совершенно новой перспективе. В связи с этим Катерина Керрик в своей статье рассуждает о легитимности такой регистрации.

В данной статье К. Керрик обращается к доктринальным проблемам регистрации политических слоганов и размышляет о взаимосвязи политических и коммерческих речей в контексте законодательства о товарных знаках.

Основные мысли К. Керрик можно свести к следующему:

- слоган «*MAGA*» не выполняет функций товарного знака по идентификации источника происхождения товаров, а его использование выполняет, скорее, декоративную функцию;

- данный слоган является описательным, поскольку описывает то, чего политик хочет достичь. Описательность обозначения является основанием для отказа в регистрации товарного знака;

- слоган «*MAGA*» является «исключительно информационным». Иными словами, данный слоган опять же не выполняет функцию товарного знака и представляет собой не более чем определенную информацию. Исключительная информационность обозначения также исключает возможность регистрации в качестве товарного знака. Для обоснования данного предположения К. Керрик приводит различную судебную практику, в том числе дело *In re Hulting*²;

- К. Керрик ставит также вопрос о том, может ли политическая речь быть монополизирована (в том числе с помощью законодательства о товарных знаках);

- автор указывает, что не следует смешивать политические и коммерческие речи (и слоганы) в их правовой защите в связи с их различными целями;

- К. Керрик также высказывает опасения, что регистрация политического слогана в качестве товарного знака может быть использована в качестве инструмента влияния на политических конкурентов. Д. Трамп уже направлял своим соперникам письма о прекращении нарушения его прав на товарный знак.

² *In re Hulting* 107 U.S.P.Q. 2d. (BNA) 1175, 1179 (T.T.A.B. 2013).

Обзор статьи *W. Harry Thurlow «Electronic Contracts in the United States and the European Union: Varying Approaches to the Elimination of Paper and Pen»*

Гарибян Мелине,

студентка бакалавриата Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Garibian Meline

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Автор статьи — W. Harry Thurlow, партнер юридической фирмы «Cox & Palmer».

С текстом статьи можно ознакомиться по следующему адресу:
<https://www.ejcl.org/53/art53-1.html>.

W. Harry Thurlow рассматривает проблемы гармонизации законодательств США и Европейского союза (ЕС) в области договоров и подписей, совершаемых в электронной форме, сравнивая проблематику унификации правовых норм и анализируя ключевые нормативно-правовые акты.

Автор отмечает, что государства особенно осторожно относятся к гармонизации законов, связанных с электронной торговлей, поскольку многие считают эту область настолько новой, что в настоящее время не существует рабочих примеров гармонизации. Фактически отсутствие детальных норм в США и странах-членах Европейского союза до недавнего времени свидетельствует о «дырах» в материальном праве и отсутствии общих принципов, которые можно было бы возвести в ранг международного стандарта.

Практика и взаимная выгода индустрии в настоящее время являются движущей силой в безбумажную систему. В связи с этим автор рассмотрел существующие в Соединенных Штатах и Европейском союзе системы, указал на ключевые различия и показал, почему эти различия продолжают существовать, и как это повлияет на содержание и своевременность реформы.

W. Harry Thurlow рассматривает правовую систему США и отмечает, что там электронная подпись придает электронным договорам такую же юридическую силу, как и письменным, указывая, что форма не может быть единственным основанием для отказа в действительности документа или подписи.

В июле 1999 г. Национальная конференция уполномоченных по унификации законодательства штатов США одобрила *the Uniform Computer Information Transactions Act (UCITA)* и *the Uniform Electronic Transactions Act (UETA)* в качестве типовых. Что касается заключения договора, то первый акт приравнивает электронную подпись к письменной, если доказано, что сторона, подписавшая договор, действовала своей волей и разумно. *UETA* же выходит за рамки Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, прямо устанавливая, что электронные подписи и документы полностью эквивалентны подписям и договорам совершенным в письменной форме.

Что касается ЕС, то, как указывает автор, каждая страна-член ЕС имеет свои правовые традиции и идеи, что затрудняет составление и принятие единообразного закона. Существуют две директивы, имеющие отношение к данному исследованию: Директива об электронной торговле 2000 г. (*ECD*) и Директива об электронных подписях 1999 г. (*ESD*).

ECD применяется ко всем услугам информационного общества. *ESD* же является гораздо более детализированной директивой и устанавливает рамки для признания электронных подписей и требований к сертификационным услугам для государств-членов. Статья 1 гласит, что цель *ESD* состоит в том, чтобы облегчить использование электронных подписей и способствовать их правовому признанию, обеспечивая при этом надлежащее функционирование внутреннего рынка путем внедрения правовой базы.

W. Harry Thurlow указывает, что правовые системы США и ЕС варьируются от почти имитационного подхода ЮНСИТРАЛ до жестко регламентированных, детализированных требований.

В заключение статьи автор отмечает, что как только появится единый стандарт электронных договоров и подписей, появится больше возможностей для гармонизации их правового регулирования. Однако до этого времени подобные меры саморегулирования остаются спекулятивными.

Обзор статьи *Colangelo G., Torti V. «Selective Distribution and Online Marketplace Restrictions under EU Competition Rules after Coty Prestige»*

Нектов Артем,

студент магистратуры юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Nektov Artem

Magister at Commercial Law and Legal Fundamentals Department Law
Faculty of the Lomonosov Moscow State University

Giuseppe Colangelo — доцент права и экономики Университета Базиликата и Свободного Международного университета социальных исследований.

Valerio Torti — аспирант Свободного Международного университета социальных исследований и Европейского Университета г. Рим.

С текстом статьи можно ознакомиться по следующему адресу:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3119129.

Введение

В связи с бурным развитием электронной торговли достаточно серьезной проблемой является адаптация привычных правовых институтов к новой действительности. Исследователи *G. Colangelo* и *V. Torti* предлагают разобраться в том, насколько допустимы с точки зрения европейского конкурентного права ограничения по использованию электронных торговых площадок (*Amazon, eBay*), установленные в договорах избирательной дистрибуции³, которые заключают торговые сети и поставщики в целях реализации ритейлерами продукции поставщиков.

Общие положения

Недавно разрешенное Европейским судом справедливости дело *Coty Prestige* послужило поводом для обращения к проблеме антимонопольного регулирования онлайн-торговли. По мнению авторов, данное решение *ECJ* «определит будущее электронной коммерции в Европе».

³ Договоры избирательной дистрибуции хорошо известны российскому коммерческому праву. Они аналогичны договорам поставки или дистрибуции товаров, которые заключаются между торговыми сетями и поставщиками продукции и содержат условия по продвижению товаров (См. подр.: Коммерческое право : учебник / под общ. ред. Б.И. Пугинского, В.А. Белова, Е.А. Абросимовой. 5-е изд. М., 2017. С. 61–65).

Прежде чем перейти к рассмотрению указанного дела, исследователи описывают систему норм конкурентного права ЕС, регулирующих отношения по реализации товаров торговыми сетями в сети Интернет. Они выделяют и последовательно рассматривают следующие источники: 1) судебная практика, имеющая прецедентный характер (дела *Metro*; дело *Pierre Fabre*); 2) регламент о правилах применения блочно-го исключения для вертикальных соглашений (*Block Exemption Regulation for Vertical Agreements*); 3) исследование сектора электронной коммерции (*E-commerce Sector Inquiry*).

После этого авторы обращаются к анализу дела *Coty Prestige*. Согласно обстоятельствам дела, официальный дистрибьютер осуществлял продажу косметики класса люкс частично через собственный интернет-магазин и частично через платформу *Amazon*. Поставщик считал, что реализация товаров через *Amazon* не соответствует высокой степени эксклюзивности его продукции. Он предложил внести в избирательный договор дистрибуции условие о запрете использования интернет-площадок третьих лиц для реализации поставляемой продукции. Дистрибьютер не был согласен с введением такого ограничения. В результате рассмотрения дела Европейский суд справедливости занял позицию поставщика, не усмотрев в содержании предлагаемого условия нарушения действующего антимонопольного регулирования.

Вывод

Исследователи не только подробно разбирают и критически оценивают логику рассуждений суда — они буквально связывают воедино существовавшее прежде регулирование рассматриваемых отношений и прогнозируют его дальнейшее развитие. Усовершенствование электронной торговли в Российской Федерации способно поставить аналогичные вопросы перед отечественным законодателем и правоприменителем. Ознакомление с данной работой подготовит читателя к возможным изменениям правового регулирования и актуальными проблемами коммерческого и конкурентного права.

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: март 2021 г.

ISBN 978-5-8078-0256-9



9 785807 802569