

ISSN 2221-8351

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

научно-практический журнал



№ 4 (Том 39) — 2020

ООО «Издательство «Юрист»
Москва

**Издательство «ИГ ЮРИСТ»
Москва**

Учредитель:
МГУ им. М.В. Ломоносова

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

Редакционный совет

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

Ответственный редактор
Пальцева М.В.

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

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

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

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

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ТОРГОВЛИ

Долганин А.А., Гельфанд Л.А. Правовая природа договоров в сфере партнерского интернет-маркетинга	4
Леонова Г.Б. Информация о соответствии товара стандарту	16
Северин А.В. Правовой институт персональных данных в системе российского права	35

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 2)	53
---	----

КОНСУЛЬТАЦИЯ КОММЕРЦИАЛИСТА

Сасов К.А. Заверения об обстоятельствах и соглашения о возмещении потерь как инструменты управления налоговыми рисками	97
---	----

Трибуна молодых ученых

Шлякова А.Г. Особенности правового статуса ребенка в качестве потребителя детских товаров	103
--	-----

Гельфанд Луиза Аркадьевна,
студентка магистратуры кафедры коммерческого права
и основ правопведения Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова
gelfand.lu@yandex.ru

Долганин Александр Александрович,
ассистент кафедры коммерческого права и основ правопведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
кандидат юридических наук
a_dolganin@law.msu.ru

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРОВ В СФЕРЕ ПАРТНЕРСКОГО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В статье анализируется правовая природа договоров в сфере партнерского интернет-маркетинга. Авторы рассматривают систему и различные варианты таких договоров, их соотношение с посредническими договорами, договорами возмездного оказания услуг, организационными договорами. Делается вывод об оптимальных моделях юридической формализации взаимодействия участников партнерского интернет-маркетинга (партнерской сети, веб-мастера, рекламодателя).

Ключевые слова: договорное право, агентский договор, договор возмездного оказания услуг, партнерский интернет-маркетинг, партнерская сеть, веб-мастер, рекламодатель, реклама, рекламные услуги.

LEGAL NATURE OF AFFILIATE MARKETING AGREEMENTS

Гельфанд Луиза Аркадьевна,
студентка магистратуры кафедры коммерческого права
и основ правопведения юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Долганин Александр Александрович,
ассистент кафедры коммерческого права и основ правопведения юридического
факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
кандидат юридических наук

The article analyzes the legal nature of affiliate marketing agreements. The authors consider the system and variety of such agreements, their relationship with intermediary agreements, services and organizational contracts. The conclusion is made about optimal legal models of interaction between participants of affiliate marketing: partner (affiliate) network platform, webmaster, advertiser.

Keywords: contract law, agency contract, service contract, affiliate marketing, affiliate network, webmaster, advertiser, advertising, advertising services.

Цифровизация и глобализация экономики, а также изобилие предложений на потребительском рынке привели к невосприимчивости современного потребителя к стандартной рекламе. Маркетологам сегодня приходится изобретать все новые механизмы воздействия на потенциальных покупателей, а рекламодателям необходимо перестраивать модели взаимодействия с рекламодателями так, чтобы мотивировать маркетологов к поиску нестандартных решений. Одним из эффективных вариантов для рекламодателей является партнерский интернет-маркетинг. Множество партнерских сетей сегодня предлагают рекламодателям нестандартные формы взаимодействия, однако с юридической точки зрения данный механизм еще не получил должного осмысления. Целью настоящей статьи является определение правовой природы договоров в сфере партнерского интернет-маркетинга.

Рассматриваемая сфера маркетинга представляет собой весьма своеобразную бизнес-модель, в связи с чем представляется необходимым прежде всего дать дефиниции используемой терминологии. Партнерский интернет-маркетинг (CPA-маркетинг (англ. cost per action — оплата результата), далее также партнерский маркетинг) — это рекламная модель, которая рассчитана на плату только за совершенные пользователями в отношении рекламируемого товара (услуги, работы) действия¹. Такие действия обозначаются отдельным термином — «лид» (англ. lead — зацепка, привязка). Лид, в свою очередь, представляет собой взаимодействие пользователя и сайта, страницы сайта, раздела сайта, мобильного приложения и (или) программы для ЭВМ, на которые осуществляется переход пользователя после клика, включая, но не ограничиваясь: оформление заказа товара (услуги), переход на другие страницы, заполнение форм, использование чатов, использова-

¹ Система сквозной аналитики, коллтрекинга и управления рекламой. URL: <https://www.calltouch.ru/glossary/cpa-cost-per-action/> (дата обращения: 02.09.2020).

ние контента². Партнерская сеть (далее по тексту также — сеть) — сервис в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», предоставляющий возможность рекламодателям размещать на нем свои рекламные предложения (офферы), предусматривающие оплату выполнения их условий, а веб-мастерам выбирать подходящие рекламные предложения и оказывать по ним информационные услуги на возмездной основе³. Партнерская программа (или оффер) — предложение по продвижению товаров (услуг, работ)⁴. Веб-мастер — физическое или юридическое лицо, осуществляющее размещение рекламных материалов на своих площадках в сети Интернет⁵. Рекламодатель — юридическое лицо, которое определяет условия партнерской программы и предоставляет возможность для рекламы своих товаров и услуг посредством различных рекламных средств и предоставления рекламных материалов⁶.

Как справедливо отмечается в литературе, «природа договора представляет собой совокупную характеристику его свойств, определяющую специфические закономерности возникновения и развития возникающего из него правоотношения, а также подчиняющую себе логику и смысл нормативного и договорного регулирования порожденных им отношений», необходимость установления правовой природы договора обусловлена определением «его детализированного содержания и максимально конкретизированного смысла нормативно-правового и договорного регулирования возникшего из него обязательственного правоотношения»⁷. При определении правовой природы договора, в первую очередь, подлежит разбору и анализу его цель, то есть правовой результат, к достижению которого стремятся стороны⁸.

Между тем процесс определение цели договора сам по себе также представляет некоторые трудности. Не всегда действительная воля сторон, цель соответствующего договора и их соотношение между собой однозначно идентифицируются. В таких случаях суды устанавливают действительную общую волю сторон, исходя из текста договора, пред-

² Условия участия в партнерской сети ePN Affiliate. URL: <https://epn.bz/ru/rules> (дата обращения: 02.09.2020).

³ Публичная оферта на участие в партнерской сети Linkprofit. URL: <https://linkprofit.com/public-offer/> (дата обращения: 02.09.2020).

⁴ Там же.

⁵ Правила пользования партнерской программой CLICK2MONEY. URL: <https://linkprofit.com/public-offer/> (дата обращения: 02.09.2020).

⁶ Там же.

⁷ Голышев В.Г., Голышева А.В. Правовая природа договора как фактор, определяющий особенности квалификации возникающих из него обязательственных правоотношений // Юрист. 2019. № 6. С. 4–9.

⁸ Там же.

шествующих заключению договора переговоров, переписки сторон, практики, установившейся во взаимных отношениях сторон, обычаев, а также последующего поведения сторон договора. При этом толкование судом условий договора должно осуществляться в пользу контрагента стороны, которая подготовила проект договора либо предложила формулировку соответствующего условия⁹. Соответственно, применительно к рассматриваемым в данной статье договорам, в случае наличия спора относительно толкования условий договора, рассмотрение в каждом случае будет осуществляться не в пользу партнерской сети, поскольку текст договора предлагается ею и не подлежит изменению и редактированию (то есть является договором присоединения). В соответствии со ст. 428 Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (далее — ГК РФ), условия договора присоединения определены одной из сторон и могут быть приняты другой стороной не иначе, как путем присоединения к предложенному договору в целом¹⁰.

Определим цель договора применительно к договорам в сфере партнерского интернет-маркетинга. Целью договора, заключаемого между партнерской сетью и веб-мастером, сформулированной на сайте одной из партнерских сетей, является предоставление партнерской сетью веб-мастерам возможности работать с офферами рекламодателей¹¹. Целью договора, заключаемого между партнерской сетью и рекламодателем, является, соответственно, предоставление рекламодателю возможности размещения на сайте партнерской сети рекламных предложений, а также оказание рекламодателю услуг по поиску клиентов (третьих лиц, готовых приобрести товар (услугу, работу) рекламодателя).

Помимо цели договора для оценки его правовой природы необходимо проанализировать его существенные условия, то есть условия, без согласования сторонами которых договор будет считаться незаключенным. Безусловно, объем и состав существенных условий договора ключевым образом влияет на его правовую природу. Одинаковым для всех существующих типов договоров существенным условием является предмет договора.

Предмет договора, заключаемого между партнерской сетью и веб-мастером, может быть регламентирован так: «рекламная сеть M1-shop

⁹ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // СПС «КонсультантПлюс».

¹¹ Правила пользования партнерской программой click2money. URL: <https://click2.money/offer> (дата обращения: 06.09.2020).

предоставляет возможность веб-мастерам работать с предложениями (офферами) своих рекламодателей с оплатой за достижение привлекаемыми пользователями целей на ресурсах рекламодателей»¹². В данном определении сразу можно заметить элементы посреднических договоров. Во-первых, данный договор упоминает трех субъектов: партнерская сеть, веб-мастер, рекламодатель. Во-вторых, согласно данному положению, веб-мастер осуществляет рекламные услуги в отношении рекламодателей, рекламодатель оплачивает достижение определенных рекламных целей, а партнерская сеть лишь предоставляет возможность данным двум сторонам взаимодействовать и сотрудничать. То есть, согласно данному определению, партнерская сеть не оказывает рекламных услуг, не является рекламодателем, но является площадкой, на которой рекламодатель предлагает веб-мастерам оказать ему рекламную услугу.

Таким образом, партнерская сеть является промежуточным звеном между рекламодателем и веб-мастером, контролируя деятельность данных субъектов, помогая им исполнять свои обязательства, содействуя надлежащему исполнению обеими сторонами своих обязательств. Именно веб-мастер размещает материалы рекламодателя, а не партнерская сеть, а оплачивает размещение рекламных материалов рекламодатель, осуществляя платежи через партнерскую сеть. Кроме того, судебная практика также идет по пути отнесения деятельности партнерской сети к посреднической. Так, в Постановлении Суда по интеллектуальным правам от 2 июня 2020 г. № С01-212/2020 по делу № А56-37066/2018 отмечается, что принцип работы партнерской сети заключается в обеспечении посредничества между рекламодателями и веб-мастерами, то есть лицами, заинтересованными в размещении такой рекламы с помощью своих интернет-ресурсов; партнерская сеть позволяет регистрироваться рекламодателям, заинтересованным в рекламе какого-либо продукта¹³.

Проанализируем относимость существа и законодательного регулирования агентских договоров к договорам в сфере партнерского интернет-маркетинга.

По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала (согласно ст. 1005 ГК РФ)¹⁴.

¹² Партнерская сеть M1-SHOP. URL: <https://m1-shop.ru/rules.html> (дата обращения: 13.09.2020).

¹³ Постановление Суда по интеллектуальным правам от 2 июня 2020 г. № С01-212/2020 по делу № А56-37066/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // СПС «КонсультантПлюс».

Как отмечает Ю.О. Алмаева, агентский договор выделяет среди прочих его цель — осуществление юридических и фактических действий в чужих интересах¹⁵. Разберемся с определением термина «действие в чужом интересе» (или «по поручению», руководствуясь ст. 1005 ГК РФ¹⁶), а также с тем, насколько этот термин применим к деятельности партнерской сети. По мнению П.П. Цитовича, агент должен способствовать тому, чтобы третье лицо было заинтересовано в заключении сделки с принципалом¹⁷. А.В. Егоров выделяет признак посреднических договоров, отличающий их от договоров информационного типа: регламентация в договоре обязанности исполнителя воздействовать на третьих лиц с целью принятия условий сотрудничества, отвечающих интересам принципала¹⁸. Таким образом, чтобы деятельность исполнителя была посреднической, необходимо совершать действия именно в интересах заказчика, а не только оказывать ему информационную поддержку (например, предоставляя информацию о потенциальных контрагентах). Основываясь на определении, изложенном в ст. 1005 ГК РФ, можно сделать вывод о том, что цель деятельности агента — выполнение поручения принципала¹⁹. Между тем данная цель характеризуется следующими особенностями: принципал имеет право давать указания агенту о ходе исполнения поручения, а агент обязан руководствоваться этими указаниями; агент обязан соблюдать интересы принципала²⁰. То есть агент должен совершать действия так, чтобы они принесли пользу принципалу и отвечали его интересам.

Так, веб-мастера, оказывая рекламные услуги, действуют в своем интересе: они осуществляют рекламу товаров, как правило, на своих сайтах, от своего имени, с целью получения прибыли за оказание рекламных и маркетинговых услуг. Рекламодатель также действует только в своих интересах: цель рекламодателя — увеличение уровня продаж своего продукта посредством рекламы, осуществляемой веб-мастерами. Действия рекламодателя никак не могут быть обусловлены

¹⁵ Алмаева Ю.О., Токарева К.Г. Проблемы определения предмета агентского договора // Юрист. 2014. № 15. С. 19–22.

¹⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020).

¹⁷ Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права. 1886. С. 65.

¹⁸ Егоров А.В. Агентский договор: опыт сравнительного анализа законодательных и теоретических конструкций // Ежегодник сравнительного правоведения, 2002. М.: Норма, 2003. С. 121–178.

¹⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020).

²⁰ Егоров А.В. Указ. соч. С. 121–178.

поручениями партнерской сети. Партнерская сеть не может действовать в интересах веб-мастера: анализ заключаемых на практике договоров позволяет сделать вывод о том, что именно партнерская сеть определяет и вырабатывает условия, в соответствии с которыми действует веб-мастер. Чтобы определиться с тем, действует ли сеть в интересах рекламодателя, обратимся к договорам, заключаемым между данными участниками партнерского интернет-маркетинга. Следует отметить, что, как правило, условия договоров между сетью и рекламодателем не открыты для свободного интернет-доступа. Причиной этого представляется возможность для рекламодателей внесения правок в договор, поскольку рекламодателем всегда является юридическое лицо, и, соответственно, условия договора, как и сотрудничества в целом, могут варьироваться в зависимости от того, насколько крупной компанией является рекламодатель и насколько сильна его переговорная позиция, а также от налогового режима компании, ее организационно-правовой формы, вида предоставляемого товара (услуги) и сопутствующих обязательных требований к его рекламе и т.д.

Так, партнерская сеть myTarget в первом разделе договора с рекламодателями, опубликованного в Интернете, дает дефиниции используемым в договоре терминам, из которых можно сделать следующий вывод о предмете договора: рекламодатель — это лицо, заключившее с сетью договор на размещение рекламных материалов; услуги — услуги сети по размещению рекламных материалов, оказываемые рекламодателю по договору; договор — договор, заключенный между сетью и рекламодателем, на размещение рекламных материалов, неотъемлемой частью которого являются настоящие условия; партнерами (с учетом используемой в настоящей статье терминологии, речь в данном случае идет о веб-мастерах) признаются лица, с которыми у сети заключены соответствующие договоры на размещение рекламных материалов рекламодателя на интернет-площадках (веб-сайтах) партнера²¹.

Из представленных дефиниций можно вывести следующие умозаключения: партнерская сеть заключает с рекламодателем договор на размещение рекламных материалов. Партнерская сеть также самостоятельно заключает договоры на размещение рекламных материалов рекламодателей с веб-мастерами, в соответствии с которыми веб-мастера осуществляют размещение рекламных материалов рекламодателей, что, в свою очередь, является предметом договора партнерской сети и

²¹ Условия оказания услуг для рекламодателей (CPA) партнерской сети myTarget. URL: <https://target.my.com/help/advertisers/toscpa/ru> (дата обращения: 04.10.2020).

рекламодателя. На данном примере можно наблюдать вариант построения взаимодействия участников партнерского интернет-маркетинга, основанный на договорах оказания услуг.

Однако зачастую партнерская сеть включает в условия договора с веб-мастером положение, в соответствии с которым сеть обязуется оплачивать услуги веб-мастера только в том случае, если получит соответствующие денежные средства от рекламодателя²². Таким образом, сеть ставит исполнение обязательства по оплате в зависимость от соответствующих действий со стороны третьего лица (рекламодателя), что не присуще договорам возмездного оказания услуг. Данная особенность дает основания характеризовать партнерскую сеть как агента рекламодателя в отношениях с веб-мастером по размещению рекламного материала, поскольку сеть в таком случае действует в интересах рекламодателя (поскольку размещению подлежат именно рекламные материалы рекламодателя), а также действует за счет последнего.

Безусловно, сеть заинтересована в соблюдении интересов обоих этих субъектов, поскольку от этого зависит ее востребованность у потенциальных контрагентов и место сети на конкурентном рынке партнерского маркетинга. Поэтому можно сделать вывод о том, что договор, заключаемый между рекламодателем и сетью, будет носить смешанный характер. В нем присутствуют черты агентского договора, поскольку при размещении веб-мастером рекламных материалов рекламодателя сеть уполномочена осуществлять полномочия заказчика по отношению к веб-мастеру. Так, в случае нарушения обязательных требований к интернет-площадкам, к размещаемой рекламе партнерская сеть Admitad блокирует аккаунт веб-мастера на своем веб-сайте, а также переводит заработанное веб-мастером вознаграждение обратно рекламодателю, дополнительно взыскивая с такого веб-мастера штраф²³.

Однако при оказании дополнительных услуг интернет-площадки сеть действует в своих интересах, поскольку ее целью является создание необходимых условий для взаимодействия между рекламодателями и веб-мастерами. Данные правоотношения регулируются нормами ГК РФ о договоре возмездного оказания услуг, согласно которым исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить

²² Правила пользования партнерской программой click2money. URL: <https://click2.money/offer> (дата обращения: 06.09.2020); Правила партнерской сети Admitad для веб-мастеров. URL: https://account.admitad.com/ru/webmaster/terms_of_use/ (дата обращения: 30.10.2020).

²³ Правила партнерской сети Admitad для веб-мастеров. URL: https://account.admitad.com/ru/webmaster/terms_of_use/ (дата обращения: 30.10.2020).

определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (ст. 779 ГК РФ)²⁴.

Для иллюстрации данного вывода обратимся к условию договора партнерской сети Aff1 о целевых действиях (лидах): партнерская сеть ведет учет всех лидов и предоставляет участникам (рекламодателю и веб-мастеру) сведения об этом в виде статистических данных, а также ведет расчеты вознаграждений; сеть принимает окончательное решение о том, было совершено целевое действие или нет; статистические данные учитываются с использованием статистической системы подсчета лидов партнерской сети; в случае расхождений в статистических данных сети, рекламодателя и (или) веб-мастера преимущество имеют данные статистики партнерской сети; рекламодатель обязуется оплатить партнерской сети все совершенные лиды на основании данных статистики сети²⁵. На основании представленных условий можно сформулировать вывод о том, что партнерская сеть действует исходя из своих интересов, поскольку руководствуется своими расчетами и своей системой, не учитывая мнение и подход иных участников партнерского интернет-маркетинга к рассматриваемому вопросу, не руководствуясь принципом извлечения максимальной пользы и выгоды для принципала.

Из вышесказанного следует, что договор, заключаемый между партнерской сетью и рекламодателем, как правило, будет смешанным, включающим элементы агентского договора (применительно к отношениям по размещению рекламы) и договора возмездного оказания услуг (применительно к оказываемым партнерской сетью дополнительным услугам).

Следует отметить, что некоторые партнерские сети работают по модели агентских договоров и с веб-мастерами. Так, согласно договору партнерской сети Leetero, партнерская сеть поручает, а веб-мастер обязуется оказать услуги по поиску клиентов для рекламодателей сети²⁶. В данном случае партнерская сеть заключает агентский договор с веб-мастером, который осуществляет действия по поиску клиентов для рекламодателей, а именно привлекает таких клиентов на сайты рекламодателей с помощью рекламы, осуществляемой на своих площадках. Оплате в таком случае подлежат такие лиды, которые связаны с привлечением клиентов, заключивших договор с рекламодателем после

²⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020).

²⁵ Публичная оферта партнерской сети Aff1. URL: <https://aff1.com/offers> (дата обращения: 26.10.2020).

²⁶ Партнерское соглашение Leetero. URL: <https://leetero.ru/advertiser/> (дата обращения: 31.10.2020).

перехода на его сайт по ссылке, размещенной на своей площадке веб-мастером. Однако в таком случае неясно, какие юридические действия совершает веб-мастер, поскольку непосредственно заключает сделку с клиентом сам рекламодатель (среди обязанностей веб-мастера по договору также нет указания на юридические действия, осуществление которых обязательно по агентскому договору). В связи с чем распространение такой модели на регулирование правоотношений между партнерской сетью и веб-мастером не представляется целесообразным. Однако данный вывод не следует преждевременно распространять на все договоры посреднического типа.

Так, международному торговому обороту известен договор случайного посредничества, в соответствии с которым должник обязуется оказывать содействие кредитору в заключении сделки на краткосрочной (разовой, непродолжительной) основе²⁷. Цель случайного посредника заключается в оказании содействия принципалу в заключении сделок с третьими лицами, однако деятельность такого посредника ограничивается краткосрочной помощью предпринимателям в коммуникации с потенциальными клиентами (включая формирование для принципала долгосрочных связей с такими третьими лицами), осуществлении и проведении переговоров, предоставлении сведений о потенциальных контрагентах (сообщении их контактных данных), о планирующемся совершении каких-либо сделок (например, тендеров) и т.д.²⁸ Помимо прочего, типовой контракт случайного посредничества МТП предполагает возможность оказания посредником услуг и в процессе исполнения договора, перечень открытый²⁹. Важно отметить, что случайный посредник совершает лишь фактические действия, то есть осуществлять действия, влекущие юридические последствия, случайный посредник не вправе. Однако конечной целью осуществления случайным посредником фактических действий является именно заключение договора между принципалом и третьим лицом (то есть порождение именно юридически значимых последствий)³⁰. Таким образом, действия фактического характера, совершаемые случайным посредником, не влекут за собой возникновение прав и обязанностей для принципала. Случайный посредник действует в своих интересах и

²⁷ Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2012. С. 133.

²⁸ Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М. : Статут, 2004. С. 222–223.

²⁹ Там же. С. 223.

³⁰ Николоюкин С.В. Случайное посредничество во внешнеторговом обороте // Право и экономика. 2009. № 11. С. 63.

является независимым от принципала, не является его представителем, действует на свой риск. В отличие от других независимых посредников (таких как дистрибьюторы, дилеры, франчайзи), случайный посредник не имеет никакого отношения к предмету договора между принципалом и третьим лицом, не приобретает товары, поставляемые принципалом, в собственность³¹.

Рассмотрим применимость конструкции договора случайного посредничества к отношениям в сфере партнерского интернет-маркетинга.

Следует отметить, что наделение партнерской сети статусом случайного посредника представляется невозможным, поскольку партнерская сеть не только оказывает содействие веб-мастерам в подборе контрагентов посредством предоставления доступа к внутренней информации своей интернет-площадки, а именно к рекламным программам (партнерским программам), размещаемым рекламодателями на сайте партнерской сети, но также самостоятельно и от своего имени заключает договоры со всеми участниками интернет-маркетинга, самостоятельно приобретая права и обязанности.

Однако применительно к отношениям между веб-мастером и партнерской сетью допустим противоположный вывод. Так, как уже было отмечено, веб-мастер оказывает партнерской сети услуги по привлечению потребителей товаров (услуг, работ) рекламодателя. Веб-мастер получает вознаграждение в случае, если между рекламодателем и третьим лицом будет заключен договор (либо потребителем будет совершено иное целевое действие). Сам веб-мастер не вступает в обязательственные отношения с привлекаемыми им третьими лицами, не является представителем рекламодателя. Веб-мастер в данном случае, осуществляя размещение рекламы товаров (работ, услуг) рекламодателя, привлекает внимание третьих лиц к рекламодателю или его продуктам (объекту рекламирования). Далее заинтересованные третьи лица вступают в договорные отношения непосредственно с рекламодателем. Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор, заключаемый между веб-мастером и партнерской сетью, обладает чертами случайного посредничества.

Подводя итог анализу правоотношений в сфере партнерского интернет-маркетинга, можно сделать вывод о том, что одним из вариантов построения договорных связей между субъектами партнерского маркетинга может быть совокупность следующих договоров: смешанного договора между сетью и рекламодателем (в котором содержатся элементы договора возмездного оказания услуг и элементы агентско-

³¹ Николюкин С.В. Указ. соч. С. 64.

го договора); организационного договора между сетью и веб-мастером (в котором содержатся условия, направленные на организацию, упорядочивание взаимоотношений сторон и создание предпосылок для вступления в иные имущественные отношения, а именно для дальнейшего заключения сторонами договора случайного посредничества); и договора случайного посредничества между веб-мастером и сетью, который заключается сторонами в момент подключения веб-мастера к конкретному офферу рекламодателя (стороной договора в данном случае является партнерская сеть как агент рекламодателя, выступающий от своего имени по модели комиссии).

Таким образом, между веб-мастером и партнерской сетью сначала заключается непоименованный договор организационного характера, согласно которому веб-мастер принимает условия взаимодействия с интернет-платформой партнерской сети и соглашается с общими правилами оказания им услуг по поиску контрагентов для рекламодателей. В дальнейшем, при наличии соответствующего волеизъявления веб-мастер может также дополнительно заключить договор случайного посредничества с партнерской сетью, выступающей агентом рекламодателя и действующей от своего имени, в соответствии с которым веб-мастер будет получать вознаграждение за каждый лид (целевое действие конечного покупателя товара или заказчика услуги).

Литература

1. Алмаева Ю.О. Проблемы определения предмета агентского договора / Ю.О. Алмаева, К.Г. Токарева // Юрист. 2014. № 15.
2. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право : учебник / Л.В. Андреева. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : КНОРУС, 2012.
3. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. Москва : Статут, 2004.
4. Голышев В.Г. Правовая природа договора как фактор, определяющий особенности квалификации возникающих из него обязательственных правоотношений / В.Г. Голышев, А.В. Голышева // Юрист. 2019. № 6.
5. Егоров А.В. Агентский договор: опыт сравнительного анализа законодательных и теоретических конструкций / А.В. Егоров // Ежегодник сравнительного правоведения. 2002. Москва : Норма, 2003.
6. Николюкин С.В. Случайное посредничество во внешнеторговом обороте / С.В. Николюкин // Право и экономика. 2009. № 11.
7. Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права / П.П. Цитович. 1886.

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

ИНФОРМАЦИЯ О СООТВЕТСТВИИ ТОВАРА СТАНДАРТУ

В статье рассмотрены способы доведения до третьих лиц информации о соответствии товара стандарту – системы добровольной сертификации, знаки соответствия стандартам, реестры товаров (производителей), а также даны рекомендации субъектам торгового оборота по осуществлению проверки информации при приобретении товара, имеющем на упаковке маркировку соответствующим знаком. В ходе исследования выявлены проблемы в правовом регулировании и сделаны предложения по их устранению.

Ключевые слова: стандарт, подтверждение соответствия, добровольная сертификация, орган по сертификации, органическая продукция, знак соответствия, система добровольной сертификации, реестр, ГОСТ, сертификат, недобросовестная конкуренция, качество, договор.

INFORMATION ON COMPLIANCE OF THE GOOD WITH THE STANDARD

Leonova Galina B.
Associate professor of the department of commercial law and law
fundamentals of the Law Faculty of Lomonosov
Moscow State University
PhD in Law

The author analyses methods of informing the third parties about compliance of the good with the standard provisions – system of voluntary certification, compliance labeling, registers of goods (producers). Also recommendations on control over mandatory label information are given to trade enterprises. Lack of regulation is highlighted and adequate regulation is suggested to cover it up.

Keywords: standard, compliance confirmation, voluntary certification, certification authority, organic production, label of compliance, system of voluntary certification, register, GOST, certificate, unfair competition, quality, contract

Наряду с соблюдением обязательных показателей безопасности, установленных законодательством о техническом регулировании¹, при производстве и выпуске в обращение товара изготовитель для улучшения качества производимых товаров может применять стандарты. В соответствии с Федеральным законом «О стандартизации в Российской Федерации» (далее — Закон о стандартизации) целями стандартизации в том числе являются техническое перевооружение промышленности; повышение качества продукции и повышение конкурентоспособности продукции российского производства (п. 3, 5, 6 ст. 3), а один из принципов стандартизации в РФ — добровольность применения документов по стандартизации (подп. 1 ст. 4).

На сегодняшний день предусмотрены следующие виды стандартов — национальный стандарт, в том числе предварительный национальный стандарт, и стандарт организаций, в том числе технические условия (подп. 2 ст. 2, п. 1 ст. 14 Закона о стандартизации).

Национальные стандарты утверждаются, изменяются и отменяются федеральным органом исполнительной власти в сфере стандартизации — Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии — Росстандарт (подп. 12) ст. 9 Закона о стандартизации)². При утверждении стандарта ему присваивается обозначение. При этом применяются правила, установленные в ГОСТ Р 1.5-2012 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные. Правила построения, изложения, оформления и обозначения»³. В соответствии с п. 7.1 обозначение национального стандарта Российской Федерации состоит из индекса «ГОСТ Р», регистрационного номера и отделенного от него тире года утверждения стандарта. Обозначение предварительного стандарта состоит из индекса «ПНСТ», регистрационного номера и отделенного от него тире года утверждения стандарта (п. 7.2). В тех случаях, когда стандарт разработан на основе применения международного или регионального стандарта, то его обозначение формируют в соответствии с правилами, установленными в ГОСТ Р 1.7-2014 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты национальные.

¹ На сегодняшний день вопросы технического регулирования являются предметом ведения Евразийского экономического союза — Договор о Евразийском экономическом союзе — раздел X «Техническое регулирование», приложение № 9 «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза» (подписан в г. Астане 29.05.2014, ред. от 08.05. 2015).

² Подробнее см.: Леонова Г.Б. Национальные стандарты // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2019. Т. 32, 33. № 1, 2.

³ Ранее аналогичные правила содержались в ГОСТ Р 1.5-2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Правила построения, изложения, оформления и обозначения».

Правила оформления и обозначения при разработке на основе применения международных стандартов».

Объектом стандартизации являются продукция, процессы, системы менеджмента, терминология, условные обозначения, исследования (испытания) и измерения (включая отбор образцов) и методы испытаний, маркировка, процедуры оценки соответствия и иные объекты (подп. 6 ст. 2 Закона о стандартизации). Традиционное понимание применения стандарта — в нем установлены показатели качества товара (например, продолжительность срока годности, методы испытаний), но изготовитель может применять и стандарты на процессы, системы менеджмента. Например, ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции», ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества», ГОСТ ISO 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования»: ГОСТ Р ИСО/ТУ 22004-2008 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Рекомендации по применению ИСО 22000:2005». В соответствии с п. 2 ст. 10 Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции»⁴ при осуществлении процессов производства пищевой продукции, связанных с требованиями безопасности такой продукции, изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах ХАССП (в английской транскрипции НАССР — Hazard Analysis and Critical Control Points). При разработке и внедрении системы ХАССП изготовители могут использовать стандарты. Например, ГОСТ Р 51705.1-2001 «Системы качества. Управление качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП. Общие требования»; ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции»; ГОСТ Р ИСО/ТУ 22004-2008 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Рекомендации по применению ИСО 22000:2005».

При применении стандарта при производстве товаров изготовитель вправе осуществить подтверждение соответствия этому стандарту. Подтверждение соответствия — документальное удостоверение соответствия продукции или иных объектов, процессов проектирования

⁴ Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011) (принят решением Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 880, ред. от 10.06.2014).

(включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации требованиям технических регламентов, документам по стандартизации или условиям договоров (ст. 2 Федерального закона «О техническом регулировании»). Далее — Закон о техническом регулировании). Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации.

Таким образом, субъект торгового права (и изготовитель, и покупатель) должен знать, что при производстве товара могут применяться национальные стандарты, стандарты организации (в том числе технические условия), и соответствие этим стандартам может быть подтверждено путем осуществления добровольной сертификации. Производитель вправе не осуществлять добровольную сертификацию, однако добровольное подтверждение соответствия является одним из инструментов рыночной экономики и конкурентной стратегии при продвижении товара и увеличении продаж. Покупатель же должен знать, какие правовые средства применяются при добровольной сертификации, и владеть навыками проверки подтверждения соответствия товара стандарту.

Добровольная сертификация осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации (п. 1 ст. 21 Закона о техническом регулировании). Для осуществления добровольной сертификации изготовитель должен выбрать систему добровольной сертификации из числа зарегистрированных Росстандартом и размещенных в открытом доступе на сайте Росстандарта. Системой добровольной сертификации может предусматриваться применение знака соответствия. Знак соответствия — обозначение, служащее для информирования приобретателей, в том числе потребителей, о соответствии объекта сертификации требованиям системы добровольной сертификации (ст. 2 Закона о техническом регулировании). Решение лиц, создающих систему, по этому вопросу может быть и отрицательным. При положительном решении утверждается изображение знака соответствия, применяемое в данной системе, и порядок применения знака соответствия. Изображение знака соответствия указывается в реестре систем добровольной сертификации⁵.

На сегодняшний день зарегистрировано несколько систем добровольной сертификации, осуществляющих подтверждение соответствия национальному стандарту. Это — системы добровольной

⁵ Подробнее см.: Леонова Г.Б. Добровольная сертификация товаров // Законодательство. 2017. № 9.

сертификации «Национальная система сертификации», «Система подтверждения качества российской продукции», «Роскачество-органик».

Система добровольной сертификации «Национальная система сертификации» (далее — СДС «Национальная система сертификации») создана в соответствии с Приказом Росстандарта от 29 декабря 2016 г. № 2033 — п. 1 и зарегистрирована 9 января 2017 г. (регистрационный номер РОСС RU.0001.03НССО). Объекты сертификации — продукция, производимая на основании требований документов национальной системы стандартизации, процессы проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, работы, услуги, выполняемые на основании требований национальной системы стандартизации, системы менеджмента, разрабатываемые и внедряемые юридическими лицами на основании документов национальной системы стандартизации. Имеет система и знак соответствия, который указан в реестре.

Таким образом, Росстандарт и создал, и зарегистрировал созданную им систему. Заслуживает поддержки создание в стране единой системы добровольной сертификации «Национальная система сертификации». Необходимость ее разработки вызвана такими обстоятельствами, как рост контрафактных и фальсифицированных товаров; участвовавшие случаи несоответствия маркировки, имеющейся на товарах, требованиям национальных стандартов... необоснованная выдача сертификатов соответствия в рамках добровольной сертификации⁶. По поводу создания этой системы добровольной сертификации имеет место не бесспорное мнение руководителя Росстандарта А.В. Абрамова — в контексте повышения качества всех товаров, работ и услуг особого внимания заслуживает ход реализации проекта «Национальная система сертификации». Она создана Росстандартом как единственная система добровольной сертификации, в рамках которой проводится подтверждение соответствия национальным стандартам... И далее. Необходимо скорейшее закрепление правового статуса НСС как государственной инфраструктуры тестирования и подтверждения соответствия⁷. Такое понимание правовой природы системы добровольной сертификации является ошибочным.

Действующим законодательством не предусмотрено, что подтверждение соответствия национальному стандарту возможно только

⁶ Белых В.С., Панова А.С. Техническое регулирование в России: современное состояние и перспективы развития // Российский юридический журнал. 2017. № 5.

⁷ URL: <http://www.gost.ru>, 08.01.2018.

в одной из зарегистрированных систем добровольной сертификации. Главное — наличие в системе добровольной сертификации органа по сертификации, аккредитованного на осуществление подтверждения соответствия на определенные показатели, которые могут быть установлены и в национальном стандарте. Аккредитация органов по сертификации, выполняющих работы по оценке (подтверждению) соответствия, осуществляется национальным органом по аккредитации (ст. 31 Закона о техническом регулировании). На сегодняшний день эти полномочия возложены на Росаккредитацию. Этот орган создает федеральную государственную информационную систему в области аккредитации, которая наряду с другой информацией содержит реестр аккредитованных лиц и размещает эту информацию на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (подп. 2 п. 2 и подп. 1 п. 3 ст. 25 Федерального закона от 28 декабря 2013 г. «Об аккредитации в национальной системе аккредитации»).

Законом о стандартизации в ст. 31 установлено — продукция, соответствующая национальному стандарту, и (или) эксплуатационная или иная документация, прилагаемая к такой продукции, может маркироваться знаком национальной системы стандартизации. Росстандарт утверждает изображение и описание знака национальной системы стандартизации, устанавливает порядок его применения, организует размещение в свободном доступе на своем официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информации о продукции с маркировкой знаком национальной системы стандартизации (п. 18 ст. 9, п. 7 ст. 8 Закона о стандартизации)⁸. При этом установлено, что знак национальной системы стандартизации не является специальным знаком и наносится в информационных целях (п. 2 ст. 31 Закона о стандартизации). Во исполнение Закона о стандартизации Приказом Росстандарта от 23 июня 2016 г. № 795 утверждено изображение и описание знака национальной системы стандартизации. Что касается его применения, то установлено, что помимо изображения знака приводится обозначение национального стандарта Российской Федерации, соответствие которому подтверждено в установленном порядке, включающим индекс «ГОСТ Р» или «ГОСТ», регистрационный номер в соответствии с номером стандарта, присвоенным при его регистрации в Федеральном информационном фонде стандартов, и отделенные от него тире-четыре цифры года утверждения стандарта.

⁸ См. также п. 5.2.2., 5.3.15, 5.4.39 Положения о федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии.

В случае если подтверждено соответствие продукции нескольким национальным стандартам, их обозначения приводятся последовательно одно под другим. Изображение знака должно быть одноцветным и контрастировать с цветом поверхности, на которую оно нанесено. На сегодняшний день Росстандарт не обладает полномочиями по принятию нормативных правовых актов (п. 7 Положения о Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии, утверждено Постановление Правительства Российской Федерации от 17 июня 2004 г. № 294 (ред. от 02.07.2019)). Следовательно, установленные им правила о маркировании знаком национальной системы стандартизации не являются обязательными.

Для устранения пробела в правовом регулировании целесообразно в Законе о стандартизации указать, что изображение знака соответствия национальному стандарту и порядок его применения утверждаются Правительством РФ, изготовитель вправе маркировать продукцию этим знаком после осуществления добровольной сертификации на соответствие национальному стандарту. Введение этих норм позволит устранить следующую ситуацию. Изображение знака СДС «Национальная система сертификации» совпадает с изображением знака национальной системы стандартизации. При этом различно лишь наименование знака. Закон о стандартизации — знак национальной системы стандартизации, в системе добровольной сертификации — знак национальной системы сертификации. Наличие единого знака соответствия национальному стандарту, утвержденного постановлением Правительства РФ, будет означать, что независимо от того, в какой системе добровольной сертификации осуществлялось подтверждение соответствия, знак этой системы (при наличии такового) не подлежит применению. После внесения предложенных изменений в Закон о стандартизации необходимо будет исключить из реестра систем добровольной сертификации изображение знака соответствия СДС «Национальная система сертификации».

Для исполнения Росстандартом возложенной на него Законом о стандартизации обязанности по размещению на сайте этого федерального органа исполнительной власти в сети «Интернет» информации о продукции с маркировкой знаком национальной системы стандартизации, следует установить и порядок взаимоотношений между системой добровольной сертификации, осуществляющей подтверждение соответствия национальному стандарту, и Росстандартом для внесения соответствующей информации в реестр товаров, маркированных

знаком соответствия национальному стандарту. Только в этом случае Росстандарт сможет сформировать полный информационный ресурс о товарах, в отношении которых осуществлено добровольное подтверждение соответствия национальному стандарту.

Товар, прошедший сертификацию в СДС «Национальная система сертификации», включается в реестр объектов оценки соответствия, прошедших процедуру сертификации в национальной системе сертификации, размещенному на сайте СДС «Национальная система сертификации». Исходя из содержания реестра в этой системе сертификации предусмотрен инспекционный контроль за сертифицированной продукцией. В графе «Статус» введено цветовое отражение действия сертификата соответствия: зеленый — действует, оранжевый — приостановлен, красный — аннулирован. Однако документы о взаимоотношениях между сторонами при добровольной сертификации на сайте не размещены, при обращении к содержанию реестра нет информации о номере сертификата соответствия и сроке его действия. Поэтому сложно понять — на какой срок выдан сертификат соответствия и в течение какого периода времени изготовитель имеет право на маркировку товара таким знаком. Эта информация необходима сторонам как на этапе заключения договора и выработке условия о качестве товара, так и при приемке товара по качеству — проверка маркировки товара на соответствие национальному стандарту. Между тем, как будет указано далее, в других системах добровольной сертификации информационно более открытый подход, и на сайте системы размещены все интересующие как изготовителя, так и покупателя документы о добровольной сертификации.

Система добровольной сертификации «Система подтверждения качества российской продукции» (далее — СДС «Роскачество») создана автономной некоммерческой организацией «Российская система качества» (далее — Роскачество) и 7 июня 2017 г. зарегистрирована Росстандартом (регистрационный номер РОСС RU.И1697.04РСК1). Объекты сертификации — российская продукция, изготавливаемая для личных (бытовых) нужд граждан. В системе предусмотрен знак соответствия, изображение которого приведено в реестре систем добровольной сертификации. Несмотря на то, что Роскачество и СДС «Роскачество» — разные субъекты, вся информация о добровольной сертификации размещена на сайте Роскачества (наряду с другой деятельностью организация проводит исследования товарного рынка на соответствующие показатели качества и размещает эту информацию на сайте).

В этой системе добровольной сертификации осуществляется подтверждение соответствия не всем национальным стандартам, а только предварительным национальным стандартам, одобренным техническим комитетом 702 «Российская система качества» и утвержденным Росстандартом, в обозначении которых указывается «Российское качество» и стандартам организации «Роскачество».

Исходя из документов, регулирующих осуществление добровольной сертификации, размещенных на сайте Роскачества, срок действия сертификата 3 года, сведения о сертификате вносятся в Реестр Системы. Сертификат соответствия действителен только при наличии регистрационного номера. В течение срока действия сертификата проводится инспекционный контроль, по результатам которого может быть принято решение о приостановлении или прекращении действия сертификата (п. 6.5, 6.6, 7.3 Правил функционирования системы добровольной сертификации «Система подтверждения качества российской продукции»). Орган по сертификации обеспечивает открытый доступ к Реестру Системы. На сайте Роскачества размещен перечень товаров, производителям которых предоставлено право на применение знака СДС «Роскачество»⁹. К сожалению, нет реестра, из которого можно было бы получить полную информацию о сертифицированной продукции, определить конкретные даты действия сертификата и его статус — действует, приостановлен, аннулирован. Наличие этой информации необходимо субъектам торгового права, осуществляющим продвижение товара и его реализацию, с целью получения полной и достоверной информации о маркировке товара знаком соответствия этой системы добровольной сертификации.

Знак соответствия СДС «Роскачество» позиционируется как российский знак качества — пятиугольная форма российского Знака качества отсылает к образу государственного Знака качества СССР, а его актуальный дизайн символизирует обновленную систему национального мониторинга качества — регламент размещения российского Знака качества (далее — Регламент)¹⁰. Такое понимание и толкование знака соответствия системы добровольной сертификации является ошибочным. Маркировку продукции российским Знаком качества осуществляет производитель в соответствии с договором о предоставлении права использования знака соответствия системы добровольной сертификации «Российская система качества». Применение рос-

⁹ URL: <https://rskrf.ru/goods/>

¹⁰ URL: <https://roskachestvo.gov.ru/upload/iblock/633/Reglament-razmeshcheniya-rossiyskogo-Znaka-kachestva.pdf>

сийского Знака качества не допускается с момента аннулирования/приостановления действия или окончания срока действия сертификата соответствия. В соответствии с Регламентом знак наносится на упаковку два раза — на лицевую сторону этикетки/упаковки/изделия, а также продублирован на стороне с технической информацией рядом с единым знаком обращения продукции на рынке ЕАЭС (знак, подтверждающий соответствие товара техническим регламентам ТС, ЕАЭС, установленным техническим регламентом). Производитель, имеющий право на маркировку товара знаком СДС «Роскачество», должен утвердить макет маркировки в Роскачестве. При соблюдении всех правил размещения российского Знака качества заявителю высылается официальное подтверждение (п. 3 Регламента). Указанные действия изготовителю целесообразно совершить до заключения договора на производство упаковки товара с маркировкой знаком соответствия СДС «Роскачества». Правила маркировки товара знаком соответствия СДС «Роскачества» должен знать и покупатель. До заключения договора поставки целесообразно ознакомиться с маркировкой упаковки товара и осуществить проверку ее достоверности на установленные этой СДС правилами.

Система добровольной сертификации производства органической продукции в Российской системе качества — система добровольной сертификации «Роскачество-органик» (далее — СДС «Роскачество-органик») создана Роскачеством и зарегистрирована Росстандартом 9 апреля 2019 г. (регистрационный номер РОСС RU.И2073.04РКА0). В соответствии с Правилами функционирования системы добровольной сертификации производства органической продукции в Российской системе качества — СДС «Роскачество-органик» сертификат соответствия выдается на 1 год; по результатам инспекционного контроля за сертифицированной продукцией действие сертификата может быть приостановлено или прекращено органом по сертификации. Орган по сертификации обеспечивает открытый доступ к Реестру Системы, а также по запросам предоставляет информацию о продукции, получившей сертификат в Системе (п. 5.6, 5.7, 5.8, 5.9, 7.3). Знак соответствия в системе не предусмотрен. И это в полной мере соответствует действующему правовому регулированию.

При осуществлении своей деятельности СДС «Роскачество-органик» учитывает общие для всех субъектов правила, осуществляющих добровольную сертификацию товаров по этому показателю, установленные Федеральным законом от 3 августа 2018 г. «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные

акты Российской Федерации» (далее — Закон об органической продукции). В отличие от ранее рассмотренных ситуаций применительно к органической продукции осуществляется подтверждение соответствия не товара, а производства органической продукции стандартам органического производства. Применительно к органической продукции используется также термин «зеленая» продукция. Наше естественное преимущество (я думаю, что все с этим согласятся) — это огромные природные возможности, их нужно использовать для наращивания производства именно экологически чистой продукции. Поручаю правительству создать защищенный бренд отечественной чистой, «зеленой» продукции, он должен подтверждать, что в ее производстве используются только безопасные для здоровья человека технологии, заслужить гарантии высокого качества и на внутреннем, и на внешнем рынке (Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 20 февраля 2019 г.). Приказом Росстандарта от 6 августа 2019 г. № 1872 (ред. от 01.11.2019) создан проектный технический комитет по стандартизации ПТК 708 «Экологически чистая сельскохозяйственная продукция, сырье и продовольствие». Этим комитетом приняты стандарты «зеленые» стандарты.

В соответствии с п. 2 ст. 5 Закона об органической продукции при положительном решении изготовителю выдается сертификат соответствия производства органической продукции, информация о производителе и производимой им органической продукции вносится в Единый государственный реестр производителей органической продукции, а изготовитель органической продукции приобретает право размещать маркировку о том, что продукция является органической. По мнению А.В. Михайлова, ведение реестра производителей органической продукции и маркировка органической продукции являются двумя основными способами охраны добросовестной конкуренции на рынке органических товаров¹¹.

Требования к формированию Единого государственного реестра производителей органической продукции установлены в ст. 6 Закона об органической продукции. Наряду с другой информацией обязательно внесению в Единый государственный реестр производителей органической продукции подлежат следующие сведения: виды производимой органической продукции; регистрационный номер сертификата соответствия; даты выдачи, приостановления, прекращения действия

¹¹ Михайлов А.В. Правовые способы пресечения недобросовестной конкуренции на рынке органической продукции // Конкурентное право. 2019. № 3.

сертификата соответствия; срок действия сертификата соответствия (подп. 4, 5, 6, 7 п. 3 ст. 6). Сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре производителей органической продукции, являются общедоступными и размещаются на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в том числе в форме открытых данных. Во исполнение Закона принят Приказ Минсельхоза России от 19 ноября 2019 г. № 633 «Об утверждении порядка ведения единого государственного реестра производителей органической продукции, в том числе порядка предоставления органами по сертификации сведений, предусмотренных частью 3 статьи 6 Федерального закона “Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”, а также порядка предоставления информации о наличии или об отсутствии сведений о производителях органической продукции в едином государственном реестре производителей органической продукции».

Правила маркировки установлены в ст. 7 Закона об органической продукции. Производители имеют право разместить являющуюся отличительным признаком органической продукции маркировку в виде комбинации надписей и графического изображения (знака) органической продукции единого образца (далее — знак органической продукции) на упаковке, потребительской и (или) транспортной таре органической продукции или на прикрепленных к ней либо помещенных в нее иных носителях информации. Надписи, используемые для маркировки органической продукции, могут содержать слово «органический», а также его сокращения или слова, производные от этого слова, отдельно либо в сочетании с наименованием органической продукции. Графическое изображение знака органической продукции должно обеспечивать возможность нанесения и считывания сведений о производителях органической продукции и видах производимой ими органической продукции, содержащихся в Едином государственном реестре производителей органической продукции, с использованием технических средств. Форма и порядок использования графического знака органической продукции единого образца определены приказом Минсельхоза России от 19 ноября 2019 г. № 634. Знак органической продукции включает в себя изображение в соответствии с формой графического изображения (знака) и средство идентификации органической продукции в виде двухмерного штрихового кода. Эти документом

определяется не только форма, но и цветовое изображение знака. По общему правилу — цвета белый и зеленый. В случае если невозможно нанесение графического изображения, полностью идентифицирующегося на цвете поверхности, на которую он нанесен, необходимо использовать черно-белый вариант графического изображения (знака) — п. 7, 10 Порядка использования графического изображения (знака) органической продукции единого образца (приложение № 2 к Приказу Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19 ноября 2019 г. № 634). Вызывает сомнение возможность использования черно-белого варианта знака органической продукции. Именно зеленый цвет этого знака как никакой другой позиционируется с отличительными признаками органического товара среди аналогичных товаров других производителей. Однако приобретатель товара должен знать это правило и уметь правильно оценить, какое цветовое решение должно быть в маркировке упаковки.

Право применения графического знака органической продукции существует в течение срока, не превышающего срока действия сертификата соответствия производства органической продукции. Однако Законом об органической продукции не установлен срок действия сертификата, что является явной недоработкой, не утверждена и единая форма сертификата.

Добровольное подтверждение соответствия стандартам органического производства возможно в любой системе добровольной сертификации, у которой есть органы по сертификации, аккредитованные в области производства органической продукции в целях установления соответствия производства органической продукции стандартам органического производства.

С учетом установленных Законом правил маркировки товара знаком органической продукции при подтверждении соответствия стандарту, устанавливающему правила органического производства, не подлежит применению знак соответствия системы добровольной сертификации (при наличии такового), указанный в реестре систем добровольной сертификации, а также знак национальной системы стандартизации.

В соответствии с п. 3 ст. 26 Закона о стандартизации применение национального стандарта является обязательным для изготовителя в случае публичного заявления о соответствии продукции национальному стандарту, в том числе в случае применения обозначения национального стандарта в маркировке, в эксплуатационной или иной документации и (или) маркировки продукции знаком национальной системы стандартизации. При производстве может применяться несколько на-

циональных стандартов и не только на товар, но и на процессы производства. В связи с этим возникает вопрос, поскольку и в том, и в другом случае применяется национальный стандарт, в каком из них изготовитель вправе указывать в маркировке товара индекс ГОСТ Р? Не решен и вопрос, как до третьих лиц доводится информация — ГОСТ Р или ГОСТ Р и далее номер стандарта. Представляется, что указание номера стандарта в маркировке товара является более правильным правовым регулированием этого вопроса. На упаковке мыла натуральное «Детское» (изготовитель АО «НМЖК») указание ГОСТ имеет место три раза: непосредственно рядом с наименованием — детское натуральное — ГОСТ 28546-2002 и более мелким шрифтом при предоставлении иной информации о товаре — марка «Детское» ГОСТ 28546-2002; система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ ISO 9001. Обращение к поиску стандартов позволило уточнить наименования стандартов (этим инструментом должен пользоваться и оптовый покупатель в целях получения полной и достоверной информации о товаре) ГОСТ 28546-2002 «Мыло туалетное твердое. Общие технические условия», ГОСТ ISO 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования». На упаковке майонеза «СКИТ провансаль» (изготовитель — ООО «Компания СКИТ») в двух местах указано — соответствует ГОСТ 31761-2012. Обращение к поиску стандартов наименование этого стандарта — «Майонезы и соусы майонезные. Общие технические условия». В тех случаях, когда указывается в маркировке стандарт на товар, без проведения лабораторных исследований невозможно установить, соответствует ли товар установленным в стандарте правилам. В маркировке мыла — изготовитель АО «НМЖК» и майонеза указан знак СДС «Роскачество». Это означает, что помимо указанных стандартов изготовители при производстве товара применяли стандарты, разработанные техническим комитетом «Российское качество» и утвержденные Росстандартом или стандарт организации Роскачество, и осуществили добровольную сертификацию в СДС «Роскачество» на соответствие этому стандарту. Для проверки информации необходимо обратиться к перечню товаров, которые могут быть маркированы знаком соответствия СДС «Роскачество», размещенному на сайте Роскачества¹², или непосредственно к уполномоченным лицам этой организации.

В маркировке упаковки детского мыла изготовителя АО «НМЖК» размещен QR-код и рядом с ним — «результат исследований Россий-

¹² Майонез «СКИТ» может быть маркирован знаком. URL: <https://rskrf.ru/ratings/produkty-pitaniya/sousy/mayonez-provansal/>

ской системы качества». При считывании кода покупатель получает информацию о товаре по результатам испытаний Роскачества, размещенную на сайте Роскачества, а также может сравнить этот товар с аналогичными товарами других производителей, прошедшими такие же испытания. Размещение на товаре QR-кода Регламентом размещения российского знака качества (знак соответствия СДС «Роскачество») не предусмотрено. Однако такой подход не нарушает правил маркировки товара знаком СДС «Роскачество» и повышает доверие покупателя к производителю товара.

В рассмотренных примерах имеет место еще одна ситуация, требующая толкования. Как указывалось ранее, национальные стандарты принимает Росстандарт, а обозначение стандарта — ГОСТ Р. На детском мыле и майонезе стандарт указан — ГОСТ, такой же индекс и в официальном обозначении стандарта. В этих случаях изготовитель применял не национальные, а межгосударственные стандарты. Межгосударственные стандарты принимаются Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС) Содружества Независимых Государств (СНГ)¹³. После образования СНГ было подписано Соглашение о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации (Москва, 13 марта 1992 г.). В рамках этого Соглашения был создан Межгосударственный совет по стандартизации, метрологии и сертификации. МГС является межправительственным органом СНГ по формированию и проведению согласованной политики по стандартизации, метрологии и сертификации. МГС признан Международной организацией по стандартизации (ИСО) — региональной организацией по стандартизации как Евро-Азиатский Совет по стандартизации, метрологии и сертификации (EASC) (Резолюция Совета ИСО 26/1996). Таким образом, межгосударственный стандарт — это один из видов регионального стандарта¹⁴. В соответствии с п. 8.1 ГОСТ 1.5-2001 «Межгосударственный стандарт. Межгосударственная система стандартизации. Стандарты межгосударственные, правила и рекомендации по межгосударственной стандартизации. Общие требования к построению, изложению, оформлению, содержанию и обозначению» обозначение межгосударственного стандарта состоит из индекса «ГОСТ», регистрационного

¹³ См.: Леонова Г.Б. Межгосударственные стандарты // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2016. № 1.

¹⁴ Примерами региональных организаций по стандартизации являются: СЕН (Европейский комитет по стандартизации — CEN) и СЕНЭЛЕК (Европейский комитет по стандартизации в электротехнике — CENELEC).

номера и отделенных от него тире четырех цифр года принятия стандарта. Межгосударственные стандарты вводятся в действие на территории России постановлением федерального органа по стандартизации. Так, Постановлением Госстандарта РФ¹⁵ от 11 марта 2003 г. № 71-ст «О принятии и введении в действие межгосударственного стандарта» введен в действие для применения в Российской Федерации принятый Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации ГОСТ 28546-2002 «Мыло туалетное твердое. Общие технические условия» (п. 1). В последние годы имеет место иное содержание акта о введении в действие межгосударственного стандарта — межгосударственный стандарт вводится в действие на территории России в качестве национального. Например, ввести в действие с 1 ноября 2020 г. в качестве национального стандарта Российской Федерации межгосударственный стандарт ГОСТ 28674-2019 «Горох. Технические условия» — Приказ Росстандарта от 15 октября 2019 г. № 998-ст «О введении в действие межгосударственного стандарта». Однако использование в документе термина «в качестве национального» не меняет различия в правовой природе национального и межгосударственного стандарта. В соответствии с Законом о стандартизации межгосударственные стандарты не указаны как национальный документ по стандартизации. Полномочия Росстандарта применительно к межгосударственным стандартизации даны в Законе о стандартизации — п. 13, 22 ст. 9 (вводит в действие межгосударственные стандарты, отменяет действие межгосударственных стандартов и приостанавливает действие межгосударственных стандартов; определяет порядок и условия применения межгосударственных стандартов) и подп. 3, 5 п. 2 ст. 32 (основными направлениями международного и регионального сотрудничества в сфере стандартизации являются — разработка и участие в разработке межгосударственных стандартов; 5) привлечение российских представителей к разработке межгосударственных стандартов).

Таким образом, при использовании изготовителем при производстве товара межгосударственного стандарта (индекс — ГОСТ) и указании этого стандарта в маркировке товара, нормы Закона о стандартизации, устанавливающие обязанность изготовителя о соответствии товара этому стандарту, не применяются. Правила п. 3 ст. 26 Закона

¹⁵ В соответствии с п. 1 ст. 4 Закона Российской Федерации от 10 июня 1993 г. «О стандартизации» (утратил силу с 01.07.2003 — ст. 47 Федерального закона «О техническом регулировании») государственное управление стандартизацией в Российской Федерации осуществлял Комитет РФ по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт России).

о стандартизации относятся только к случаям публичного заявления о применении национального стандарта (индекс — ГОСТ Р). На сегодняшний день не всегда имеет место должное понимание правового различия между документами с индексом ГОСТ и ГОСТ Р. В результате этого при наличии в информации о товаре индекса ГОСТ ошибочно полагают, что товар произведен по национальному стандарту.

Размещение на товаре одного из знаков соответствия предоставляет производителю конкурентное преимущество среди других производителей аналогичных товаров¹⁶. Маркировка продукции российским знаком качества открывает новые возможности как для потребителей, так и для производителей. Потребитель получает понятный ориентир, который говорит о высоком качестве конкретного товара, вследствие чего растут его продажи, что выгодно производителю и ритейлеру¹⁷.

В соответствии с п. 3 ст. 22 Закона о техническом регулировании объекты, соответствие которых не подтверждено в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, не могут быть маркированы знаком соответствия. При нарушении этого правила действия изготовителя являются введением потребителя в заблуждение. В соответствии с подп. 1 ст. 14.2 Федерального закона от 26 июля 2006 г. (ред. от 27.12.2019) «О защите конкуренции» введение потребителя в заблуждение в отношении качества и потребительских свойств товара, предлагаемого к продаже, является одним из видов недобросовестной конкуренции. Ответственность за введение потребителей в заблуждение относительно потребительских свойств или качества товаров предусмотрена п. 1 ст. 14.33 «Недобросовестная конкуренция», п. 2 ст. 14.7 «Обман потребителей» Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

Таким образом, информация о соответствии товара стандарту включает в себя — сертификат соответствия при добровольной сертификации, реестр объектов сертификации, знак соответствия (при наличии его в системе добровольной сертификации). Субъекты торгового права должны знать правила о способах доведения до третьих лиц информации о соответствии товара стандарту и способах проверки представленной изготовителем информации. На сегодняшний день нет норма-

¹⁶ См.: Варламова А.Н., Сикачева О.О. Конкуренция и отраслевые товарные рынки: решение проблемы определения границ рынка органических товаров // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. № 11; Михайлов А.В. Правовые способы пресечения недобросовестной конкуренции на рынке органической продукции // Конкурентное право. 2019. № 3; Сикачёва О.О. Контроль качества товаров как мера обеспечения конкуренции (на примере рынка органических товаров) // Конкурентное право. 2017. № 3.

¹⁷ URL: <https://roskachestvo.gov.ru/producers/>

тивного закрепления требований к форме сертификата соответствия и порядка его оформления при добровольной сертификации, как и к сроку его действия. Следовательно, каждая система добровольной сертификации в правилах функционирования системы самостоятельно определяет форму сертификата, срок его действия. На примере систем добровольной сертификации, созданных Роскачеством, видно, что сроки действия сертификата разные. В СДС «Роскачество» — 3 года, в СДС «Роскачество-органик» — 1 год. Наличие срока действия сертификата соответствия означает, что по его окончании необходимо вновь осуществить добровольное подтверждение соответствия. Информация о сертифицированной продукции заносится в реестр, который ведется по правилам, установленным в системе добровольной сертификации, а применительно к органической продукции — Федеральным законом, а реестр ведет уполномоченный федеральный орган исполнительной власти. Учитывая это, покупателю целесообразно обратиться к информации, указанной в соответствующем реестре, и уточнить — осуществлялась ли добровольная сертификация на соответствие стандарту в отношении приобретаемого им товара; дата выдачи и срок действия сертификата соответствия; его статус (действует, приостановлено, прекращено). В зависимости от этой информации проанализировать право на маркировку товара одним из рассмотренных знаков соответствия. На нормативном уровне нерешенным является вопрос о возможности реализации продукции с маркировкой знаком соответствия стандарту, произведенной в период действия сертификата соответствия, но находящейся в обращении по истечении срока действия сертификата. Не исключена ситуация, что покупатели откажутся принимать такой товар. Во избежание этого целесообразно дополнить Закон о техническом регулировании следующим правилом: по истечении срока действия сертификата соответствия при добровольной сертификации товар может находиться в обращении в течение срока годности или службы. Аналогичное правило установлено законодательством о техническом регулировании при обязательном подтверждении соответствия показателям безопасности товара. Для более полного представления информации о добровольной сертификации целесообразно возложить на Росаккредитацию ведение единого реестра сертификатов соответствия при добровольной сертификации (по аналогии с обязательным подтверждением соответствия) и предусмотреть механизм взаимодействия между Росаккредитацией и органами по сертификации, а также дополнить требования к содержанию реестра систем

добровольной сертификации — в реестре указывать сайт, по которому можно получить информацию о содержании реестра сертификатов соответствующей системы добровольной сертификации.

Литература

1. Белых В.С. Техническое регулирование в России: современное состояние и перспективы развития / В.С. Белых, А.С. Панова // Российский юридический журнал. 2017. № 5.
2. Варламова А.Н. Конкуренция и отраслевые товарные рынки: решение проблемы определения границ рынка органических товаров / А.Н. Варламова, О.О. Сикачева // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. № 11.
3. Леонова Г.Б. Национальные стандарты / Г.Б. Леонова // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2019. Т. 32, 33. № 1, 2.
4. Леонова Г.Б. Добровольная сертификация товаров / Г.Б. Леонова // Законодательство. 2017. № 9.
5. Леонова Г.Б. Межгосударственные стандарты / Г.Б. Леонова // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2016. № 1.
6. Михайлов А.В. Правовые способы пресечения недобросовестной конкуренции на рынке органической продукции / А.В. Михайлов // Конкурентное право. 2019. № 3.
7. Сикачёва О.О. Контроль качества товаров как мера обеспечения конкуренции (на примере рынка органических товаров) / О.О. Сикачёва // Конкурентное право. 2017. № 3.

Северин Виталий Андреевич,
профессор кафедры коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
руководитель магистерской программы
«Информационные правоотношения в инновационной экономике»,
доктор юридических наук
commercial@law.msu.ru

ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА

Цифровизация экономики и стремительное развитие информационных технологий неизбежно обуславливает дальнейшее совершенствование правового регулирования оборота лично-значимой информации (ЛЗИ), охраняемой в режиме персональных данных. История развития правового регулирования защиты персональных данных находится в постоянной динамике. В нашей стране на основе системообразующих норм международного права приняты базовый федеральный закон и ряд нормативных правовых актов, что соответствует общемировой тенденции защиты прав человека и должно способствовать улучшению практики защиты персональных данных. Однако функционирование механизма правового института в области персональных данных вызывает немало вопросов среди юристов, обеспечивающих защиту прав обладателей ЛЗИ, и операторов, занимающихся сбором, хранением и обработкой персональных данных.

В статье рассмотрены правовые аспекты формирования правового института в области персональных данных и целесообразность его выделения в системе российского права; основные критерии отнесения информации к категории персональных данных; правовой механизм процесса обработки персональных данных.

Ключевые слова: цифровая экономика, информация, информационно-правовые отношения, правовой институт персональных данных, правовое регулирование персональных данных, понятие и классификация персональных данных, правовой механизм обработки персональных данных.

INFORMATION ON COMPLIANCE OF THE GOOD WITH THE STANDARD

Severin Vitaly A.,
professor of commercial law and fundamentals of jurisprudence
faculty of law of MSU named after M. V. Lomonosov
head of master program «Informational
relations in the innovation economy»
Doctor of Law

The digitalization of the economy and the rapid development of information technologies inevitably leads to further improvement of the legal regulation of the turnover of personally significant information (LSI) protected in the personal data regime. The history of development of legal regulation of personal data protection is in constant dynamics. Our country has adopted a basic Federal law and a number of normative legal acts based on the system-forming norms of international law, which corresponds to the global trend of human rights protection and should help improve the practice of personal data protection. However, the functioning of the mechanism of the legal Institute in the field of personal data raises a lot of questions among lawyers who ensure the protection of the rights of LPI holders and operators involved in the collection, storage and processing of personal data.

The article discusses the legal aspects of the formation of a legal institution in the field of personal data and the feasibility of its allocation in the system of Russian law; the main criteria for classifying information as personal data; the legal mechanism of the personal data processing process.

Keywords: digital economy, information, information and legal relations, legal Institute of personal data, legal regulation of personal data, concept and classification of personal data, legal mechanism of personal data processing.

Правовые аспекты формирования правового института в области персональных данных. Целесообразность выделения правового института персональных данных в системе российского права можно объяснить следующими положениями:

1. Отнесение правового института в области персональных данных к системе регулирования оборота личностно-значимой информации (далее — ЛЗИ) представляется вполне обоснованным наряду с правовыми институтами государственной, служебной и коммерческой тайны. Правовой институт в области персональных данных напрямую

касается жизнедеятельности человека (личности, гражданина) и регулирует оборот сведений о его частной жизни, включая трудовую профессиональную деятельность по поводу сбора, получения, передачи и защиты ЛЗИ.

2. Цель выделения сферы обращения сведений, охраняемых в режиме «Персональные данные» в системе оборота личностно-значимой информации как самостоятельной области правового регулирования, состоит в том, чтобы упорядочить правовую защиту информации, имеющей значимость для человека (личности, гражданина) на законодательном, ведомственном и корпоративном уровне.

3. Правовой институт в области персональных данных выполняет важные функции «допуска» и «доступа» в процессе обращения личностно-значимой информации на уровне личности, общества и государства.

По мере демократизации общественной жизни в России, конституционного закрепления прав и свобод человека и гражданина в научный оборот был введен и юридически закреплён термин «персональные данные». Великая Октябрьская социалистическая революция коренным образом изменила взгляды общества на права человека. В Декларации прав трудящегося и эксплуатируемого народа, утвержденной III Всероссийским съездом Советов в январе 1918 г.¹, были признаны свободы: совести, выражения своих мыслей, собраний, союзов, предоставление рабочим и крестьянам бесплатного образования. Однако права граждан на защиту тайны переписки, профессиональных тайн, личной жизни в данном законе еще не были закреплены. Только в Конституции СССР 1936 г. (гл. X)² появляется норма, согласно которой неприкосновенность жилища граждан и тайна переписки охраняются законом. Спустя два десятилетия в Уголовном кодексе РСФСР 1960 г.³ конституционная норма о защите этих прав граждан была закреплена в ст. 135, в которой предусматривалось уголовное наказание за нарушение тайны переписки, телефонных переговоров и телеграфных сообщений.

¹ Декреты Советской власти. Т. I. 25 октября 1917 г. — 16 марта 1918 г. М.: Политиздат, 1957. **ВСЕ ВЕРНО** (491) URL: <http://docs.historyrussia.org/ru/indexes/values/41486> (дата обращения: 02.11.2020).

² Конституция (Основной закон) Союза Советских Социалистических Республик (утверждена постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов Союза Советских Социалистических Республик от 05.12.1936). URL: https://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfr/1936/red_1936/3958676/ (дата обращения: 02.11.2020).

³ Уголовный кодекс РСФСР (утв. Верховным Советом РСФСР 27.10.1960) (ред. от 30.07.1996). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2950/ (дата обращения: 02.11.2020).

Указом Президиума Верховного Совета СССР от 18 сентября 1973 г. № 4812-VIII⁴ был ратифицирован Международный пакт о гражданских и политических правах, который обязывает участников, ратифицировавших данный пакт, уважать гражданские и политические права людей. Данное положение нашло отражение в Конституции СССР 1977 г.⁵, где в ст. 56 было закреплено, что личная жизнь граждан, тайна переписки, телефонных переговоров и телеграфных сообщений охраняются законом.

22 ноября 1991 г. Верховным Советом Российской Федерации была принята Декларация прав и свобод человека и гражданина (ст. 9)⁶, в которой шире сформулированы права граждан на неприкосновенность частной жизни, на тайну переписки, телефонных переговоров, телеграфных и иных сообщений; уважение и защиту чести и достоинства; недопущение сбора, хранения, использования и распространения информации о частной жизни лица без его согласия. В Конституции Российской Федерации⁷ эти положения закреплены в ст. 23 и 24. Примечательно, что поправки в Конституцию Российской Федерации 2020 г. не коснулись норм о личной жизни граждан (гл. 2). В п. 2 ст. 24 содержится норма о сущности правовой защиты персональных данных в условиях интенсивного развития информационных технологий и Интернета, адресованная органам власти, а именно: «Органы государственной власти и органы местного самоуправления, их должностные лица обязаны обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы, если иное не предусмотрено законом».

Впервые понятие «персональные данные» было закреплено в Федеральном законе от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, ин-

⁴ Указ Президиума Верховного Совета СССР от 18 сентября 1973 г. № 4812-VIII «О ратификации Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах и Международного пакта о гражданских и политических правах». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=39654#020602768778618086> (дата обращения: 02.11.2020).

⁵ Конституция (Основной закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 07.10.1977). URL: https://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1977/red_1977/5478732/ (дата обращения: 02.11.2020).

⁶ Постановление Верховного Совета РСФСР от 22 ноября 1991 г. № 1920-1 «О Декларации прав и свобод человека и гражданина». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3788/ (дата обращения: 02.11.2020).

⁷ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изм., одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 02.11.2020).

форматизации и защите информации»⁸. Информация о гражданах (персональные данные) была определена как сведения о фактах, событиях и обстоятельствах жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность (ст. 2). Персональные данные были отнесены к категории конфиденциальной информации (ст. 11). Сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни, а равно информации, нарушающей личную тайну, семейную тайну, тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений физического лица без его согласия не допускалось, кроме как на основании судебного решения. Законом была установлена ответственность за нарушение режима защиты, обработки и использования такой информации. В Уголовный кодекс Российской Федерации⁹ были внесены статьи об уголовной ответственности за «Нарушение неприкосновенности частной жизни» (ст. 137), «Нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений» (ст. 138); «Незаконный оборот специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации» (ст. 138.1); «Отказ в предоставлении гражданину информации» (ст. 140).

В марте 1998 г. Россия ратифицировала Европейскую Конвенцию о защите прав человека и основных свобод¹⁰ и признала юрисдикцию Европейского суда по правам человека. За год до этого события указом Президента Российской Федерации был утвержден перечень сведений конфиденциального характера, в котором были выделены отдельным пунктом: «Сведения о фактах, событиях и обстоятельствах частной жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность (персональные данные), за исключением сведений, подлежащих распространению в средствах массовой информации в установленных федеральными законами случаях» (п. 1)¹¹.

Формирование механизма в области «персональных данных» потребовал принятия специального закона — Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» (далее — Закон

⁸ Федеральный закон от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» (с изм. и доп.) (утратил силу). URL: <https://base.garant.ru/10103678/> (дата обращения: 02.11.2020).

⁹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹⁰ Конвенция о защите прав человека и основных свобод (заключена в г. Риме 04.11.1950) (с изм. от 13.05.2004). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29160/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹¹ Указ Президента Российской Федерации от 6 марта 1997 г. № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» (с изм. и доп.). URL: <https://base.garant.ru/10200083/> (дата обращения: 02.11.2020).

№ 152-ФЗ)¹², а затем внесения в него существенных изменений в базовые правовые основы защиты персональных данных и запрет на первичную обработку персональных данных за пределами территории России¹³. Действие Закона № 152-ФЗ распространяется на всю территорию Российской Федерации, в том числе на отношения с иностранным субъектом, когда происходит использование географического доменного имени, связанного с Россией или отдельными субъектами РФ, а также русскоязычной версии интернет-ресурса. Закон действует в отношении иностранной компании, которая ведет коммерческую деятельность с возможностью исполнения договора, заключенного в Интернете на территории Российской Федерации (например, доставка цифрового контента).

Вместе с тем введение Закона № 152-ФЗ было отложено, появились определенные сложности, не позволившие запустить механизм с 1 января 2010 г. по причине неготовности организаций к применению законодательства о защите прав граждан при обработке персональных данных.

Во-первых, Законом № 152-ФЗ и принятыми в его развитие Правительством Российской Федерации Постановлениями: от 15 сентября 2008 г. № 687 «Об утверждении Положения об особенностях обработки персональных данных, осуществляемой без использования средств автоматизации»¹⁴ и от 17 ноября 2007 г. № 781 «Об утверждении Положения об обеспечении безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных» (утратило силу в связи с изданием Постановления Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2012 г. № 1119¹⁵, утвердившего новые требова-

¹² Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹³ Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 261-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О персональных данных”» (посл. ред.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117437/ (дата обращения 02.11.2020); Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях» (посл. ред.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165838/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 687 «Об утверждении Положения об особенностях обработки персональных данных, осуществляемой без использования средств автоматизации». URL: <https://base.garant.ru/193875/> (дата обращения: 02.11.2020).

¹⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2012 г. № 1119 «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных». URL: <https://base.garant.ru/70252506/> (дата обращения: 02.11.2020).

ния к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных) был установлен весьма сложный порядок защиты персональных данных в организациях при их обработке в информационных системах. Организации оказались не готовы к лицензионным и контрольным требованиям со стороны представителей Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (далее — ФСТЭК), Федеральной службы безопасности Российской Федерации (далее — ФСБ) и не направили заявки на регистрацию в качестве оператора персональных данных. Многие не решились на серьезные затраты и, не имея подготовленных кадров, не обратились к компаниям, оказывающим информационные услуги по созданию системы обработки и защиты персональных данных. Законодательством не был учтен механизм, который функционировал в организациях по защите информации, для решения задач при обработке персональных данных.

Во-вторых, анализ содержания Закона № 152-ФЗ подтверждает, что доминирующим являются нормы о защите персональных данных при их обработке оператором, а не о защите прав граждан в случае их нарушения, что открывает возможности для вмешательства в частную жизнь. Представляется, что законодательно можно было закрепить способы защиты нарушенных прав на персональные данные работника, по аналогии с используемым в организациях механизмом защиты права на коммерческую тайну.

Значительным шагом по укреплению безопасности человека в киберпространстве от злоупотреблений, которые могут быть при сборе и обработке данных, является ратификация Россией в 2013 году Конвенции о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных¹⁶, что позволяет регулировать трансграничный поток персональных данных.

Провозглашение Конституцией Российской Федерации прав и свобод человека высшей ценностью потребовало внесение изменений в отраслевое законодательство о правовой охране персональных данных, прежде всего в административное, трудовое и гражданское. В Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях¹⁷

¹⁶ Конвенция о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных (заключена в г. Страсбурге 28.01.1981). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121499/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹⁷ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.08.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 02.11.2020).

была включена ст. 13.11 «Нарушение законодательства Российской Федерации в области персональных данных», которая действует с изменениями после 2017 г. В Трудовом кодексе Российской Федерации (далее — ТК РФ)¹⁸ нормы о защите персональных данных работника выделены в отдельной гл. 14 (ст. 86–90). В ст. 85 ТК РФ (исключена с 2013 г.) было дано определение персональных данных, которое касалось трудовых отношений и не относилось к другим сферам социальной жизни. Гражданским кодексом Российской Федерации (далее — ГК РФ) введена в действие ст. 152.2 «Охрана частной жизни гражданина»¹⁹, согласно которой сбор, хранение, распространение и использование любой информации о частной жизни гражданина без его согласия не допускаются, если иное не предусмотрено законом. Понятие «частная жизнь» в ГК РФ не раскрывается, но кодекс относит к этому понятию сведения о происхождении гражданина, о месте его пребывания или жительства, о личной и семейной жизни. В определении Конституционного Суда Российской Федерации содержится понятие информации о частной жизни, в частности подчеркивается, что «исходя из предписаний статей 23 (часть 1) и 24 (часть 1) Конституции Российской Федерации, конфиденциальным характером обладает любая информация о частной жизни лица, а потому она во всяком случае относится к сведениям ограниченного доступа. Право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну означает предоставленную человеку и гарантированную государством возможность контролировать информацию о самом себе, препятствовать разглашению сведений личного, интимного характера; в понятие «частная жизнь» включается та область жизнедеятельности человека, которая относится к отдельному лицу, касается только его и не подлежит контролю со стороны общества и государства, если носит непротивоправный характер (Определения Конституционного Суда Российской Федерации от 9 июня 2005 г. № 248-О, от 26 января 2010 г. № 158-О-О и от 27 мая 2010 г. № 644-О-О)»²⁰. Следовательно, лицо должно само опреде-

¹⁸ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 02.11.2020).

¹⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020). Статья 152.2. Охрана частной жизни гражданина (введена Федеральным законом от 2 июля 2013 г. № 142-ФЗ). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/9c307a0f2164645c15ca4e3146ff5f6e56060b23/ (дата обращения: 02.11.2020).

²⁰ Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. № 1253-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Супруна Михаила Николаевича на нарушение его конституционных прав статьей 137 Уголовного кодекса Российской Федерации». URL: <https://base.garant.ru/70205530/> (дата обращения: 02.11.2020).

лить, какие сведения, имеющие отношение к его частной жизни, должны оставаться в тайне, а какие с его согласия могут быть раскрыты неопределенному кругу лиц.

Таким образом, нормы, регламентирующие правовой режим персональных данных, содержатся в различных нормативных правовых актах, количество которых ежегодно растет. Структурный анализ нормативно-правовой базы о персональных данных, включающей правовые нормы различных отраслей права, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, правовой институт в области персональных данных нужно рассматривать как самостоятельный комплексный институт конституционного, административного, гражданского, трудового, уголовного и информационного права, в котором центральное место занимают конституционно-правовые нормы, закрепляющие права и свободы человека и гражданина²¹ и определяющие принципы правового регулирования и защиты лично-значимой информации в режиме «Персональные данные».

Во-вторых, данный институт включает нормы других отраслей права, которые регулируют отношения по поводу сбора, накопления, передачи, использования и охраны конфиденциальности ЛЗИ в частной жизни человека (личности, гражданина), его трудовой профессиональной деятельности в государственных органах и органах местного самоуправления, общественных объединениях, в организациях, на предприятиях и в учреждениях (административное, гражданское, трудовое, предпринимательское и др. отрасли права); взаимоотношения между физическим лицом и различными субъектами по поводу предоставления и защиты ЛЗИ в режиме «Персональные данные» (налоговое право, таможенное и др.); а также правоотношения, связанные с применением норм гражданского, административного и уголовного права для защиты нарушенных прав в области персональных данных в административном и судебном порядке.

В-третьих, среди правовых норм, образующих правовой институт персональных данных, доминируют нормы трудового права, которые предоставляют работнику возможность самостоятельно предоставлять те или иные сведения о себе (ЛЗИ), относимых к понятию категории персональных данных, кроме тех «сведений, которые не могут быть

²¹ См.: Балашкина И.В. Особенности конституционного регулирования права на неприкосновенность частной жизни в Российской Федерации // Право и политика. 2007. № 7. С. 92–105.

истребованы от работника»²², что до сих пор не закреплено в ТК РФ; устанавливают требования к администрации организаций по охране конфиденциальности ЛЗИ работников в режиме «Персональные данные» в процессе их сбора и обработки; определяют права работников требовать от администрации правовой охраны их персональных данных, а в случаях нарушения права обращаться в компетентные органы и суд.

Основные критерии отнесения информации к категории персональных данных. Сбор, обработка и использование персональных данных осуществляется во многих сферах деятельности и регулируется законами и подзаконными актами. В базовом Федеральном законе «О персональных данных» (Закон № 152-ФЗ) персональные данные определены достаточно широко как «любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных)». Такой подход законодателя позволяет включить в понятие «персональные данные» самые разнообразные сведения, связанные с человеком, личностью и гражданином. Закон не ограничивает перечень таких сведений, к ним могут быть отнесены: фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация о частной жизни. Примечательно, что в других законах и подзаконных актах понятие «персональные данные» сформулировано в рамках предмета правового регулирования данной деятельности.

Основным критерием отнесения информации к категории обрабатываемых в информационной системе персональных данных является установленный законом правовой режим их оборота, в том числе в сети Интернет. Персональные данные не могут быть предметом купли-продажи и извлечения прибыли. Персональные данные относятся к категории конфиденциальных сведений о конкретном человеке, что отличает такие сведения от другой информации ограниченного доступа. Обезличенная информация о человеке не подпадает под режим ограничения доступа, тогда как другая информация конфиденциального характера, например коммерческая или служебная тайна, не связанная с частной жизнью человека, является ценной и поэтому доступ к ней ограничен обладателем такой информации. Законом установлено, что меры ограничения доступа к информации о частной жизни могут быть отменены в любое время с согласия обладателя персональных данных.

²² См.: Абаев Ф.А. Историко-правовые предпосылки формирования и современные тенденции развития института персональных данных в трудовом праве // Пробелы в российском законодательстве. 2013. № 5. С. 136–139.

В Федеральном законе «О персональных данных» не выделены отдельные группы персональных данных. В литературе описаны различные классификации персональных данных, например, номинативная (фамилия, имя, отчество, пол, серия и номер паспорта, дата и место рождения; сведения, которые характеризуют физиологические и биологические особенности человека) информация, позволяющая идентифицировать конкретное лицо, и неноминативная информация о доходах, месте работы, политических убеждениях, медицинских заболеваниях, наличии судимости и т.п.²³ Представляется обоснованным подход к классификации персональных данных исходя из условий правового режима использования и введения законодателем в оборот таких понятий, как «общедоступные», «специальные» и «биометрические персональные данные»²⁴, что позволит учитывать особенности установленного правового режима сведений, относящихся к ЛЗИ, для защиты обладателя персональных данных.

1. *Обычные (общедоступные) персональные данные* — это сведения, доступ к которым предоставлен с письменного согласия субъекта персональных данных неограниченному кругу лиц или в силу закона на них не распространяется режим конфиденциальности (общедоступные персональные данные). К данной категории относятся не только «анкетные» данные гражданина, которые сообщаются самим субъектом персональных данных (ч. 1 ст. 8 Закона № 152-ФЗ), но и сведения о физическом лице, которые можно найти в справочниках, адресных книгах, сети Интернет. Это сведения об образовании, профессии, о повышении квалификации, наличии ученой степени и звания, научных трудов, о трудовой деятельности и др. Однако по требованию лица либо по решению суда или иных уполномоченных государственных органов перечисленные и другие сведения должны быть исключены из общедоступных источников персональных данных (ч. 2 ст. 8 Закона № 152-ФЗ). В случае обезличивания персональных данных, когда невозможно определить их принадлежность конкретному субъекту персональных данных (п. 9 ст. 3 Закона № 152-ФЗ), режим конфиденциальности информации не устанавливается. Представляется, что к персональным данным этой группы могут быть отнесены также сведения о военной службе, данные водительского удостоверения, кредитных карт,

²³ См.: Алямкин С.Н. Персональные данные как объект правового регулирования: понятие и способы защиты // Электронный научный журнал. Мир науки и образования. 2016. № 4 (8). URL: [http://mgirm.ru/World_of_science_and_education/2016/4\(8\)/Alyamkin.pdf](http://mgirm.ru/World_of_science_and_education/2016/4(8)/Alyamkin.pdf)

²⁴ См.: Платонова Н.И. Современный подход к пониманию персональных данных // Право и современные государства. 2017. № 5. С. 12–16; и др.

включая личные пароли, индивидуальный номер налогоплательщика, а также иные идентификационные данные, предоставленные лицу государственными органами. Следует добавить, что специальный правовой режим персональных данных установлен для лиц, занимающих высшие государственные должности и кандидатов на эти должности, в частности, на период предвыборной кампании, когда часть сведений о частной жизни раскрывается для избирателей.

2. *Специальные категории персональных данных* включают информацию о расовой, национальной принадлежности, политических взглядах, религиозных или философских убеждений, состояния здоровья, интимной жизни, о судимости и т.п. (ч. 1 ст. 10 Закона № 152-ФЗ). Установление особого статуса для такого рода сведений обусловлено тем, что могут наступить негативные последствия для субъекта-носителя в случаях противоправного их разглашения. Раскрытие таких сведений возможно по согласию субъекта и не должно противоречить нормам законодательства. Обработка специальных персональных данных возможна в исключительных случаях и должна быть прекращена при устранении причин, вызвавших необходимость такой обработки (п. 4 ст. 10 Закона № 152-ФЗ).

3. *Биометрические персональные данные* — сведения, которые характеризуют физиологические и биологические особенности человека, на основании которых можно установить его личность (биометрические персональные данные), и используются оператором для установления личности субъекта персональных данных (ч. 1 ст. 11 Закона № 152-ФЗ).

В целях сбора и анализа биометрических данных применяются различные методы идентификации человека, такие как анализы ДНК, изображение радужной оболочки глаз, дактилоскопические данные, вес, рост, цвет волос, группа крови, фотоизображение человека и др. Отнесение сведений о гражданине к биометрическим персональным данным будет законным, если информация используется оператором для установления личности субъекта персональных данных. Наличие фотографии работника в его личном деле, если фото не используется для обработки персональных данных с целью распознавания лица, не может быть основанием для отнесения фотографического изображения человека к биометрическим персональным данным²⁵. Обработка биометрических данных возможна только с согласия субъекта данных за исключением случаев, предусмотренных ст. 11 Закона № 152-ФЗ.

²⁵ См.: Кривогин М.С. Особенности правового регулирования биометрических персональных данных // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2017. № 2. С. 80–89; и др.

Правовой механизм процесса обработки персональных данных.

Под «обработкой персональных данных» понимается любое действие (операция) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных (подп. 3 ст. 3 Закона № 152-ФЗ).

Процесс обработки персональных данных тесно связан с обеспечением «допуска» и «доступа» субъектов к персональным данным. В Законе № 152-ФЗ отдельно не выделено понятие «допуск», а упоминаются лишь условия «доступа» к обработке персональных данных: 1) с письменного согласия субъекта персональных данных (ст. 6, 9 Закона № 152-ФЗ); 2) без письменного согласия субъектов персональных данных (в рамках исполнения закона/государственных интересов (ст. 6, ч. 8 ст. 14 Закона № 152-ФЗ), например, при обработке персональных данных на основании ч. 4 ст. 8 Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе»²⁶ и др.

Закон № 152-ФЗ выделяет три субъекта, которые участвуют в обработке персональных данных: 1) физическое лицо, персональные данные которого подлежат обработке (ст. 9, 14); 2) юридическое лицо (оператор, к которому относятся: а) оператор персональных данных, находящийся на территории Российской Федерации (ст. 18); б) оператор персональных данных, находящийся за пределами Российской Федерации (ст. 12); в) третье лицо (осуществляющее обработку персональных данных по поручению оператора); 3) федеральный орган исполнительной власти (оператор персональных данных) (ст. 13).

Под оператором персональных данных понимается государственный или муниципальный орган, юридическое или физическое лицо, самостоятельно или совместно с другими лицами организующие и (или) осуществляющие обработку персональных данных, а также определяющие цели обработки персональных данных, состав персональных данных, подлежащих обработке, действия (операции), совершаемые с персональными данными (п. 2 ст. 3).

²⁶ Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 53-ФЗ (ред. от 13.07.2020) «О воинской обязанности и военной службе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.07.2020). URL: https://yandex.ru/turbo/s/zakonrf.info/zakon-voinskiy/?utm_source=turbo_turbo (дата обращения: 25.10.2020).

Закон № 152-ФЗ требует от оператора уведомить уполномоченный орган об обработке персональных данных, за исключением случаев, когда обработка персональных данных осуществляется в рамках: трудовых и гражданско-правовых отношений, обработки общедоступной информации, обработки информации, включенной в государственные информационные системы, при обеспечении безопасности и т.п. (ч. 2 ст. 22). Порядок уведомления определен приказами Минкомсвязи России²⁷, Роскомнадзора России²⁸ и Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 146 «Об утверждении Правил организации и осуществления государственного контроля и надзора за обработкой персональных данных»²⁹.

В соответствии с законом субъект персональных данных имеет право на получение информации от оператора о характере обрабатываемых его персональных данных («допуск»). С целью своей идентификации (фактически получения «допуска» к своим персональным данным) субъект персональных данных в адрес оператора направляет запрос, который содержит: сведения о документе, удостоверяющем личность; подтверждение участия субъекта в отношениях с оператором (номер договора, дата заключения договора, условное словесное обозначение и (или) иные сведения), либо сведения, иным образом подтверждающие факт обработки персональных данных оператором; подпись субъекта персональных данных (допускается как графическая, так и электронная подпись). Указанные права субъект персональных данных может реализовать через своего доверителя (ст. 185 ГК РФ).

Порядок «допуска» и «доступа» к персональным данным со стороны оператора. При обработке персональных данных «оператором» решаются две основные задачи: 1) обеспечение «допуска» и «доступа» к персональным данным субъектов работников «оператора» (ст. 18.1 Закона

²⁷ Приказ Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 14 ноября 2011 г. № 312 «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций государственной функции по осуществлению государственного контроля (надзора) за соответствием обработки персональных данных требованиям законодательства Российской Федерации в области персональных данных» (с изм. и доп.). URL: <https://base.garant.ru/70110638/> (дата обращения: 25.10.2020).

²⁸ Приказ Роскомнадзора от 30 мая 2017 г. № 94 (ред. от 30.10.2018) «Об утверждении методических рекомендаций по уведомлению уполномоченного органа о начале обработки персональных данных и о внесении изменений в ранее представленные сведения». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_223376/ (дата обращения: 25.10.2020).

²⁹ См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 146 «Об утверждении Правил организации и осуществления государственного контроля и надзора за обработкой персональных данных» // Собрание законодательства РФ. 2019. № 7 (ч. II). Ст. 673.

о персональных данных); 2) обеспечение «допуска» и «доступа» к персональным данным других субъектов в соответствии с целями обработки персональных данных (п. 2, п. 4 и 5 ст. 5 Закона о персональных данных). В законодательстве эти процедуры не прописаны. В каждой организации принимаются свои корпоративные акты о порядке обработки и обеспечения режима защиты персональных данных работников³⁰.

Анализ показывает, что в нормативных документах организаций под «допуском к обработке персональных данных» понимается «процедура оформления права на доступ к персональным данным. Оформляется «допуск» путем издания приказа о назначении работника на должность, должностной инструкции, предусматривающей обработку персональных данных, заключением обязательства о неразглашении персональных данных. Под «доступом» понимается наличие условий правовых, технических и иных для обработки персональных данных в организации. Представители сторонних организаций могут быть допущены к процессу обработки персональных данных на основании договора и совместных документов, где прописаны меры обеспечения безопасности персональных данных при их обработке.

Какие общие требования Закона № 152-ФЗ предъявляются к обработке персональных данных? Закон выделяет несколько оснований, обязательных для исполнения оператором.

1. *Наличие законного основания для обработки персональных данных* означает, что должно быть согласие субъекта персональных данных на такую обработку (п. 1 ч. 1 ст. 6), выраженного путем, например, отправления сообщения с электронной почты субъекта персональных данных, которое признается простой электронной подписью. При этом субъект и оператор должны достичь соглашения, что направление сообщения с определенного адреса электронной почты будет считаться подписанием документа электронной подписью (ст. 6 Закона № 63-ФЗ «Об электронной подписи»³¹).

2. *Добросовестный характер такой обработки*, например, общедоступные персональные данные (справочники, адресные книги и т.д.)

³⁰ См., например: Приказ ОАО «РЖД» от 20 июля 2016 г. № 60 «Об обеспечении защиты персональных данных в ОАО «РЖД»» (вместе с Положением об обработке и защите персональных данных работников ОАО «РЖД», Порядком обработки и обеспечения режима защиты персональных данных работников ОАО «РЖД»). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_223124/ (дата обращения: 27.10.2020).

³¹ Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» (посл. ред.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/1d9a7d8c65fe414edd67ecae8acfa41bdbce52ba1/ (дата обращения: 28.10.2020).

доступны для неопределенного круга лиц и поэтому могут обрабатываться различными операторами без получения согласия субъекта персональных данных (ст. 5 Закона № 152-ФЗ).

3. *Принятие организационно-технических мер для выполнения обязанностей оператора и защиты персональных данных* (ч. 5 ст. 18 Закона № 152-ФЗ предусматривает механизм ограничения доступа к информации, обрабатываемой с нарушением законодательства России в области персональных данных).

4. *Соблюдение требований к трансграничной передаче персональных данных для российских коммерческих организаций на территории других стран*: трансграничная передача персональных данных может осуществляться в государства, обеспечивающие адекватную защиту прав субъектов персональных данных (страны-участницы Конвенции о защите физических лиц); обязательное письменное согласие субъекта на трансграничную передачу персональных данных и наличие заключенного договора, стороной которого является субъект персональных данных.

5. *В необходимых случаях организация направляет в Роскомнадзор уведомление об обработке персональных данных*: оператор до начала обработки персональных данных обязан уведомить Роскомнадзор о намерении осуществлять такую обработку данных (ч. 1 ст. 22 Закона № 152-ФЗ); Роскомнадзор решает вопрос о включении соответствующего оператора в Реестр операторов (п. 3 ч. 5 ст. 23 Закона № 152-ФЗ).

6. *Оператор может обрабатывать персональные данные в сети Интернет (ч. 2 ст. 22 Закона № 152-ФЗ) без уведомления Роскомнадзора в следующих случаях (исключение из общего правила)*: персональные данные, ограниченные исключительно ФИО субъекта персональных данных; персональные данные контрагентов по договору используются и связаны исключительно с заключением или исполнением договора, без распространения и предоставления таких данных третьим лицам; персональные данные являются общедоступными. Однако нельзя считать правомерной обработку персональных данных как общедоступных, если такие данные размещены в сети Интернет без согласия субъекта или не по его просьбе.

Отдельного рассмотрения заслуживает вопрос о персональных данных, которые могут обрабатываться посредством сети Интернет. Это могут быть персональные данные, которые предоставляются физическим лицом при использовании интернет-ресурса для создания «личного кабинета», регистрации в социальной сети с указанием фамилии, имени,

даты рождения, пола, номера мобильного телефона; сведения об адресе проживания и регистрации при оформлении доставки товара из интернет-магазина и др. При этом следует учитывать, что адрес электронной почты признается персональными данными лишь в совокупности с иными сведениями о физическом лице; фотографии физических лиц без привязки к другим данным в большинстве случаев не являются персональными данными, поскольку не подпадают под признаки определения биометрических персональных данных, установленные ст. 11 Закона № 152-ФЗ. Однако на фотографии в сети Интернет будет распространяться режим охраны изображения гражданина, установленный ст. 152.1 ГК РФ.

В литературе³² выделяют и другие персональные данные, которые возникают (но не предоставляются) в процессе использования физическим лицом определенных интернет-ресурсов и косвенно его идентифицируют. К ним относятся IP-адрес устройства пользователя, поисковые запросы пользователя, включая сведения о просмотренных интернет-страницах, сведения о местоположении (геолокационные данные). Нужно согласиться, что сам по себе IP-адрес позволяет лишь идентифицировать такое устройство пользователя в сети Интернет, но не позволяет произвести идентификацию лица, которое его использует³³.

В заключение следует подчеркнуть, что в условиях информационного общества и цифровизации требуется научный поиск, разработка и внедрение новых способов правовой защиты ЛЗИ с учетом как частных, так и государственных интересов³⁴, что должно учитываться в процессе формирования национального законодательства в данной сфере.

Литература

1. Абаев Ф.А. Историко-правовые предпосылки формирования и современные тенденции развития института персональных данных

³² См.: Гуде С.В., Арбузов П.В., Карпика А.Г. Защита персональных данных в Российской Федерации: исторический аспект и современное состояние // Юристы — Правоведь. 2015. С. 93–97; Платонова Н.И. Современный подход к пониманию персональных данных // Право и современные государства. 2017. № 5. С. 13–14; и др.

³³ См.: Кодекс практики НИУ ВШЭ в сфере обработки персональных данных. Москва, 2018. URL: https://legal.hse.ru/data/2019/10/09/1528158074/%D0%9A%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%20%D0%9F%D0%94%D0%BD_09102019.pdf (дата обращения: 27.10.2020); Шукина А.Е. Как суды и Роскомнадзор (РКН) определяют, что является персональными данными, а что нет? URL: https://zakon.ru/blog/2020/05/24/kak_sudy_i_roskomnadzor_rkn_opredelyayut_chno_yavlyayetsya_personalnymi_dannymi_a_chno_net (дата обращения: 27.10.2020).

³⁴ См.: Талапина Э.В. Защита персональных данных в цифровую эпоху: российское право в европейском контексте // Труды Института государства и права РАН. 2018. Т. 13. № 5. С. 117–150.

в трудовом праве / Ф.А. Абаев // Пробелы в российском законодательстве. 2013. № 5.

2. Алямкин С.Н. Персональные данные как объект правового регулирования: понятие и способы защиты / С.Н. Алямкин // Электронный научный журнал. Мир науки и образования. 2016. № 4 (8).

3. Балашкина И.В. Особенности конституционного регулирования права на неприкосновенность частной жизни в Российской Федерации / И.В. Балашкина // Право и политика. 2007. № 7.

4. Гуде С.В. Защита персональных данных в Российской Федерации: исторический аспект и современное состояние / С.В. Гуде, П.В. Арбузов, А.Г. Карпика // Юристъ — Правоведъ. 2015. № 2 (69).

5. Кодекс практики НИУ ВШЭ в сфере обработки персональных данных. Москва, 2018.

6. Кривогин М.С. Особенности правового регулирования биометрических персональных данных / М.С. Кривогин // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2017. № 2.

7. Платонова Н.И. Современный подход к пониманию персональных данных / Н.И. Платонова // Право и современные государства. 2017. № 5.

8. Талапина Э.В. Защита персональных данных в цифровую эпоху: российское право в европейском контексте / Э.В. Талапина // Труды Института государства и права РАН. 2018. Т. 13. № 5.

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 2

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; чартер и коносамент; морское страхование; общая авария; форс-мажор; классификация судов Ллойда; грузовая марка; Международная торговая палата.

BEFORE AND BESIDE THE INCOTERMS: ENGLISH ALTERNATIVE.

The book «Trade Term Definitions Merchanting, Shipping and Marine 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 2

Belov Vadim A.

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

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

Keywords: Historical research in law; Incoterms (creation, content, sources and alternatives); definitions of trade terms; Trade terms FOB, FOR, FOT, CIF, C&F, «Ex-ship», «Ex-quay», «Ex-wharf»; Contract of sale in foreign trade; guarantee the quality of goods; Shipping and rail transit; Chartering, freight, cargo units and tonnage scales; Charter and bill of lading; Marine insurance; A general average; Force majeure; Lloyds' ships' classification; The Plimsoll Mark; International Chamber of Commerce.

XV. РАЗЛИЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Как известно, в настоящее время широко обсуждается вопрос о заключении такого международного соглашения, которое закрепило бы общепотребительные значения различных торговых терминов, а в случае их отсутствия — решило бы, которое из множества несоответствующих друг другу значений должно было бы считаться обязательным для сторон того или иного договора. Подобные вопросы возникают только в *международной* торговле, и поэтому в достаточ-

ной мере обоснованным является заключение такого международного соглашения по сему предмету, которое и касалось бы одной только *международной* торговли. Что же касается торговли *внутренней*, то одно только соображение о желательности «содействия торговле международной» не может быть причиной для того, чтобы коммерсанты каждой страны перестали толковать используемые ими торговые термины так, как они давно привыкли.

Легко, однако, догадаться, что существованием *двух вариантов толкования одних и тех же торговых терминов* — одного, применяемого к *внутренней* торговле и другого, используемого в торговле *внешней* — могут быть вызваны дополнительные трудности. Поэтому нам следует рассмотреть вопрос о том, насколько велика окажется возможность путаницы между двумя разными вариантами толкования. Рассматривая его, надлежит держать в уме и другой вопрос: должны ли коммерсанты той или иной страны подстраивать под внешнеторговые потребности то толкование терминов, применяемых ими во внутренней торговле, к которому они уже давно привыкли? Надлежит также все время помнить о том, что во всяком случае любые изменения подобных привычек могут иметь место только в результате детального обсуждения и, вероятно, достижения определенного компромисса.

Различные толкования условия *Ф.О.В.*

Так, например, известны важные различия между толкованием некоторых терминов в нашей стране [Англии] и в Соединенных Штатах Америки, в значительной степени обусловленные историко-географическими условиями. Бесспорно, что наша страна имеет *гораздо более солидный опыт международной торговли*, чем Соединенные Штаты, и что толкования торговых терминов, принятые именно в *британской* торговле, уже давно приняты в торговле и всего остального мира. Поскольку Соединенные Штаты стали участниками международной торговли недавно, то можно утверждать, что с точки зрения «*выслуги лет*» британские толкования приоритетны.

С другой стороны, *размеры* Соединенных Штатов настолько велики, что на ее железных дорогах обрабатывается гораздо больше торговых грузов, чем в нашей стране. А это обстоятельство также само по себе объясняет некоторые различия в толкованиях. Так, например, в Англии базис **Ф.О.В.**, толкуемый как «*бесплатно погрузить*», имеет в виду погрузку на борт *океанского судна*. А в Соединенных Штатах Америки **Ф.О.В.**, скорее всего, будет означать «*бесплатно погрузить*» в *товарный железнодорожный вагон*, потому что американские бизнесмены

инстинктивно привыкли думать в первую очередь именно о железнодорожном транспорте. Таким образом, условие о покупке товаров в Чикаго «**Ф.О.В.-Сан-Франциско**», для отправки на Дальний Восток, американский коммерсант поймет в том смысле, что продавец исполнил свою часть договора, за свой счет погрузив товары в Чикаго в товарные железнодорожные вагоны, и оплатил их перевозку по железной дороге до Сан-Франциско, возложив на покупателя оплату расходов по погрузке и отправке товаров из этого порта.

[Различные толкования условия **C.I.F.**]

Точно так же и тогда, когда товары приобретаются на условиях **C.I.F.** в Англии, все тяготы продавца заканчиваются после того, как он *погрузил товары на судно, отправляющееся в названный порт*, оплатил расходы на их доставку до этого порта, а также застраховал их на время такой доставки. Но если товары покупаются на базисе **C.I.F.** в Соединенных Штатах, то продавец должен озаботиться их *доставкой до пункта назначения, находящегося внутри этой страны*, при условии, конечно, что он упомянут в договоре. Если торговцы в каждой из названных стран станут настаивать на толковании этих терминов в соответствии с их собственными традициями, то дело пойдет в тупик.

Взгляд продавца или покупателя?

Существует взгляд, в соответствии с которым право распоряжаться товарами и определять условия такого распоряжения всегда принадлежит *продавцам*, и что, следовательно, толкование торговых терминов, предлагаемое покупателями, по общему правилу должно отступать перед их интерпретациями. Некоторые коммерсанты полагают, что фирма, объявляющая цену (все равно — продажи или покупки) на определенном базисе, должна понимать последний так, как это принято делать *в стране-месте ее нахождения*, поскольку именно ее практику она знает лучше всего. Третья точка зрения, разделяемая, кстати, английскими деловыми людьми, заключается в том, что продавец, объявляющий цену на тех или иных условиях, должен понимать их *в том значении, которое, насколько ему это может быть известно, скорее всего, будут иметь в виду покупатели*. Это мнение соответствует правилу о том, что продавцы должны устанавливать цену в валюте платежа, и за что, между прочим, британские торговцы, не делавшие этого, а назначавшие цены в одних только фунтах стерлингов, подвергались жесткой критике в недавнем прошлом. Между прочим, практику объявления

цен в иностранных валютах считают одной из причин того головокружительного успеха, который сопутствовал довоенному развитию германской внешней торговли. Впрочем, в то время обменные курсы были сравнительно стабильными: тогдашним коммерсантам не приходилось бороться с инфляцией, какая случилась впоследствии, и из-за которой цены теперь определяются в той валюте, которая отличается большей устойчивостью.

Лучше уточнять

Совершенно ясно, до тех пор, пока соответствующее международное соглашение — трудности на пути которого являются весьма значительными — не будет заключено, коммерсантам, занимающимся внешней торговлей, придется знать не только те точные значения конкретных торговых терминов, которые приняты в их собственной стране, но и их дефиниции, принятые за рубежом. В деле собрания материалов о толкованиях торговых терминов, принятых в различных странах, весьма ценную услугу деловому сообществу могла бы оказать *Международная торговая палата*. До тех же пор, пока различия в толковании будут сохраняться, каждая сторона внешнеторгового договора, назначая цену товаров на определенном базисе, должна будет *оговаривать тот точный смысл, который она вкладывает в соответствующий термин*. Продавец может сделать это, если скажет не просто «**Ф.О.В.**», а, например, «**Ф.О.В.** (Британский)», вследствие чего покупатель будет знать, что условия **Ф.О.В.** нужно толковать в британском смысле; если же продавец воспользуется обозначением вроде «**Ф.О.В.** (США)», то тем самым предупредит покупателя о толковании договора на американский манер.

XVI. «В ПУТИ» И «НА ПЛАВУ»

Поиск ответа на вопрос о смысле условия «**Ф.О.В.**-побережье», используемого в практике западноафриканской торговли, которым мы занимались в одной из предыдущих глав, оказался довольно заковыристым. К счастью, другой вопрос, также касающийся торговли товарами, происходящими из Западной Африки, существенно проще. Мы говорим о сделках (особенно часто практикуемых в отношении пальмового масла) на базисе «**В пути**». Договоры на таких условиях хорошо известны торговле некоторыми сырьевыми западноафриканскими товарами, в частности (помимо масла), косточками пальмовых плодов, вылуценными орехами, какао, и (реже) красным деревом.

Система торговли на условиях «**В пути**» исторически была внедрена товариществом «Демпстер-старший и К^о» — судоходной компанией, обслуживающей большинство рейсов с западноафриканского побережья. Рассматриваемый метод *обязывает судовладельца выполнять распоряжения лиц-законных держателей коносаментов о переадресовке товаров, первоначально отправленных в Ливерпуль, в другие порты назначения*, при соблюдении (разумеется) определенных условий. Компания даже устанавливает особые фиксированные тарифы на подобные дополнительные перевозки: с их уплатой грузы, отправленные из Западной Африки в Ливерпуль, могут быть *перенаправлены* в один из множества портов Соединенного Королевства, европейского Континента или Соединенных Штатов Америки. Главное из условий состоит в том, что объявление нового пункта назначения должно быть осуществлено *до прибытия судна в Ливерпуль*, или хотя бы и после его туда прибытия, но *до полной выгрузки груза*, или, наконец, *в течение 72 часов после его полной выгрузки при условии, что выгруженные товары все еще находятся на хранении на складе судоходной компании*; после реализации этого права в том или ином варианте перевозка должна быть возобновлена и подлежит окончанию в шестимесячный срок. Эта практика была внедрена, главным образом, для того, чтобы недостаточная ясность конечного пункта назначения товаров не препятствовала коммерсантам из Западной Африки отправлять таковые; в прошлом [1922] году, по преодолении наиболее серьезных торговых потрясений, вызванных войной, она была возобновлена. Помимо прочего, эта практика является средством противодействия конкуренции со стороны иностранных судовладельцев [такой услуги не оказывающих] и развивает торговлю товарами с консигнационных складов.

Два коносамента

Среди торговых фирм, не очень хорошо знакомых с тем, как конкретно работает отправка на условиях «**В пути**», распространено неправильное представление о необходимости оформления *такой* перевозки *двумя* коносаментами¹. В действительности дело обстоит следующим образом. Судоходная компания имеет договоренности со своими «коллегам» о перевозке грузов, выгружаемых с ее судов, следующих в Ливерпуль и достигших Ливерпуля, на их судах, следующих по другим маршрутам и другим линиям. Таким образом, если бы некий груз был

¹ То есть одного на основную (первоначальную) перевозку (с побережья Западной Африки до Ливерпуля), другого — на дополнительную (из промежуточной точки пути или Ливерпуля — до пункта переадресации).

бы отправлен на базисе «**В пути**» из Западной Африки в Ливерпуль, а покупатель пожелал бы, чтобы он был доставлен, скажем, в Бристоль, Гамбург, Марсель или Геную, то «Демпстер-старший и К^о» организовали бы его перевалку, например, в Ливерпуле, с их океанского судна на борт парохода, обслуживающего соответствующий короткий рейс, приняв на себя все расходы на перевалку и дополнительную перевозку до нового пункта назначения [без выдачи нового коносамента]. Дело обстояло бы точно так же и в том случае, если бы груз, отправленный в Ливерпуль, по какой-либо причине понадобилось бы перенаправить в один из американских портов: компания взяла бы на себя соответствующее обязательство. Для этого покупателю товара достаточно было бы уплатить дополнительный фрахт, сумма которого может быть определена еще в момент первоначальной отправки.

Второй коносамент для перевозки потребует только после того, как *первоначальная перевозка* из Западной Африки в Ливерпуль *будет завершена*. Если держатель коносамента захочет воспользоваться своим правом на переадресовку груза *после* этого момента, ему нужно будет заполнить специальную форму, и, оплатив ее гербовым сбором, вручить таковую перевозчику вместе с первоначальным коносаментом и инструкциями о перевозке в новый пункт назначения. На основании этих бумаг «Демпстер-старший и К^о» оформит *второй коносамент* на эту новую перевозку, который и станет документом, обеспечивающим интерес собственника в поименованных товарах.

Цена товаров в сделках на условиях «**В пути**» иногда оказывается несколько более высокой в сравнении с ценой на «обычных условиях», хотя и не всегда, поскольку оплата дополнительного фрахта за перевозку в измененный пункт назначения все равно ложится *на покупателя*. Но очевидно, что колебания и сомнения экспортера из Западной Африки насчет того, отправлять ли ему товары, будут куда меньшими, если о наличии у него права переадресовки груза в один из интересующих его пунктов назначения за определенную сумму дополнительного фрахта он будет знать *уже в самый момент такой отправки*.

Сделка с зерном «**На плаву**»

Сделка этого типа с определенными товарами, находящимися в пути, существенно отличается от обычных продаж и покупок тем, что совершаются «**По пути**» или «**На плаву**». Подобным образом продается и покупается в основном зерно, *парцельным* [то есть частями]²,

² Парцель (англ. parcel) — часть какого-нибудь полного груза (например, зерна известного сорта и качества), перевозка которой оформлена отдельным коносаментом.

либо *полным грузом*. Из-за падения (вследствие недавних политических осложнений) платежеспособного покупательского спроса на рынке континентальной Европы грузы зерна на судах, прибывавших в Фалмут и другие порты Канала³, так и оставались непроданными по пути. Чартеры на подобные перевозки, как правило, предусматривают возможность выгрузки зерна в одном или нескольких (из числа прямо названных) портов в Соединенном Королевстве или на Континенте, *предоставляя право определить, в который их этих портов* (один или несколько) *судно будет направлено для выгрузки, покупателю полного груза*. Аналогичные распоряжения о выгрузке в соответствии с условиями его договора с перевозчиком может отдавать *продавец каждого парцеля*. Грузовладелец может также продать только часть находящегося «На плаву» груза, сдав часть, оставшуюся непроданной, в одном из возможных портов разгрузки в соответствии с изначально заключенным договором перевозки.

Скорое получение груза

Тот, кто покупает полные грузы или парцели «**На плаву**», делает это на условиях **С.И.Ф.** Разница в том, что покупательский интерес в таких товарах обеспечивается сразу или почти сразу, в то время как тот, кто покупает на условиях **С.И.Ф.**, рассчитывает на доставку к определенному будущему сроку. В этом смысле его позиция чем-то похожа на позицию того, кто покупает на условиях «**С судна**». Когда спрос на зерно велик, то «**На плаву**» оно продается с некоторой надбавкой; при избытке же предложения зерна на рынке, «**На плаву**» оно может стоить несколько дешевле, чем с условием о доставке к известному сроку в будущем.

XVII. «СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО»

Термином воистину всеобщего коммерческого использования и в то же время сегодня наиболее спорным и много обсуждаемым является термин «*Соединенное Королевство*», или, короче, «*Великобритания*». В том или ином своем написании он часто фигурирует в договорах, таких, например, как морские грузовые чартеры и полисы морского страхования. Суда фрахтуются для рейсов в один из (или из одного из)

³ Англ. «Channel» — сокращенное «English Channel» (Английский канал): так британцы называют пролив Ла-Манш; его наиболее узкую часть, также больше известная французским вариантом названия (пролив Па-де-Кале), англичане тоже именуют иначе — «Strait of Dover» (Дуврский пролив). — Не путать с англ. словом «canals», обозначающим искусственные каналы.

нескольких портов *Соединенного Королевства*; грузы покупаются и продаются с условием об их погрузке или выгрузке в одном или нескольких портах *в Соединенном Королевстве*; и сами эти суда, и перевозимые ими грузы, разумеется, застрахованы.

Термин «*Соединенное Королевство*» — сокращенное обозначение Британских островов, полностью именуемых «*Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии*». Будущее последнего термина несколько неопределенно из-за провозглашения Южной Ирландией статуса Ирландского Свободного Государства. Все согласны с тем, что *Северная Ирландия* уж во всяком случае остается в составе Соединенного Королевства, из-за чего словосочетание «Соединенное Королевство» теперь иногда уточняется в том смысле, что оно обозначает «Соединенное Королевство Великобритании и *Северной Ирландии*».

То широчайшее распространение, которое термин «*Соединенное Королевство*» имеет в практике коммерческих договоров, в общем можно назвать удивительным, поскольку он не относится к категории географических обозначений. Он представляет собой тот официальный титул, которым с 1 января 1801 г. обозначается государственное объединение, состоящее из Англии, Уэльса, Шотландии и Ирландии. Ранее в качестве официального обозначения *Королевств Англии и Шотландии* со времен их союза, заключенного в 1707 г., использовался термин «*Великая Британия*»; при этом происхождение словосочетания «*Соединенное Королевство*» приписывают королю Джеймсу [Якову] I⁴, желавшему подчеркнуть с его помощью тот факт, что он был Сувереном *единого острова*, а не двух разных, находящихся на его территории королевств, в одно и то же время — Англии и Шотландии.

Побережья Англии и Шотландии

В этой связи интересен недавно имевший место следующий случай. Был заключен договор фрахтования, который предусматривал право грузовладельца распорядиться о выгрузке зерна *не более чем в двух портах на побережье одной из европейских стран*. Владелец груза дал капитану распоряжение выгрузить часть груза в одном из портов на восточном побережье Англии, после чего отправиться в порт, находящийся на восточном побережье Шотландии для выгрузки оставшейся части. Судовладелец возразил, указав, что без особой за то доплаты он обязывался к выгрузке в двух портах одного и того же побережья *одной и той же*

⁴ Джеймс (Яков) I Стюарт — король Шотландии (с 1567 г.), а впоследствии (с 1603 г.) также Англии и Ирландии (до 1625 г.); преемником стал его сын — печальной памяти Чарльз (Карл) I Стюарт.

страны; Англия же и Шотландия являются, с его точки зрения, *двумя отдельными странами*. Спор был передан в арбитраж, который признал правоту судовладельца, указав, что без внесения дополнительной оплаты хозяин груза не мог рассчитывать на исполнение своего распоряжения со ссылкой на пункт договора, дающий ему право требовать выгрузки, хотя и в «двух портах на одном и том же побережье, в одной и той же стране». Этот вопрос на днях прокомментировал ведущий морской страховщик, отметивший, что будучи бизнес-практиком и принимая во внимание то (весьма либеральное) толкование, какое обыкновенно дается термину «Соединенное Королевство», лично он не стал бы возражать против того, чтобы рассматривать порты восточного побережья Англии и Шотландии как находящиеся в одной той же стране. В то же время он заявил, что понимает и судовладельца, назвав предложенное им толкование спорного договорного условия совершенно правильным, покоящимся на незыблемых правовых основаниях и подчеркнув, что никаких причин рассчитывать на то, что договоры будут толковаться как-нибудь иначе, не должно и не может быть.

Нормандские острова и остров Мэн

В одной из последних публикаций в «Таймс» был подчеркнут тот факт, что в состав Соединенного Королевства не входят Нормандские острова⁵. Член Парламента, сэр *Бертрам Фэлл*⁶, описал их как «часть Доминиона Английской Короны, не входящую в состав Английского государства». «Эти острова, — добавил он, — представляют собой «пекулий» или «апанаж», то есть земельное владение самой Короны»; в том же смысле высказался и г. *Этельстан Райли*⁷. **Аналогичным образом и остров Мэн официально описывается как «Доминион Английской Короны в Ирландском море»; подобно Нормандским островам, он имеет свой собственный законодательный орган. К счастью, в настоящее время вопрос точного определения статуса Нормандских островов и острова Мэн применительно к договорам фрахтования судов и морского страхования не имеет столь же острой формы, какая характерна для вопроса о правовом положении Ирландского Свободного Государства.**

⁵ То есть острова Джерси, Гернси и несколько других, более мелких, находящихся в проливе Ла-Манш у побережья Нормандии.

⁶ Бертрам Годфри Фэлл [Bertram Godfray Falle] (21.11.1859 — 01.11.1948), также известный как сэр Бертрам Фэлл, баронет (с. 1916 г.) и первый барон Портси (с. 1934 г.), — английский адвокат, происходивший с о. Джерси. В 1910–1914 и 1918–1934 гг. избирался членом английского Парламента.

⁷ Джон Этельстан Лоре Райли [John Athelstan Laurie Riley] (10.08.1858 — 17.11.1945) — английский поэт, автор ряда знаменитых церковных гимнов; с 1909 г. до конца жизни проживал на о. Джерси.

Палата консультаций по судоходству

Документарный комитет [Британской] Палаты торгового судоходства рекомендует *судовладельцам* обращать внимание на то, чтобы во всех чартерах с условием о доставке в Соединенное Королевство было бы *прямо указано*, включает ли оно порты Южной Ирландии или нет. Комитет также рекомендует *собственникам* [видимо, *товаров*] при оформлении полисов морского страхования в отношении рейсов в Соединенное Королевство или из Соединенного Королевства *прямо упомянуть* о том, что действие полисов распространяется, помимо прочих, на перевозки *из и до* портов Южной Ирландии. По некоторым размышлениям и обсуждению, не только Лондонские морские страховые компании, но и страховщики Ллойда договорились о том, что «пока не будет объявлено об ином решении, во всех договорах, каким бы образом они ни были бы оформлены, полисом или единой проформой, подписанной обеими сторонами, *термины «Великобритания» или «Соединенное Королевство» должны предполагаться*, если стороны прямо не договорятся об ином, *охватывающими всю Ирландию*».

XVIII. «КОНТИНЕНТ»

Выбор того из множества интересных условий, которое будет предметом обсуждения в настоящей главе, фактически оказался predetermined заголовком предшествующей главы — «Соединенное Королевство». И в самом деле, часто употребляемое в чартерах, отражающих условия покупки и продажи зерна и многих других товаров, слово «Континент» как сокращенное обозначение континентальной Европы, обычно ассоциируется с термином «Соединенное Королевство». В отчетах о фрахтовых рынках нередко встречаются упоминания о том, что суда зафрахтованы для перевозок в «Соединенное Королевство и/или на Континент». В бизнес-практике слово «Континент», как правило, используется в более точном варианте, а именно включает в себя определенный диапазон (перечень) европейских континентальных портов. Впрочем, европейское морское побережье имеет не слишком большую протяженность [и общее число грузовых портов на нем не так уж велико], так что в прессе, например, эти уточнения почти не публикуются, поэтому можно сказать, что термин «Континент» практически используется и своем широком варианте.

Необходимость в договорах, условия которых формулируются на ассоциации «Континент» — «Соединенное Королевство», станет особенно хорошо заметной и ясной, как только мы представим себе такие обширные производственные области, где выращивают зерно

и другие сельскохозяйственные продукты, как Северная и Южная Америка, Австралия и Индия, а затем — отделенные от них тысячами милью океанских вод густонаселенные районы Европы, в том числе Британские острова. Именно на рынках Европы производители этих отдаленных заморских земель стараются найти сбыт излишкам продукции собственного производства, и именно в Лондоне происходит подавляющее большинство сделок с подобными товарами. Грузы продаются и перепродаются в Лондоне по множеству раз, и о том, в какой конкретно европейский порт следует зайти, чтобы выгрузить груз, капитан обыкновенно узнает лишь по пути в Европу, нередко уже по миновании судном одного из мысов, являющихся крайними точками европейского континента. Если выгрузку нужно произвести в более чем одном порту, то заход в эти порты будет производиться в географической последовательности, определенной курсом судна.

Покупатель продукции обыкновенно старается получить право выбора одного или нескольких пунктов выгрузки судна из наиболее широкого спектра портов. Насколько идет ему навстречу в этом вопросе судовладелец — зависит (как и во всех других деловых отношениях) от соотношения спроса и предложения. Если фрахтовый рынок находится в таком состоянии, что предложение судового тоннажа превышает спрос, то судовладелец, конечно же, идет навстречу потенциальным фрахтователям, предоставив им возможность самого широкого выбора портов для будущей выгрузки. Когда же рынок таков, что спрос на судовой тоннаж превышает его предложение, то судовладелец предоставляет право выбора порта выгрузки из более ограниченного количества опций, всегда выражая, впрочем, готовность отправить судно и в другие порты, но за дополнительное вознаграждение.

Как далеко простираются континентальные порты?

Самый обычный способ определения термина «Континент» (во всяком случае настолько, насколько он имеет значение для международной торговли), включает в себя перечень *всех морских портов [северного и северо-западного] побережья европейского континента*, от, с одной [западной] стороны — Бордо (в Бискайском заливе), и до, с другой [восточной] стороны — Гамбурга (включая концы). Гамбург — последний большой *европейский* порт, за которым начинаются порты *скандинавские*, а еще далее — *балтийские*. В пределах этого общего континентального побережья находятся, в частности, такие крупные порты, как Гавр, Булонь, Антверпен, Роттердам и Амстердам. Таким образом, общепринятое толкование термина «Континент» охватывает большую

часть «портового» побережья Франции, все побережье Бельгии и Голландии, и, наконец, большую часть побережья Германии. В него попадают порты, лежащие не только непосредственно на морском побережье, но и вверх по рекам, такие как, например, Руан на Сене, или Бремен на Везере. Единственные ограничения в этом случае предопределяются размерами (осадкой) судна и глубиной реки.

Вероятно, следующим с точки зрения его торгово-практической важности является такое определение термина «Континент», которое ограничивается *диапазоном портов, находящихся между Гавром и Гамбургом*. Определение этого более ограниченного региона означает, что владелец груза уверен в том, что он найдет, во-первых, покупателя груза в одном из портов *Канала или Северного моря*, и, во-вторых, судовладельца, готового взяться за перевозку по сравнительно более дешевому тарифу, зная, что в порты Бискайского залива и Атлантики ему не придется заходить.

Существует еще и третья, наиболее либеральная дефиниция термина «Континент», предполагающая *самый широкий выбор европейских портов — в диапазоне от Гибралтара до Гамбурга* (включая эти концы), то есть включающая в себя все порты на атлантическом побережье Испании, все порты Португалии, все атлантические порты Франции до Бордо и далее от Бордо на север до Гамбурга. Потребуется ли судовладелец более высокий фрахт за предоставление фрахтователю возможности выбора из столь широкого перечня, будет зависеть, как сказано выше, от текущего состояния фрахтовых рынков.

Средиземноморские и скандинавские порты

Для целей толкования условий договоров, заключаемых в сфере торгового мореплавания, средиземноморские порты в общий перечень континентальных европейских портов автоматически не включаются. Покупатель, желающий еще сильнее расширить значение понятия «Континент», включив в него, помимо тех, которые уже входят в то или другое вышеуказанное его значение, должен специально оговорить это. Договор с возможностью отправки судна в другие, не охватываемые ни одним из обычных значений слова «Континент», порты будет заключен под условием внесения дополнительной оплаты. Известно три основных варианта толкования термина «Средиземноморские порты»; таковы: вариант, предусматривающий разгрузку: 1) в одном или нескольких *испанских средиземноморских портах*; 2) в одном или нескольких из многочисленных портов, лежащих *не восточнее западного побережья Италии*, среди которых будут французские средиземноморские порты,

в частности, Марсель; или 3) в одном или нескольких портах *Адриатического моря*. В перечень Средиземноморских портов никогда не включаются порты Греции — иное должно быть прямо оговорено.

Свой собственный набор значений имеет и понятие «Скандинавские порты».

Инструкции капитанам судов

В чартерах обычно предусматривается, что суда, следующие с юго-запада, должны запросить и дожидаться инструкций относительно их пункта назначения в порту одного из «*Островов*» — термин, обычно имеющий в виду острова Кабо-Верде и Канарские острова. Если в перечень возможных портов разгрузки входит *Гибралтар* (что возможно, например, в соответствии с одним из вариантов толкования термина «Средиземноморские порты»), то для того, чтобы запросить и дождаться инструкций относительно конечного пункта назначения (и тем самым дать коммерсантам дополнительное время для его согласования), судно вправе зайти в этот порт; аналогично и если диапазон возможных портов выгрузки включает порты от Гавра до Гамбурга, то суда [для запроса и ожидания подобных инструкций] вправе заходить в попутный *Фалмут*. Наконец, для всех грузовых судов, следующих с Востока и Дальнего Востока через Суэцкий канал, общепризнанным портом захода судов для целей получения инструкций о пути дальнейшего следования и пунктах выгрузки является *Порт-Сауд*.

XIX. «АКТ БОЖЬЕЙ ВОЛИ»

Недавно Отделение Королевской Скамьи [Высокого суда правосудия Англии и Уэльса] устами своего председателя, Достопочтенного судьи Кольриджа, определила термин «*акт Божьей воли*» [*Act of God*]; Секция же торговли Лондонской торговой палаты теперь занята вопросом толкования термина «*форс-мажор*» [*force majeure*]. Такое усиленное внимание к вопросу совершенно оправдано и очень своевременно, ибо знать юридическое определение форс-мажорных обстоятельств и правильно к ним относиться должны все бизнесмены, поскольку обстоятельства эти так или иначе довольно здорово будоражат общественное сознание. Как бы парадоксальным на первый взгляд ни выглядело это утверждение, но термин «*форс-мажор*» действительно имеет несколько более широкое значение, чем «*акт Божьей воли*», поскольку включает в себя, наряду с последним понятием, также и человеческие действия, вызывающие последствия, неподконтрольные сторонам договора и препятствующие его исполнению.

Его честь судья Кольридж заявил, что «*акт Божьей воли*» должен определяться как *случайное событие, вызванное непосредственно и исключительно естественными причинами, без вмешательства человека, которого нельзя было избежать с учетом предвидения, усилий и заботливости* той степени, каких можно разумно ожидать от лица, привлекаемого к ответственности за последствия этого события, или от того, кто ссылкой на данное обстоятельство пытается избежать своего привлечения к такой ответственности. Это решение было принято по иску пассажира парохода, который, совершая плавание по Каналу, попал в невиданно сильный для этого места шторм. Истец имел место в салоне с расставленной по его периметру мебелью. Он заснул и проснулся от сильного удара по голове, вызванного падением на него мраморной крышки буфета, которая то ли не была прикреплена к буфету совсем, то ли была прикреплена к нему недостаточно прочно и, расшатавшись под воздействием штормовой качки, отсоединилась. Ответчики утверждали, что происшедшее не было связано с какой-либо небрежностью со стороны их сотрудников, а было вызвано «*актом Божьей воли*», или *форс-мажорным обстоятельством*. Их адвокат согласился с тем, что шторм на море как таковой, *шторм вообще*, конечно же, не должен считаться «*актом Божьей воли*» [на то оно и море], но в данном случае речь была о шторме, для тех мест совершенно необыкновенном и по силе, и по продолжительности, о шторме, в своем роде единственном, можно сказать, феноменальном. За те два часа, что он продолжался, он едва не уничтожил судно; управлявший им капитан с более чем сорокалетним морским стажем отмечал, что прежде сталкивался с подобным только однажды, в Китайских морях. Судья, изучив представленные ему сведения относительно шторма, нашел их недостаточными для вывода о том, что произошедший с истцом несчастный случай был вызван штормом столь аномальной силы, чтобы его можно было бы признать «*актом Божьей воли*». Судья указал, что этот аргумент защиты обнаружил полнейшую несостоятельность, вследствие чего требование истца о возмещении понесенного им вреда было удовлетворено.

Необходимость разумной предосторожности

Нет никаких сомнений, что с тем *общим определением* «акта Божьей воли», которое дал судья в указанном выше деле, согласится подавляющее большинство ученых и практиков. Но столь же несомненно и то, что коммерсанты вряд ли согласятся с его *частным рассуждением* в том смысле, что решение вопроса о том, является ли шторм «актом

Божьей воли» или нет, определяется *силой шторма*. Согласие адвоката ответчиков с тем, что типичный, не превосходящий обыкновенной для данных мест силы морской шторм, не будет «актом Божьей воли», покажется им удивительным и ничем не оправданным отступлением от интересов клиента: ведь даже простой штормовой ветер [как вызываемый обстоятельствами, лежащими вне сферы человеческого контроля] будет в ничуть не меньшей степени «актом Божьей воли», чем и самый жестокий шторм. Конечно, они правы в том, что ни ветер, ни шторм какой бы то ни было силы не могут быть отнесены к разряду человеческих поступков. [Но этого для правильного решения обсуждаемого вопроса недостаточно.] Истинное знание может дать только применение еще одного, абсолютно необходимого, критерия, который заключается в том, *возможно ли было предотвратить ущерб, вызываемый «актом Божьей воли», разумными мерами предосторожностями со стороны человека* (слово «разумный» допускает, конечно, весьма вольготное толкование). Впрочем, это различие между «актом Божьей воли» [который предотвращен быть не может] и его *последствиями* [которые могут быть или предотвращены или сокращены разумными мерами] на конкретное судебное решение, здесь обсуждаемое, никоим образом не влияет.

Нередко последствия «актов Божьей воли», или, иначе говоря, форс-мажорных обстоятельств, выражаются в том, что находящиеся в порту суда срываются со швартовов или якорей и сталкиваются друг с другом. [Можно ли предупредить такие последствия?] Когда подобные случаи становятся поводом для спора, морские страховщики предлагают учитывать все их конкретные обстоятельства, а также обычаи соответствующих портов. Чтобы требование [о выплате страхового возмещения] было сочтено обоснованным, предъявляющему его лицу необходимо будет доказать, что им (или страхователем) были приняты все меры предосторожности, необходимые для обеспечения безопасности судна, и вполне достаточные для того, чтобы выдерживать воздействие таких природных сил, проявления которых можно было бы разумно ожидать (с учетом места и сезона). Если, например, известно, что в определенное время года могут иметь место *аномальные погодные условия*, скажем, в восточных водах, то лица, ответственные за безопасность судов, находящихся в этом районе, должны будут принять дополнительные, сверх обычных, меры, направленные на предупреждение последствий воздействия таких условий.

Исключения, содержащиеся в коносаменте

Все проформы чартеров и коносаментов непременно содержат пункт, оповещающий о том, что судовладельцы снимают с себя ответственность за вред, ставший результатом «акта Божьей воли», делая это, так сказать, *в первую очередь*. Традиционно именно *первый* пункт исключений из общих правил об их ответственности обычно предусматривает, что судовладелец, принявший к перевозке груз по коносаменту, не отвечает за «утрату, недостачу, просрочку, задержание, повреждение или порчу, вызванные, прямо или косвенно, любой из следующих опасностей, причин или вещей, а именно — “актами Божьей воли”, действиями врагов короля или страны, пиратов, грабителей, воров (на суше или на море) любого рода...» и т.д. Хотя из сферы ответственности морских страховщиков некоторые из упомянутых выше рисков (в частности, военные), специальными положениями, прилагаемыми к полису, обычно исключаются (принятие же таких рисков на страх должно быть прямо предусмотрено и особо оплачено), риски последствий «актов Божьей воли» к их числу не относятся [то есть из категории застрахованных не изъеются]. Поэтому, когда с помощью оговорки, включенной в чартер или коносамент, судовладелец снял с себя ответственность за ущерб, причиненный «актом Божьей воли», к ответственности за него должны привлекаться соответствующие морские страховщики (при условии, конечно, их наличия): именно они и окупят потери грузоотправителей или грузополучателей, достаточно дальновидно защитивших свой интерес в товарах с помощью страхования.

XX. «ФОРС-МАЖОР»

В последнее время в предпринимательских кругах активно дискутируется тема применения к исполнению некоторых внешнеторговых договоров так называемой оговорки о форс-мажоре (форс-мажорных обстоятельствах). В настоящей главе мы предполагаем обсуждать не подобные (конкретные) случаи, а некоторые общие принципы, связанные с толкованием этого термина, принятым в британском бизнесе. Это обсуждение естественно продолжает рассмотрение понятия «акт Божьей воли», осуществленное в предыдущей главе, где, в частности, было отмечено, что термин «форс-мажор» имеет более широкое значение, поскольку включает, помимо событий, вызванных естественными причинами, также и события, ставшие результатами действий человека.

В начале предыдущей главы мы также упоминали о том, что в последнее время Секция торговли Лондонской торговой палаты занята подробным обсуждением вопроса о том, сколь точно и полно может быть определен термин «форс-мажор». В итоге было решено, что сформулировать подробное определение будет трудно, а будучи сформулированным оно может оказаться опасным, поскольку вопрос об обоснованности квалификации того или другого обстоятельства как форс-мажорного должен решаться всякий раз индивидуально, исходя из особенностей данного конкретного случая. В то же время была предложена следующая, предельно общая характеристика подобной нештатной ситуации: форс-мажорными являются «такие обстоятельства, возникшие до начала исполнения договора, возникновения которых никак нельзя было предвидеть или предотвратить, действуя с обычной в обороте предусмотрительностью, если они делают невозможным поставку товаров по договору в срок». Интересно, что даже такое, как кажется, наиболее принципиальное определение все же нельзя охарактеризовать как вполне всеобъемлющее. Достаточно обратить внимание, что в предложенном варианте оно имеет в виду исключительно точку зрения продавца по договору, в то время как форс-мажор может воспрепятствовать также совершению определенных действий (например, принятию товаров) покупателем.

Необходимость доказательного подтверждения

Является общепринятым среди торговцев мнение о том, что заявление о форс-мажоре *должно быть с несомненностью доказано*. В качестве примера можно рассмотреть случай с фабрикантом, который, лишившись возможности изготовить необходимую для отгрузки партию товаров вследствие *пожара*, направил покупателю серию фотографий, позволяющих установить меру серьезности ущерба, нанесенного оборудованию, используемому для их изготовления⁸. Затем, бытует мнение о том, что если применение к обстоятельствам исполнения конкретного договора оговорка о форс-мажоре прямо не была согласована самими сторонами этого договора (продавцом и покупателем), то вопрос о возможности ее применения может быть решен не иначе, как либо *третейским*, либо (в крайнем случае) *государственным судом*. Нередко арбитражное разбирательство по этому вопросу оканчивается *мировым соглашением*, предусматривающим уплату штрафа одной из сторон.

⁸ Видимо, автором имеется в виду пожар, произошедший по таким причинам, за которые изготовитель товаров не отвечает. Иначе пример перестает быть понятным.

Встречаются сделки, в условиях которых слова «форс-мажор», «форс-мажорные обстоятельства» не употребляются вообще, но вместо этого описывается ряд непредвиденных обстоятельств, оправдывающих нарушение договора; подобный перечень довольно часто завершается указанием типа «... а также и все другие непредвиденные обстоятельства, лежащие вне сферы нашего контроля». Подобные *прямо названные* или *подразумеваемые непредвиденные обстоятельства* и охватываются понятием *форс-мажорных*. Наиболее распространенным и, вместе с тем, чрезвычайно спорным является так называемый *рабочий вопрос* — традиционный предмет для расхождения во мнениях продавца и покупателя. Представим, что работники продавца-фабриканта требуют от него повышения заработной платы; если продавец не найдет источников средств, из которых он мог бы удовлетворить это требование, то рабочие могут объявить забастовку и остановить производство подлежащих отгрузке товаров. С точки зрения продавца — это, безусловно, форс-мажор, но далеко не факт, что с этой точкой зрения безоговорочно согласится покупатель: срочно нуждаясь в товаре, он, несомненно, обвинит продавца в том, что тот, не уступив требованиям рабочих и не повысив заработной платы, сам виноват в том, что не сумел вовремя произвести товары и поставить их. Это яркий пример случая, когда вопрос о том, квалифицировать ли обстоятельства в качестве форс-мажорных или нет, может быть решен только в ходе переговоров (соглашением) сторон.

Варианты оговорки

Формулировки оговорки о форс-мажорных и непредвиденных обстоятельствах, включаемые в договоры, весьма существенно различаются; хотя для некоторых сделок (преимущественно торговых) уже существуют стандартные формы таких условий. Хорошим примером может служить следующее положение, определяющее форс-мажор, включаемое в договоры с участием трейдеров на рынках железа и стали:

«Продавцы никоим образом не отвечают за любые убытки, возникшие из-за задержки любой поставки, вызванного любым непредвиденным обстоятельством, лежащим вне сферы контроля продавцов или их контрагентов (смежников). Все поставки, задержанные по подобным причинам, должны быть приняты покупателями и оплачены по цене, установленной настоящим договором после того, как производство будет возобновлено или все непредвиденные обстоятельства, подпадающие под действие настоящего пункта, будут устранены».

Эта оговорка, как можно видеть, дает очень широкую защиту продавцу от любых непредвиденных обстоятельств, возникающих вне сферы его контроля. К тому же она обязывает покупателя принять товары несмотря на то, что их поставка была задержана или даже просрочена, в связи с чем возникает вопрос о том, каким образом покупатель, оказавшись в подобной ситуации, могли бы отстаивать свои собственные интересы. Представляется, что решающее слово в вопросе о том, принимать ли задержанную ли просроченную доставку, или же отказаться от нее, принадлежит все же покупателям, как это предусмотрено в следующем пункте, извлеченном из другой проформы:

«Если доставка или отгрузка осуществляются после срока или даты, указанных в настоящем договоре, то мы вправе либо продлить срок доставки/отгрузки, либо отменить заказ в той мере, в какой он еще не был исполнен».

Оговорки, предлагаемые для подписания продавцами и покупателями, как можно отметить, исключают друг друга, и очевидно, что в случае задержки доставки товаров какой-то из сторон придется поступиться своими позициями. Иногда продавец с самого начала подчеркивает тот факт, что любой подписанный им договор считается заключенным только на его собственных, выработанных им (продавцом), условиях, из-за чего условия покупательской проформы (если продавец по какой-нибудь причине ее подпишет) считаются принятыми лишь в редакции, соответствующим образом измененной. Нередко покупатель, получив от продавца для подписания проформу договора, не может не возразить против принятия некоторых, имеющих в ней условий, подчеркнув, что он на них фактически не соглашается. Но применительно к не устраивающей его форс-мажорной оговорке он заявлять подобных протестов, скорее всего, не станет. Он ограничится тем, что подождет развития событий и понадеется на то, что если «непредвиденные обстоятельства» все-таки возникнут, то как бы ни была сформулирована форс-мажорная оговорка, ситуацию все равно удастся «разрулить», уповая на то, что в конечном счете всегда торжествует здравый смысл. Он может быть в особенности склонен подписать договор несмотря на наличие в нем явно не устраивающей его форс-мажорной оговорки, если он уже имел такой опыт ее применения в отношениях с другой стороной договора, который вполне удовлетворил его.

XXI. СТРАХОВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

Следующий предмет нашего рассмотрения — интерпретации выражений в роде «*Сертификаты морского страхования*». Эти документы много обсуждались и в Лондонской торговой палате, и в Манчестерской ассоциации импортеров и экспортеров, и уж, конечно, лондонскими и ливерпульскими морскими страховщиками. Этот вопрос приобрел особенно широкую известность в связи с несколькими судебными решениями по спорам об использовании подобных сертификатов.

Все коммерсанты, занимающиеся международной торговлей, весьма живо интересуются этой темой. Так, например, по условиям договора **C.I.F.** продавец товаров обязан, *inter alia* [помимо прочего (лат.)], отправить товары, оплатив их необходимое морское страхование на весь путь следования. Предоставление страховых сертификатов как документов, подтверждающих надлежащее исполнение продавцом этой обязанности, в течение долгого времени было обычной практикой, которая вдруг внезапно оказалась под угрозой полного и тщательного пересмотра после решения, принятого Достопочтенным судьей Бэйлечем [Bailhache] — решения, гласящего, что по договору, заключенному на базисе **C.I.F.**, продавец товаров должен предоставить покупателю, наряду с прочими (транспортными) документами, *не просто страховой сертификат, но вступивший в силу и действительный страховой полис*. Однако практика использования страховых сертификатов оказалась столь глубоко внедрившейся и полезной для бизнес-отношений, что во имя сохранения ее легальности Секция торговли Лондонской торговой палаты рекомендовала уточнять формулировку **C.I.F.**-базиса в том смысле, чтобы продавец мог предоставлять «*страховой полис и/или страховой сертификат*». Впоследствии совет Лондонской торговой палаты одобрил эту рекомендацию. Еще позднее, после устранения некоторых других сложностей, также заставлявших опасаться за практику использования страховых сертификатов, Секция торговли Лондонской палаты обсудила эту свою рекомендацию еще раз, но никаких оснований для ее пересмотра не нашла. В то же время Секция согласилась с тем, что несмотря на соблюдение этой ее рекомендации в деле выдачи и принятия [страховых] документов коммерсантам необходимо проявлять сугубую осторожность. Секция нашла также весьма полезным широкое их просвещение по этому вопросу, указав, что дополнительных юридических сложностей можно избежать только тогда, когда сами заинтересованные в этом лица все время будут держать ухо востро.

Брокерская ковернота

Господствующее в настоящее время толкование термина «*Страховые сертификаты*» можно назвать довольно вольготным. Настолько, что иногда их путают, например, с *брокерскими ковернотами* — свидетельствами, которые в действительности не играют никакой другой роли, кроме как *справки* страхового брокера своему клиенту в заключении договора страхования на известных условиях [с брокерской фирмой, в которой он работает], а также в том, что клиентские риски считаются застрахованными с определенной даты. Такая бумага выдается *немедленно* после вступления в силу договора страхования; оформление же *собственно полиса* занимает некоторое время, в особенности если он должен быть подписан *несколькими* страховщиками, каждый из которых принимает на себя определенную долю риска. Чем больше подписей должно быть получено на полисе, тем продолжительнее то время, в течение которого его будет заменять брокерская ковернота. По своему юридическому значению эта последняя чем-то напоминает *маклерскую записку* — справку, которую биржевой маклер посылает клиенту, чтобы проинформировать об условиях заключенной для него сделки по приобретению, например, участия в акционерном капитале. Завершение сделки, выражающееся в подписании договора о переводе акций и вручении их сертификатов, как правило, происходит несколько позже. Вообще даже между самими страховщиками брокерская ковернота к числу «страховых сертификатов» обычно не относится; из этого предлагается исходить и в настоящем обсуждении.

Три формы сертификатов

Практическое значение в смысле отнесения к категории «страховых сертификатов» имеют документы *трех форм*, используемых на страховом рынке. Эти формы суть следующие: 1) *документы, оформленные от имени страховых компаний, на основании и исходя из условий действующих уже «открытых» полисов*⁹; 2) *документы, обязывающие Корпорацию Ллойд на основании и исходя из условий аналогичных «открытых» полисов, выданных ее членами*; и 3) *документы, оформленные от имени страховых брокерских фирм* [а не конкретных страховых брокеров — их членов,

⁹ «Открытый» полис (англ. «open» policy) — полис, не содержащий указания страховой суммы. Сертификаты, выдаваемые на его основании, конкретизируют данное условие полиса, применяясь к страховой стоимости той или иной конкретной, на его основании и на предусмотренных им условиях страхуемой, партии товаров. Без ссылки на полис, на основании и по условиям которого он выдан, страховой сертификат недействителен; с признанием полиса недействительны или с утратой им силы по любой причине теряют силу и все, основанные на нем, страховые сертификаты.

как рассмотренные выше коверноты]¹⁰. Рыночная стоимость сертификатов, оформленных на *первоклассные* страховые компании и на Корпорацию Ллойд, абсолютно соответствует их номиналу. С точки зрения финансовой устойчивости лиц, обязанных по ним, нет повода подвергать их сомнению. Сертификаты, выданные от имени страховых брокерских фирм, также могут быть (и довольно часто бывают) котирующимися по своей полной номинальной стоимости, и коммерсант не имеет никаких оснований требовать сертификата иного, чем в полной мере удовлетворяющий его с точки зрения суммы сертификат, обязывающий платежеспособную брокерскую фирму, при условии, конечно, что он соответствует всем необходимым требованиям¹¹. Другой вопрос, что, к сожалению, сам коммерсант или его банкир, а то и они оба, реального финансового положения конкретной брокерской фирмы могут и не знать, а потому выдача сертификатов данного рода остается почвой для злоупотреблений.

Удобство страховых сертификатов брокерских фирм

Вопрос оформления страховых сертификатов от имени брокерских фирм является в конечном счете вопросом удобства. [Дело обстоит следующим образом.] Как правило, сначала торговая компания поручает обслуживающей ее брокерской фирме оформить *единый универсальный, или «генеральный» полис* [и, уплатив страховую премию], тем самым обеспечивает себе страхование всех ожидаемых морских отправок в течение двенадцати месяцев или иного периода. Общая сумма страхового покрытия по подобному полису может быть весьма значительной, вплоть до миллионов фунтов стерлингов, но вот когда и в какой мере он окажется необходим для покрытия рисков, связанных с отправками отдельных партий товаров, коммерсанты при его оформлении могут и не знать. Главное, что их в этот момент беспокоит, так это то, чтобы уже в данный момент *обеспечить общую сумму страхового покрытия, достаточную для страхования всех тех отдельных партий товаров*, которые могут быть отправлены в любое время в течение срока действия полиса. Стоимость каждой из этих отдельных партий может быть уже сколь угодно малой, впрочем, обычно не опускающейся ниже

¹⁰ Употребляемые нами здесь и далее обозначения сертификатов как «выданных от имени» и «обязывающих» (того либо другого страховщика) являются, конечно, несколько «корявыми» с точки зрения «русского юридического» языка. К сожалению, в данном случае сказать иначе невозможно; читатели сразу же поймут почему, если заглянут в начало следующей главы.

¹¹ То есть содержит в себе ссылку на «открытый» полис, который был действовавшим в момент выдачи сертификата, и продолжает действовать в настоящий момент.

100 фунтов стерлингов. Почему бы не допустить оформления страховок на суммы, определяемые стоимостью этих конкретных партий, которая будет выясняться по мере подготовки их к отправке, страховыми сертификатами? Они будут опираться на единый универсальный действующий «открытый» или генеральный полис и, следовательно, будут удостоверяют, что те отдельные партии товаров, о которых они гласят, *действительно застрахованы и охватываются условиями реально действующего полиса морского страхования*, который (для удобства всех заинтересованных лиц) брокерская фирма будет хранить у себя.

Некоторые из опасностей, подстерегающих коммерсантов и требующих все время быть начеку при использовании (таких удобных!) страховых сертификатов, рассматриваются в следующей главе.

XXII. ТИПЫ СТРАХОВЫХ СЕРТИФИКАТОВ

Мы установили, что существует три типа документов, которые обычно (и основательно) обозначают словосочетанием «Сертификаты морского страхования», а именно — сертификаты, обязывающие: 1) страховые компании; 2) Корпорацию Ллойда и 3) страховые брокерские фирмы. Эти документы, в последнее время будоражащие умы многих деловых людей, объединяются тем общим фактором, что все они производны от одного из своих «родителей» — генерального, или «открытого», полиса в том смысле, что их выдача и содержание должны точно соответствовать условиям того полиса, на котором они основаны.

Великая польза страхования не может быть предметом сомнений или споров. Производитель товаров, в какой бы точке нашей страны [Англии] он ни находился, может договориться со страховой компанией об оформлении «открытого», или генерального полиса. Кроме того, страховая компания по просьбе клиента выдает ему книжку бланков страховых сертификатов. Каждый бланк сертификата имеет два корешка [то есть состоит из трех частей — двух корешков и самого сертификата]. Когда производитель захочет воспользоваться одним из сертификатов, он должен заполнить его вместе с двумя корешками идентичным содержанием. Сам сертификат он отправит (разумеется, если в его обязанности входит страхование отгруженных товаров) грузополучателю или банку; один из корешков — в страховую компанию, которая надлежащим образом регистрирует его в своих книгах и вычитет сумму оформленной им страховки из общей суммы страхового покрытия, оплаченного внесенной страховой премией. А второй корешок страхователь сохранит в своих бумагах как запись об условиях совер-

шенной им сделки. По своим номерам, а также сведениям, внесенным в них, сертификат и два корешка идентифицируются как документы, в своей совокупности оформляющие страхование одной и той же партии товаров.

Сходство с чековыми книжками

Можно видеть, что (если не принимать во внимание наличия двух корешков вместо одного) принцип использования сброшюрованной книжки бланков страховых сертификатов очень похож на принцип использования чековой книжки. Прежде чем кто-либо получит чековую книжку, он должен будет открыть в банке счет и внести туда некоторую сумму денег; в результате он получит право распоряжаться остатком средств, находящихся на этом счете, путем выписки чеков. Аналогично и клиент страховой компании прежде, чем сможет оформить страховой сертификат, должен будет «открыть» и оплатить услугу страхования по генеральному, или «открытому» страховому полису. Чек, будучи распоряжением о совершении банковской операции, всегда будет предъявлен банку его держателем, желающим получить деньги — поэтому-то и достаточно только одного корешка, который остается у выписавшего чек клиента. А вот в случае со страхованием сертификат будет предъявлен выгодоприобретателем страховой компании, только если произойдет страховой случай. Но ведь услуга по страхованию считается предоставленной страховой компанией уже в самый момент выдачи страхователем оформленного им сертификата, независимо от того, будет ли иметь место страховой случай и будет ли предъявлено вытекающее из него требование о выплате возмещения, или нет; соответственно, ей требуется корешок оформленного сертификата для того, чтобы она знала о предоставлении ею такой услуги, могла отметить этот факт в своих бухгалтерских книгах [и уменьшить общий лимит оплаченной страховки].

Получателя страхового сертификата в рассмотренном здесь смысле должны интересовать, стало быть, только два фактора: во-первых, *состоятельность страховой компании*, имя которой гласит бланк сертификата (и с которой был заключен основной договор страхования), и, во-вторых, *условия страхования*. В его интересах принять страховой сертификат [такой компании], рассчитывая на получение того самого «первоклассного обеспечения», на которое он имеет право по договору **C.I.F.**; а обеспечивает ли сертификат страхование именно на интересующих его условиях, он сможет узнать из самого сертификата

точно так же, как он мог бы сделать это, изучая условия полиса. Книжки бланков страховых сертификатов такого рода выдаются всеми крупными британскими страховыми компаниями фирмам-участникам трансграничной торговли, а оформленные на них сертификаты могут быть предъявлены к оплате по желанию их держателей страховым агентам, работающим в портах всего мира.

Сертификаты, выданные Ллойдом

Аналогичные книжки бланков страховых сертификатов выдаются Корпорацией Ллойд от имени ее членов. Существуют различные формы этих книжек, но в любом случае они должны выдаваться только под «открытые», или генеральные полисы, оформленные, вступившие в силу и депонированные в Совете директоров Корпорации, дабы последний мог удостовериться, что с заключенной сделкой все в порядке. Это основополагающий принцип. По желанию клиента Корпорация может оформить такие бланки сертификатов, по условиям которых страховые требования могут быть предъявлены и оплачены за рубежом, через агентов Корпорации, также работающих в любой части мира. Сертификаты, как правило, гласят на имя тех членов Корпорации, через которых страхование было осуществлено, что с точки зрения как страхователей [коммерсантов], так и [обслуживающих их] банков являются абсолютно достаточным обеспечением. О степени их популярности свидетельствует тот факт, что в прошлом году Корпорацией было выдано около 200 тыс. подобных документов различных форм.

Сертификаты брокерских фирм

Книжки страховых сертификатов выпускаются также брокерскими фирмами, которые, помимо этого, практикуют оформление и индивидуальных сертификатов. К оценке тех и других следует подходить с той же меркой, что и к сертификатам страховыми компаниями и Корпорацией Ллойда. Документы брокерских фирм базируются на оформленных и вступивших в силу полисах страхования, часть суммы которых резервируется для покрытия рисков в партиях товаров, указанных в сертификатах. Один из главных недостатков сертификатов этого типа заключается в том, что конечному грузополучателю зачастую не известна платежеспособность обязанной по нему фирмы. Поэтому торговцы обычно рассчитывают, что в каждом сертификате, гласящем имя страховой брокерской фирмы, будет содержаться информация о ее платежеспособности, а также о полисе, под которым он выдан, будь то

полис члена Ллойда или с определенной страховой компании. Словом, страховые сертификаты должны выдаваться только теми брокерскими фирмами, которые способны предоставить определенные гарантии, каковые и должны быть предоставляемы ими всякий раз, когда на этом настаивает бизнес-сообщество, имеющее полное право так поступить.

XXIII. **Ф.О.В. «ПО-АМЕРИКАНСКИ»**

Выше данное нами толкование термина «**Ф.О.В.**», опирающееся на авторитетное мнение коммерсантов нашей страны [Англии], было подвергнуто критике на том основании, что оно не проводит различия между «судном» и «*морским судном*». Сфера ответственности продавца товаров по договору **Ф.О.В.** была очерчена нами как «оплата всех расходов, необходимых для *фактического помещения товаров на борт судна*». Было высказано мнение, что эта дефиниция и ее дальнейшие разъяснения, характеризующие обязательства продавцов и покупателей, могут быть поняты в том смысле, что продавец будет считаться исполнившим свои обязательства после того, как он бесплатно погрузит товары на *лихтеры*, с целью дальнейшей их доставки к морскому судну; высказавший его корреспондент сослался на решение суда, вынесенное несколько лет назад по спору об отгрузке из Генуи в Нью-Йорк, признавшее поставщика исполнившим свою часть договора-**Ф.О.В.** погрузкой товаров именно в лихтеры¹².

Решение вопроса, несомненно, будет зависеть от содержания обычаев, действующих в конкретных морских портах; так, в порту Лондона, во всяком случае **Ф.О.В.** подразумевает «*бесплатно на борт морского судна*», исключая лишь ситуации, в которых судоходная компания сама осуществляет лихтеровку товаров с причала к морскому судну, стоящему в акватории порта. Но и в случаях этого последнего рода практика склонна считать продавца исполнившим свои договорные обязанности после сдачи им товаров под ответственность судоходной компании на причале [а не после их погрузки на борт лихтеров].

Работа международных конференций и торговых палат

Точное разъяснение этого вопроса показалось нам настолько важным, что мы разослали соответствующие письма своим партнерам, отправляющим товары из различных портов. С одним из ответов мы

¹² См. выше, гл. VI, параграф «Прекращение обязанностей по договорам **Ф.О.В.**»; там было высказано предположение, что подобное решение продиктовано какими-то особенными обстоятельствами данного конкретного случая и высказана просьба к читателям, располагающим более подробными сведениями об этом решении, поделиться ими.

получили брошюру, содержащую определения ряда коммерческих терминов, принятых в практике *американской* внешней торговли. Она основывается на воззрениях, выработанных на важной конференции, состоявшейся в декабре 1919 г. в Индия-Хаус, в Нью-Йорке. В ней приняли участие представители таких бизнес-организаций, как Национальный совет внешней торговли, Торговая палата Соединенных Штатов Америки, Национальная ассоциация промышленников, Американская ассоциация экспортеров, Филадельфийский торговый музей, Американская ассоциация экспортеров и импортеров, Торгово-промышленная палата штата Нью-Йорк, Нью-Йоркская товарная биржа и Нью-Йоркская же торговая ассоциация. Принятые на конференции определения торговых терминов, с пояснительными комментариями, были напечатаны Национальным советом внешней торговли.

Эти определения показывают, насколько сильно отличаются трактовки некоторых экспортных условий, используемые в Соединенных Штатах, от толкований, принятых коммерсантами других стран, а также то, как непросто обеспечить международное единообразное толкование всех терминов. Сложности красноречиво иллюстрируются, например, описанием в брошюре целых семи (!) различных значений термина **Ф.О.В.**, или примечанием Совета, согласно которому выявление более или менее распространенного варианта толкования в той или иной части Соединенных Штатов, не исключает применения и многочисленных других условий, даже не описанных в брошюре. Впрочем, отмечают ее составители, многие из них по существу синонимичны широко принятым и подробно разъясненным, отличаясь лишь незначительными нюансами.

Множественность видов термина «Ф.О.В.»

Семь типов терминов «**Ф.О.В.**», определенных в брошюре, суть следующие: 1) «**Ф.О.В.** (определенный пункт¹³)» [«**Ф.О.В.** (named point)»]; 2) «**Ф.О.В.** (определенный пункт), с внесением продавцом авансом всей платы за доставку товаров по железной дороге до определенного пункта на побережье» [«**Ф.О.В.** (named point) & *freight prepaid* (to the named point)»]¹⁴; 3) «**Ф.О.В.** (определенный пункт), с возможностью внесения платы за доставку товаров по железной дороге до определенного

¹³ Здесь и далее во всех случаях употребления термина «Ф.О.В.» непосредственно за самим термином указывается пункт сдачи товаров продавцом первому перевозчику, обычно железнодорожному. Исключение — последнее (седьмое) значение (см.).

¹⁴ С возмещением из сумм, которые уплатит покупатель в цене товаров.

пункта на побережье покупателем»¹⁵ [«**F.O.V.** (named point) & freight allowed (to the named point)»]; 4) «**F.O.V.**-вагоны (определенный пункт на побережье)» [«**F.O.V.**-cars (to the named point)»]; 5) «**F.O.V.**-вагоны (определенный порт), **L.C.L.** (мелкая партия)¹⁶» [«**F.O.V.**-cars (named port) **L.C.L.**»]; 6) «**F.O.V.**-вагоны (определенный порт), с бесплатной лихтеровкой» [«**F.O.V.**-cars (named port) lighterage free»]; и 7) «**F.O.V.**-судно (определенный порт)» [«**F.O.V.**-vessel (named port)»]. Толкование всех этих вариантов термина «**F.O.V.**» [кроме случая (7)] предполагает указание в нем пункта сдачи продавцом товаров на железную дорогу. Конференция сочла, что термин «**F.O.V.** (определенный пункт)» [в Америке] используется чаще других и вызывает наименьше разночтений, почему он и должен быть принят в качестве «стандарта практики».

Кстати, следует отметить, что в аббревиатуре седьмого типа договора, который наиболее близко соответствует английскому толкованию термина «**F.O.V.**», не уточняется, имеется ли в виду *всякое*, или же исключительно *морское* судно¹⁷; однако о том, что имеется в виду именно это последнее («морское судно»), прямо указано в пояснительной записке: данная разновидность **F.O.V.** используется, когда «продавец выставляет цену, покрывающую все его расходы по отгрузке, *включая расходы по погрузке товаров на борт морского судна заграничного плавания в определенном порту*».

F.O.V.-железнодорожная станция

[Американский] Национальный совет внешней торговли делает важное примечание, касающееся использования термина «**F.O.V.** (определенный порт)». В нем говорится, что этот термин, как и в вариантах типа «**F.O.V.**-Нью-Йорк», «**F.O.V.**-Новый Орлеан», или «**F.O.V.**-Сан-Франциско», часто используется товаропроизводителями и дистрибьюторами, работающими на *внутреннем* рынке Соеди-

¹⁵ То есть судно фрахтуется покупателем на условиях последующей оплаты фрахта, которую должен произвести продавец, но за его, покупателя, счет (то есть сумма фрахта включена в стоимость товаров); его оплату, однако, вправе произвести и сам покупатель полностью или в части. Если он это делает, то продавец должен уменьшить сумму счета-фактуры за отгруженные товары на размер фрахта, оплаченного покупателем.

¹⁶ То есть партия, меньшая минимальной нормы отгрузки товаров данного вида (вагонной, маршрутной, трюмной или судовоной); **L.C.L.** — сокр. англ. less than a carload lot, дословно «меньше, чем вагонный лот».

¹⁷ Это говорит только о том, что торговец, чей вопрос стал для автора поводом к написанию настоящей главы, не был американцем, но не о том, что сам заданный вопрос (имеется ли в виду термином «**F.O.V.**» *всякое* или только морское судно?) в принципе беспочвенен или неактуален.

ненных Штатов¹⁸, где означает доставку товаров *на грузовую железнодорожную станцию* в определенном порту¹⁹. Данное толкование термина означает возложение на покупателя товаров бремени оплаты расходов по их транспортировке с этой станции (которая может быть расположена в одной части города), на судно, отшвартованное у причала морского порта (возможно, находящегося в совершенно другой части города), или даже на судно, стоящее на якоре в устье реки. Национальный совет поясняет, что *изначально* толкование термина «**Ф.О.В.**» складывалось в практике назначения *экспортных* цен, которая (поначалу не применяясь к внутренним морским перевозкам) могла иметь в виду погрузку товаров в определенном порту *только* на борт «морского судна заграничного плавания». Вот этот смысл, — продолжают комментаторы, — как раз и является тем, который повсеместно вкладывается в термин «**Ф.О.В.**» «иностранцами», почему именно его Совет и считает наиболее соответствующим лучшей практике экспортеров Соединенных Штатов Америки. Но из-за путаницы, которая со временем возникла [из-за того значения, которое термин «**Ф.О.В.**» приобрел в американской внутренней торговле и чрезвычайно широкого его распространения], Конференция настоятельно призвала американских экспортеров (как производителей, так и торговцев) пользоваться уточнением «*судно* (определенный порт)». Этой совершенно ничтожной ценой — прибавлением к аббревиатуре всего одного слова — достигается воистину бесценное преимущество: термин «**Ф.О.В.**» приобретает такой вид, что понять его неправильно становится просто невозможным.

XXIV. МЕСТО НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ

Наш корреспондент рассказывает о том, что в настоящее время в некоторые договоры **Ф.О.В.**, заключаемые немецкими производителями, включается особая оговорка. Он извлекает текст подобного условия из договора поставки товаров на условиях **Ф.О.В.**-Гамбург, и цитирует его следующим образом:

«Место надлежащего исполнения²⁰. — Местом надлежащего исполнения обязательств по доставке и оплате считается вся без исклю-

¹⁸ Как, между прочим, и на внутреннем рынке современной России.

¹⁹ На внутреннем рынке современной России это, напротив, не так.

²⁰ Перевод английского слова «fulfilment» как «надлежащее исполнение» не передает всех оттенков оригинального термина. Возможно, более информативным тут будет буквальный перевод — «полное покрытие», «сполна полученное», «все включенное» или даже «всевключенка» [«full» — все, целое, полное, полностью, наполненное; «to fill» — наполнять, заполнять; суффикс «-ment» указывает на образование отлагольного существи-

чения территория пункта X. (здесь указывается название определенного города), безотносительно к условию о бесплатной доставке груза в определенное место, находящееся в этом пункте».

По мнению корреспондента, данное положение противоречит определению обязательств продавцов по договорам **Ф.О.В.**, второе из которых²¹ возлагает на продавцов ответственность за все убытки и/или любой ущерб до тех пор, пока товары не будут *погружены на судно*, что означает, как это было показано в предыдущей главе, «*морское судно*». Он просит дать точное толкование условия, озаглавленного как «Место надлежащего исполнения» и процитированного выше.

Как правило, местом надлежащего исполнения в случае заключения договора **Ф.О.В.** считается тот порт, в котором будет осуществляться погрузка товаров на борт судна для их отправки на экспорт. Наш корреспондент прав, предполагая, что цитированное им условие указывает на стремление немецкого производителя ограничить свою ответственность прибытием товаров в какую-то точку, достижение которой предшествует их доставке в порт отгрузки; [нетрудно догадаться, что] ею будет, скорее всего, место производства этих товаров. Производитель, находящийся, например, в Кельне, может быть готов взять на себя все расходы по доставке товаров, скажем, в Гамбург, но, очевидно,

тельного — наполнение, заполнение]. «Fulfilment» — совершение должником не просто какого-то конкретного действия, потребованного кредитором и/или предусмотренного договором (что правильно назвать словом «performance»), а совершение (или обеспечение) им за свой счет всех вообще тех действий (независимо от того, потребованы ли они кредитором и предусмотрены ли договором), которые, смотря по обстоятельствам конкретного случая, нужны для достижения известной цели — удовлетворения текущих потребностей кредитора в отношении предмета обязательства. Состав таких действий, время, место и другие условия их совершения не могут быть определены в момент установления обязательства (заключения договора) — только по ходу развития договорных отношений; бремя такого определения лежит на должнике, которому следует действовать исходя из известных ему обычных интересов и текущих потребностей кредитора. С некоторой долей условности fulfilment можно назвать совершением всех действий, необходимых кредитору, притом наиболее выгодным для него образом. — Приведенное пояснение позволяет видеть, что наименование цитированного текста условием о «Place of Fulfilment» является ничем иным, как циничным издевательством со стороны того, кто его предложил; в переводе на «человеческий» язык оно звучит так: единственное, что должен сделать продавец — так это то, чтобы товары попали в границы города X. Но что именно он будет для этого делать (возможно даже, что и ничего), где именно окажутся товары (на грузовом дворе железнодорожной станции, в речном или морском порту, останутся ли они лежать в месте их производства или хранения или попадут в какое-нибудь место, совсем не приспособленное ни для хранения, ни для сдачи их к дальнейшей перевозке) и что с ними произойдет потом, его совершенно не интересует. Что бы ни сделал, где бы ни оказались и что бы ни произошло — все будет надлежащим исполнением. Этаким «fulfilment» «наизнанку», «anti-fulfilment».

²¹ Обязательство, названное вторым по счету в гл. I настоящей работы (с него начинается параграф «Пределы обязательств продавца»).

опасается, что они могут быть задержаны или изъяты французскими оккупационными властями во время их транспортировки вниз по Рейну на барже (или иным образом) к побережью, вследствие чего он и старается освободить себя от ответственности за все убытки и любой ущерб, которые могут возникнуть в товарах после того, как они покинут его фабрику. Сейчас к тому же поднимается вопрос о возможном введении специального налогообложения немецкого экспорта.

Уведомление об обсуждаемом условии

С точки зрения [германского] производителя рассмотренная оговорка является более чем разумной, но применяться она может, разумеется, лишь при условии, что объявляя цену на условиях **Ф.О.В.**, он предупредит покупателя о своем намерении включить таковую в договор. Вряд ли и в данном конкретном случае производитель представлял дело так, будто объявленная им цена касается стандартных условий **Ф.О.В.**, и только затем, уже после того, как все существенные условия договора были согласованы, огорошил покупателя известием о намерении внести в него столь необыкновенный пункт. В подобной ситуации расчет покупателя на возможность его отклонения будет абсолютно справедливым, а если производитель все же станет настаивать на нем, то покупатель должен иметь право отказаться от продолжения сотрудничества.

Оговорка эта касается и страхования: в одних условиях лондонские страховщики принимают риски перевозок вглубь Германии и обратно свободнее, чем в других.

Обеспечение страхования

Обычная практика морских страховщиков состоит в том, чтобы включать риски задержания и изъятия товаров властями из страхового полиса с помощью специального условия, известного как «Без ответственности за изъятие, захват и т.д.»²², а затем, при поступлении специальной просьбы о принятии этих рисков на страх, в его удалении из полиса в обмен на дополнительную страховую премию. По обычному договору **Ф.О.В.** продавец несет на себе все риски вплоть до погрузки товара на борт судна, а потому, если он стремится переложить какую-то их часть на покупателя и последний в принципе не против их на себя принять, то продавец должен обеспечить [за свой счет] страхование этих рисков, включая риски изъятия, захвата и им подобные, ибо, как

²² Об условии «F.C. & S.» рассказывается в гл. VII настоящей публикации.

мы уже отметили, покупатель на базисе **Ф.О.В.** по общему правилу не несет никаких рисков до тех пор, пока товары не будут фактически погружены на борт судна.

Преимущество ясности

Прежде чем завершить рассказ об особенностях заатлантических определений торговых терминов, собранных [Американским] Национальным советом внешней торговли, целесообразно процитировать некоторые его напутствия, представляющиеся нам [в свете вышеизложенного] особенно актуальными. Производителям и экспортерам настоятельно рекомендуется отдавать себе отчет в «неизменной важности облечения договорных условий, выражающих их волю, в такие ясные формулировки, которые исключали бы всякую возможность их недопонимания или неправильного толкования». «Гораздо лучше, — отмечает Совет, — с самого начала потратить время и пространство²³ на то, чтобы сделать клаузулу четкой и понятной, чем столкнуться в конце концов с необходимостью пройти через череду досадных споров или судебных разбирательств, чреватых потерей не только времени и денег, но и клиентов». Лучший и настоятельно рекомендуемый способ избежать недоразумений состоит в том, чтобы продавец письменно сформулировал те общие условия, на которых он осуществляет свои продажи, после чего постоянно следил бы за тем и убеждался в том, что каждый иностранный покупатель ознакомился с ними к моменту обсуждения цены. Что же должно быть раскрыто в подобных общих условиях продаж? В частности, это вопросы о том, на кого падает бремя отгрузки, где, когда и каким способом она должна быть произведена; каковы последствия просрочек и значение частичных поставок; как и в каких пределах могут быть даны и должны быть исполнены инструкции по поставке и переадресации товаров; кто и как организует, осуществляет и оплачивает их приемку; как предъявляются и рассматриваются претензии; как возмещается ущерб, причиненный нарушением договора; как, когда и против каких документов должны быть произведены платежи. «Если, — прибавляет Совет, — все те обстоятельства, которые могут сыграть важную роль в той или иной конкретной ситуации, окажутся описаны тщательно продуманными условиями продаж, то самая возможность возникновения споров будет в значительной мере предупреждена».

²³ Устойчивое выражение «to take the time and space».

Нельзя не добавить, что практика британских коммерсантов полностью подтверждает мудрость этой рекомендации. Абсолютное большинство бизнес-вопросов, приводящих к спорам и судебным разбирательствам по договорам, можно было бы решить в рабочем порядке, если бы их условия с самого начала были бы предельно тщательно формулируемы одной стороной и столь же досконально изучаемы другой. До тех пор, пока продавцы и покупатели не составят точного понимания смысла условий будущего договора, они не должны стесняться их обсуждать и согласовывать, при необходимости изменяя и дополняя, а в крайнем случае — просто отказываться от ведения бизнеса на таких условиях, четкости или ясности которых добиться не удалось.

XXV. С.І.Ф. НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

Корреспондент из Гонконга сообщает, что в этом порту, в Шанхае, и, несомненно, во многих других портах принято рассматривать продажи **С.І.Ф.-порт назначения**, заключенные в отношении товаров на судне, уже прибывшем в этот порт, как равнозначные продажам на базисе «**С судна**» [*Ex-ship*]; лишь тот договор может рассматриваться как **С.І.Ф.** в собственном смысле слова, который заключен в отношении товаров будущей или длящейся (но еще незавершенной) перевозки. Он добавляет, что хотя в гонконгских судах, по-видимому, и не было возбуждено по сему вопросу ни одного дела, но около четырех лет назад подкомитет Британской торговой палаты в Шанхае согласился с тем, что там продажи **С.І.Ф.-порт назначения** в отношении товаров, туда уже прибывших, и вправду обычно считаются эквивалентными продажам «**С судна**».

Сравнение с продажами «С судна»

Основное различие между договорами на базисах «**С.І.Ф.**» и «**С судна**», вероятно, лучше всего видно по положению покупателя²⁴: если в продажах **С.І.Ф.** он первоначально обеспечивает свой интерес в товарах лишь *подтверждающими документами*, то в продажах «**С судна**» такой интерес всегда, начиная с момента совершения договора, обеспечивается *самими товарами, реально наличествующими* [на борту судна, находящегося в порт назначения]. По условиям **С.І.Ф.** продавец исполнит практически все, что от него требует договор²⁵, уже после того, как вручит покупателю счет-фактуру, чистый коносамент об отправке товаров

²⁴ Этот вопрос отчасти уже рассматривался выше в § 1 и 3 гл. XIII.

²⁵ То есть совершит пресловутый «fulfilment» (см. пред. главу).

в согласованный порт назначения, а также полис морского страхования и/или (в соответствии с недавней рекомендацией Лондонской торговой палаты) оборотный страховой сертификат. А вот *портовые сборы* в месте назначения (если таковые там взимаются) *выгрузку* товаров с судна на портовый причал и *лихтеровку* [если она окажется необходима] по договору **С.І.Ф.** придется оплатить покупателю.

Когда же товары продаются на условиях «**С судна**», то *портовые сборы* будет оплачивать продавец; расходы покупателя начнутся только с платы за *выгрузку* товаров. Ее размер определяется обычаем порта. Как правило, в каждом порту установлена фиксированная плата за выгрузку, подлежащая внесению грузополучателем. Теоретически судовладелец считается исполнившим договор грузовой перевозки после того, как извлеченный им из судовых трюмов груз пересек линию поручней судна. Однако, поскольку на практике извлечение товаров из судовых трюмов и размещение их на пристани обычно представляет собой непрерывную операцию, осуществляемую одними и теми же техническими средствами²⁶, обычаи ряда портов *разделяют стоимость выгрузки* [поровну] между грузополучателем и судовладельцем. Известны и порты, по обычаям которых судовладелец производит выгрузку на пристань *бесплатно*, но его ответственность за порчу или повреждение товаров с момента пересечения ими линии поручней судна в процессе выгрузки в любом случае прекращается. Словом, сфера контроля и ответственности продавца товаров по договору на базе «**С судна**» простирается несколько дальше, чем по договору **С.І.Ф.**²⁷

Применительно к портам, где описанная практика является обычной, в основательности рассмотренного здесь суждения (о том, что договоры на базе С.І.Ф.-порт назначения эквивалентны продажам на условиях «С судна»), следовало бы усомниться.

Погожие рабочие дни

Вопрос другого нашего корреспондента (из Дублина) касается толкования условий договора фрахтования судна. Корреспондент рассказывает о недавно встретившемся ему чартере, в котором ничего не было

²⁶ А также потому, что освобождение судна от доставленных на нем товаров необходимо не только грузополучателю, но и перевозчику; взаимоотношения последнего с нанявшим его грузоотправителем (см. след. сноску) для покупателя значения не имеют.

²⁷ Это обстоятельство станет особенно ясным, если принять во внимание случай, когда грузоотправителю к моменту прибытия отправленного им судна в порт назначения все еще не удалось подыскать покупателя на доставленные с товары. Это значит, что не только портовые сборы, но и выгрузку, а также хранение товаров (на самом ли судне, на пристани или складе) придется оплатить грузоотправителю (которого в этом случае даже и «продавцом»-то не назовешь).

сказано о «погожих рабочих днях» для производства погрузочно-разгрузочных операций, хотя дело касалось такого груза, свойства которого не позволяли обрабатывать его во время дождя. Фирма, с обеих сторон выступавшая в качестве судового брокера, считала, что условие о прекращении грузовых операций в плохую погоду в данных конкретных обстоятельствах должно *подразумеваться включенным в договор*; с этой точкой зрения в конечном счете согласились обе стороны после некоторой переписки.

Действительно, во многих чартерах специально оговаривается юридическое значение погодных условий. Так, предусматривается, что груз сдается получателю путем его выкладки на пристани вдоль борта отшвартовавшегося у нее судна в среднем по столько-то тонн в день (исключая воскресные и праздничные дни), при условии, что у судна будет техническая возможность выгружать названное количество и *«если позволит погода»*. Необходимость в последнем условии определяется свойствами товаров: в то время, как одни от разгрузки во время дождя нисколько не страдают, другие могут полностью погибнуть.

Обычай порта

В различных портах действуют различные по сему вопросу обычаи. В Ливерпуле, например, выгрузку некоторых зерновых грузов не прекращают даже во время дождя, относя любой ущерб, который может от этого произойти, «на счет кого следует», в то время как в Лондоне зерно во влажную погоду не выгружается никогда. В некоторых портах вопрос о том, выгружать ли товары в неблагоприятных погодных условиях или нет, принято всякий раз специально обсуждать и согласовывать между агентами грузоотправителей (которые, благодаря любезности судовладельцев, на время выгрузки часто допускаются на борта судов) и судовладельцев. Несмотря на отсутствие в договоре фрахтования конкретного условия о выгрузке только в погожие дни, расчет судовладельца на то, что он сможет выгружать товары, когда ему заблагорассудится, в том числе и в такую погоду, от воздействия которой груз может серьезно пострадать, как правило, оценивается как весьма неразумный. Мука является ярким примером товара, который быстро портится от сырости. Могут встретиться, конечно, и случаи (вроде кратковременных ливней или мелких морозящих дождиков), в которых сомнения, следует ли продолжать работу, будут обоснованными. Подобные вопросы чрезвычайно многочисленны, но в подавляющем большинстве решаются на месте, полюбовно и ко взаимному удовлетворению обеих сторон.

Портовые обычаи проникают собою буквально все аспекты торговой деятельности. Они столь многочисленны и многообразны, что

даже те коммерсанты, которые полагают, что осведомлены обо всех обычаях тех портов, через которые регулярно проходят их торговые операции, зачастую не в состоянии объяснить происхождение и причину существования некоторых из них.

XXVI. «СТВОЛЫ», ДЕМЕРЕДЖ И ДИСПАЧ

Поговорим о двух-трех специальных правовых институтах, применяемых в экспортной торговле углем. Два, встречающиеся чаще, называются «стволы» и «демередж». Отчеты о состоянии фрахтовых рынков нередко сетуют на то, что фрахтование в текущем периоде стало менее активным, чем прежде, из-за трудностей, связанных с заключением «стеблей» или «стволов». Несмотря на то, что подобные обозначения используются регулярно, вероятно, лишь немногие судовые брокеры и другие лица, даже ежедневно занимающиеся фрахтовыми рынками, смогут внятно и без серьезных для себя затруднений объяснить точный смысл существительных «стебель» и «ствол» [*stem*], и уж тем более активного глаголов «остеблить», «вогнуть в ствол» [*to stem*].

Как эти существительные, так и эти глаголы представляют собой слова, употребляемые в искаженном смысле. Первоначально слово «*stemming*» было совершенно безобидным, обозначая всего лишь «сонаправление», то есть сброс (каких-нибудь) потоков или стоков в общую трубу или канаву для того, чтобы далее они сливались в едином направлении. В угольной же торговле «*stemming*» («стволование») стало означать соединение поставок многих партий угля, поступающих с шахт в железнодорожных вагонах, в пункте, обеспечивающем их остановку, накопление и перенаправление в порты для загрузки на морские суда. Стволовые соглашения заключаются между *угольщиками* и *грузоотправителями*, которые, в свою очередь, договариваются с *портовыми властями* о предоставлении необходимых площадей и объектов.

Стволовые соглашения [то есть существительное «*stems*»] могут быть определены как *соглашения о количестве груза, дате начала его погрузки и сроке, в течение которого погрузка должна быть закончена*. Они используются в особенности (хотя и не только) применительно к товарам, отгружаемым *навалом*, то есть таким, для индивидуализации которых оборот считает достаточным родовых признаков, вроде угля или руды²⁸. Глагол «*остеблить*», «*остволовать*», «*вогнуть в ствол*» [*to stem*] имеет

²⁸ См. также следующее определение стволовых соглашений: «*Stem* — n. 1) ствол; 2) соглашение с шахтовладельцем о сроке отправки партии угля в порт; to secure a stem — заключить соглашение о сроке отправки угля в порт (с целью обеспечить его бесперебойную погрузку на пароход)» (Израилевич Е.Е. Англо-русский общеэкономический и внешне-торговый словарь. 2-е изд. М., 1960. С. 411).

аналогичное значение [то есть *сделать партию угля предметом ствольного соглашения*].

Преимущества заключения ствольных соглашений

В то время как отправитель товаров, перевозимых навалом, с одной стороны, будет договариваться с судоходной компанией о фрахтовании ее судна, он же, с другой стороны, будет, как указано выше, заключать ствольное соглашение с угольной шахтой. В результате, в периоды особенного подъема экспортной торговли, чреватые дефицитом фрахтового тоннажа, наиболее сильные позиции среди всех потенциальных фрахтователей судов, перевозящих грузы навалом, занимают отправители, преуспевшие в деле заключения ствольных соглашений. Судовладельцы стремятся не гонять свои суда порожняком даже в то, очень ограниченное время, которое тратится ими на переход из порта назначения в порт погрузки для обратного рейса и использовать даже этот переход для принятия, перевозки и выгрузки попутного груза. В таких условиях судовладельцы предпочитают сдавать суда только тем, кто сможет загружать и отправлять их в самое ближайшее время; ясно, что эта уверенность будет наиболее высока в отношении таких грузоотправителей, чья «отправительская» способность подтверждена действующими ствольными соглашениями. Судовладелец может даже сделать скидку с суммы фрахта за гарантию погрузки точно в срок. Встречаются фрахтователи (особенно нуждающиеся в регулярных отправлениях), которые, желая быть уверенными в том, что смогут использовать зафрахтованное судно максимально эффективно, специально заключают, прежде фрахтования, ствольные соглашения.

Платежи демереджа

Свольные соглашения породили институт *демереджа*. Договоры на перевозку грузов навалом содержат условия либо о том, что груз должен быть полностью загружен в течение определенного времени, либо о том, что он должен загружаться со скоростью столько-то тонн в день. Как правило, угольные чартеры предусматривают общее время загрузки (например, двести часов), а рудные — загрузку определенного количества в день. *Демередж* может быть определен как денежная сумма, которую грузоотправитель обязан уплатить судовладельцу за задержку судна под погрузкой или выгрузкой груза сверх срока, предусмотренного чартером. Этот срок будет исчисляться с момента вручения капитаном судна [грузоотправителю] уведомления о том, что за-

фрахтованное им судно прибыло к пристани и стало под погрузку [или грузополучателю, если судно стало под выгрузку]. Такое уведомление должно быть вручено непременно в рабочее время, которое может незначительно различаться от порта к порту в соответствии с их обычаями. Для целей расчета демереджа к предусмотренному чартером сроку прибавляется время, потраченное для бункеровки судна, праздничные дни, попадающие в срок, периоды устранения аварий на шахтах, разрешения трудовых конфликтов и действия форс-мажорных обстоятельств.

В последние годы вопрос о демередже приобрел особенную остроту в связи с очень серьезными задержками транспортируемого угля в портах Соединенного Королевства; в настоящее время он рассматривается Документарным комитетом Палаты торгового судоходства. Часто случалось, что суда, зашедшие в акваторию порта для погрузки, оказывались вынужденными ждать грузов в течение нескольких недель, но поскольку они стояли на рейде или в устье, не имея возможности подойти к причалу (встать под погрузку), то они и не получали право на демередж до тех пор, пока реально не швартовались у пристани. Так, у судов, фрахтованных для загрузки угля, например, в Кардиффе, стало обычной практикой ожидать инструкций от компании, уголь которой они должны загрузить, относительно порта, в котором это возможно будет сделать, в Бэрри-Роудс [Barry-Roads], а после их получения следовать к пристани в Кардиффе, Пенарте [Penarth], или Бэрри [Barry]²⁹, в зависимости от случая.

Иногда собственники [товаров?] добиваются включения в свои чартеры пункта об отсрочке начала исчисления демереджа, например, о том, что с истечением двадцати четырех или сорока восьми часов *после того, как судно бросило якорь на рейде* Бэрри-Роудс. В состоянии ли они взять суда во фрахт на таких условиях, зависит от состояния фрахтового рынка, но если подобного положения в чартере не окажется, то судно *вообще не будет иметь права на демередж, пока не отшвартуется у пристани* в Кардиффе, Пенарте или Бэрри-Докс [Barry Docks]³⁰.

²⁹ Бэрри-Роудс — название общего для нескольких портов рейда Бристольского залива подле побережья Южного Уэльса; Бэрри, Пенарт и Кардифф — три грузовых порта с акваториями, захватывающими части этого общего рейда. Бэрри — ближе всех к выходу в Атлантику (и чуть дальше от Кардиффа), Пенарт — наоборот (чуть дальше от выхода в Атлантику и совсем рядом с Кардиффом; ныне фактически его окраина).

³⁰ В оригинальном тексте сказано просто «owners» (собственники, владельцы), что можно понять и как «собственники товаров» (фрахтователи), и как «собственники судов» (судовладельцы, фрахтовщики). Сказанное, следовательно, можно отнести и к последним: не имея, по общему правилу, права на демередж до тех пор, пока судно не отшвартуется у пристани, они также могут оказаться заинтересованными в условии о возникновении

Уголь из одних шахт поступает в одни порты, из других — в другие.

Вознаграждение за досрочную погрузку

«Диспач» имеет значение, противоположное демереджу. Грузоотправитель может добиться включения в чартер условия о выплате судовладельцем денежной суммы за выгрузку доставленного груза с судна в более короткий срок, чем тот, что предусмотрен чартером. Аналогичным является условие об уплате денежной суммы за более быструю, чем предусмотрена чартером, загрузку. Диспач предназначен для возмещения затрат товаровладельца на применение более эффективных, сравнительно с обычно используемыми, технических средств выгрузки или погрузки, а судовладелец может позволить себе существенно вознаградить такого клиента, благодаря которому он смог покинуть порт раньше, чем ожидалось, погрузить или перевезти попутный груз.

XXVII. ВОСТОЧНАЯ ТОННАЖНАЯ ШКАЛА

В докладах по фрахтовым рынкам попадаются формулировки вроде следующей:

«Индия представлена в диапазоне от 255,6 до 275,3 пенс. *шкалы отношений* с погрузками на июнь — июль в Карачи; дедвейт из Бомбея составлял от 315,3 пенс. за майские до 325,6 пенс. за апрельские отгрузки».

Подобные заявления напоминают о том, что морские пути из восточных стран остались теми, почти единственными маршрутами, фрахт за перевозку по которым исчисляется *по двум разным шкалам*, соседствующим бок о бок на лондонском рынке; первая [*дедвейтная*] опирается на *дедвейт судна*, вторая [*объемная*] — на *объем груза*.

Фрахтование *на дедвейтной основе* означает, что торговцы обязуются загрузить судно до уровня осадки по применимой грузовой марке интересующими их товарами, либо уплатить так называемый «мертвый фрахт», а владелец [судна] получает оплату по ставке за одну фрахтовую тонну, равную 20 англ. ц.³¹ доставленного груза.

Единицей шкалы отношений, принятой в Калькутте, является фрахтовая тонна пшеницы, принимаемая за 20 англ. ц.; перевозка относительно более легких товаров оплачивается дополнительным фрах-

такого права по истечении 24 или 48 часов с момента входа судна в акваторию порта. Все будет зависеть от того, как скоро то или другое конкретное судно, вошедшее в порт, отдаст швартовый у пристани: ранее или позднее истечения указанной «отсрочки». Бэрри-Докс — собственно грузовой порт Бэрри (причал и пристани).

³¹ Английский центнер равен 112 английским фунтам, или 50,8 кг.

том. Объем фрахтовой тонны груза пшеницы, рассчитанный по результатам обмеривания на пристани, принимается за 50 куб. футов.

В Бомбее и Карачи за единицу шкалы отношений принимается вес только 18 англ. ц. пшеницы, объем которых составляет 40 куб. футов; для целей применения к зерновым более легкого веса пропорционально меньшее число англ. ц. [на одну фрахтовую тонну], должно быть рассчитано так, чтобы оно занимало тот же самый объем.

Взвешивание и обмеривание товаров

Как уже было сказано [в конце гл. XIV], при перевозках грузов на линейных судах в большинстве случаев эквивалентом одной фрахтовой тонны весом в 20 англ. ц. принимается [все же не 50, а только] 40 куб. футов объема, и судоходная компания имеет возможность исчислять *фрахт* в зависимости либо *от веса*, либо *от объема* погруженного груза. Этот стандарт [20 англ. ц. = 40 куб. футов] распространяется на все поставки из Соединенного Королевства в Индию, а также в другие страны. Но при обратных рейсах (из Индии в Соединенное Королевство) стандартным эквивалентом 20 англ. ц. грузового веса для товаров, плата за перевозку которых рассчитывается исходя из их объема, являются 50 куб. футов; тем самым предполагается, что товары, импортируемые из Индии, являются относительно более легкими [менее плотными, более объемными], чем товары, экспортируемые в Индию.

В то время как для целей вывоза из Индии каждые 50 куб. футов объема обычного судна по общему правилу считаются вмещающими 20 англ. ц. груза, существуют и иные, специальные тарифы, известные как шкалы отношений, действующие на побережьях Бомбея, Калькутты, Карачи, Кочина и Малабара³². Существует также шкала, применимая к экспорту с острова Цейлон, хотя некоторые товары, поставляемые оттуда в Британские коронные земли Юго-Восточной Азии³³, оцениваются по стандартной шкале [применяемой для вывоза из Индии]. Взятые все в совокупности эти индийские шкалы могут быть

³² Непонятная, совершенно бессистемная последовательность; удобнее перечислить, например, так (с востока на запад): Калькутта (на крайнем востоке Индии, у границы с Бангладеш), Кочин, Малабар, Бомбей (ныне Мумбаи) (все на западном побережье Индии) и Карачи (уже на территории нынешнего Пакистана). Добавляемый далее Цейлон логично вставить после Калькутты.

³³ В оригинальном тексте «Straits Settlements». В 1920-е гг. к этой категории земель относились Сингапур, остров и область Пинанг, область Малакка, остров Лабуан и некоторые другие небольшие близлежащие острова. В настоящее все эти земли (кроме Сингапура — города-государства) входят в состав Малайской Федерации.

охарактеризованы как *устанавливающие эквивалентные друг другу весовые и объемные показатели практически для всех товаров, экспортируемых из Индии*. Эти соотношения были согласованы торговыми палатами и судоходными компаниями, списки которых время от времени корректировались по обстоятельствам.

Варианты веса фрахтовой тонны

Некоторые товары индийского экспорта обычно соответствуют стандартному эквиваленту 50 куб. фунтов одной фрахтовой тонны в 20 англ. ц. Среди них — чай, джут, шкуры, кожи, и капок³⁴, *прессованные в тюки*. Но когда шкуры и кожи поставляются поштучно или небольшими связками, предполагается, что судовое пространство объемом в 50 куб. фунтов занимают только 14 англ. ц. (вместо стандартных 20). Аналогичным образом, капок *в мешках* является товаром более громоздким, чем капок, *прессованный в тюки*, поэтому 50 куб. фунтов судовых трюмов занимают 16 англ. ц. капка в мешках. Таким образом, мы можем сказать, что «фрахтовая тонна» далеко не всегда, не для любых товаров, представляет собой 20 англ. ц. «*Фрахтовая тонна*» — всего лишь *термин, соответствующий такому количеству английских центнеров, которое определяется свойствами товара*.

Особенно много расхождений между соотношением веса и объема обнаруживает Цейлонская шкала применительно к различным сырьевым товарам. Так, например, масло цитронеллы³⁵, поставляемое в барабанах, считается за 18 англ. ц. веса на каждые 50 куб. фунтов вместимости судовых трюмов; фрахтовая тонна диви-диви³⁶ в мешках принимается за 16 англ. ц.; сапановое³⁷ и сандаловое дерево³⁸ — за 10 англ. ц. на 50 куб. фунтов, потому что их древесина легкая, в то время как древесина эбенового (или черного) дерева³⁹, рав-

³⁴ Растительный пух.

³⁵ Цитронелла, или лимонная трава — тропическое травянистое растение. Используется для производства эфирных масел, пищевых приправ и добавок, лекарств, а также как декоративное растение.

³⁶ Диви-диви — плоды цезальпинии дубильной; использовались для получения вяжущих и дубильных веществ, а также для производства дубильной кислоты.

³⁷ Сапановое дерево (иначе сапанг, или индийское красное дерево) — древесина цезальпинии-сапанг, используемая в производстве мебели и красителей.

³⁸ Сандаловое дерево (птерокарпус сандаловый) — лиственное дерево, произрастающее на островах Юго-Восточной Азии и на Цейлоне; его древесина также используется для производства мебели.

³⁹ Эбеновое (черное) дерево — торговое название множества различных видов чрезвычайно плотной древесины, черного, темно-зеленого или темно-красного цвета, производимой из стволов деревьев семейства эбеновых; используется для производства декоративных элементов очень дорогой мебели, напольных покрытий и музыкальных инструментов, а также резных фигурок и предметов роскоши.

но как и атласного (или сатинового) дерева⁴⁰, отличающаяся высокой плотностью, составляет стандартные 20 англ. ц. на 50 куб. фунтов. Груз гамбье⁴¹ в мешках составит одну фрахтовую тонну, если он будет весить всего лишь 10 англ. ц., а груз какао в мешках — 14 англ. ц. Есть, впрочем, то ли два, то ли три товара (например, целлюлоза⁴² и кокосовый койр⁴³), в отношении которых предполагается, что все 50 куб. фунтов будут заняты всего лишь восьмью их англ. центнерами. А если койр будет отгружаться пучками, в несвязанном и неспрессованном состоянии, в виде кокосовой пряжи или волокон (опять-таки, в пучках или свободно, без всякой упаковки), то тут 50 куб. фунтов судовой вместимости будут эквивалентны всего лишь 6 англ. ц. груза. Фрахтовая тонна корицы в цилиндрических брикетах предполагается равной 1 200⁴⁴, а не 2 240 англ. фунтов. Фрахтовая тонна коричных стружек и коры, а также стружек хинного дерева⁴⁵ в мешках принимается для целей расчета фрахта за 800 фунтов [~ 7,14 англ. ц.].

Перевалка грузов и перерасчет фрахта

Различные восточные шкалы отношений буквально пропитали собой торговлю всего мира, почему и фрахт за все отгрузки будет рассчитываться в соответствии именно с ними или на дедвейт-базисе. Однородные зерновые и рудные полные грузы перевозятся только на дедвейт-базисе, и расчет фрахта в этом случае будет гораздо более простым, чем при перевозке двух или трех товаров разного рода, при

⁴⁰ Атласное (сатиновое) дерево — лиственное дерево, произрастающее в Южной Индии, на Шри-Ланке и Мадагаскаре; также отличается чрезвычайно плотной, тяжелой, прочной древесиной. Используется в целом для того же, что древесина черного дерева, а также для изготовления износостойких деталей механизмов.

⁴¹ Гамбье — вязущее смолистое вещество, получаемое из листьев кустарника, произрастающего в Юго-Восточной Азии; используется как вязущее и тонирующее средство, а также для извлечения дубильных веществ и производства красителей.

⁴² Целлюлоза — вещество, получаемое путем варки щепы (измельченной древесины) в кислотном или щелочном растворе; используется для производства бумаги, пластмасс, тканей, искусственного волокна, искусственного шелка и меха и пр.

⁴³ Кокосовый койр — волокно межплодника кокосовых орехов, из которого изготавливается койровая нить; последняя идет на изготовление пряжи, ниток, веревок и канатов, а отходы от всех этих производств — на набивку матов, матрасов и подушек.

⁴⁴ Возможно, это опечатка, поскольку 1 англ. ц. равен 112 (а не 120) англ. фунтам должно быть, следовательно, 1 120 англ. фунтов. То есть речь идет о том, что 50 куб. фунтов судового пространства считаются занятыми всего лишь 10-ю (а не 20-ю как обычно) англ. ц. брикетированной корицы. Но, может быть, никакой опечатки нет, и тогда фрахтовая тонна корицы в брикетах будет равна чуть меньше 11 (примерно 10,71) англ. ц.

⁴⁵ Хинное дерево — вечнозеленое растение из семейства мареновых, распространенное в естественном состоянии в Южной Америке, а также культивируемое в тропических странах. Из коры дерева выделяется хинин, используемый в фармакологии.

котором необходимо принимать во внимание соотношение между объемом и весом каждого из них. Если [прибывшие из-за границы, импортные] товары будут переваливаться в Англии на суда каботажного плавания или суда хотя и заграничных, но коротких рейсов, то будет применяться обычный стандартный эквивалент: каждые 40 куб. футов объема будут считаться вмещающими 20 англ. ц. веса, а сумму фрахта на товары, привезенные с Востока, рассчитанную по различным шкалам отношений, понадобится пересчитать. Внутренний объем или объем трюмов у различных судов различен, и при их фрахтовании на дедвейт-базисе для перевозки объемных, крупногабаритных товаров, владельцы судов особенно большой внутренней вместимости рассчитывают получить более высокие ставки фрахта за каждую дедвейт-тонну, чем владельцы судов [меньшей вместимости], считающие эквивалентом каждых 40 куб. футов фрахтовую тонну в 20 англ. ц.



Сасов Константин Анатольевич,
адвокат юридической компании «Пепеляев Групп»,
кандидат юридических наук
commercial@law.msu.ru

ЗАВЕРЕНИЯ ОБ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ И СОГЛАШЕНИЯ О ВОЗМЕЩЕНИИ ПОТЕРЬ КАК ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

ASSURANCES OF CIRCUMSTANCES AND INDEMNITY AGREEMENTS
AS TAX RISK MANAGEMENT TOOLS

Sasov Konstantin A.
Advocate at Pepeliaev Group
PhD in Law

Новеллы ГК РФ 2015 г.

Реформа Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), осуществленная в России в 2015 г., привела к появлению новых норм, регулирующих правоотношения, связанные с исполнением обязательств, затрагивающих права сторон договора. Эти нормы, заимствованные из зарубежного законодательства, предназначены для страхования рисков от не нарушения договорных обязательств как таковых, а от нарушения стороной существенных для другой стороны условий, могущих иметь для нее вредные материальные последствия.

Так, согласно **ст. 406.1. ГК РФ** «*Возмещение потерь, возникших в случае наступления определенных в договоре обстоятельств*» стороны обязательства, действуя при осуществлении ими предпринимательской деятельности, могут своим соглашением предусмотреть обязанность одной стороны возместить имущественные потери другой стороны, возникшие в случае наступления определенных в таком соглашении обстоятельств и не связанные с нарушением обязательства его стороной (потери, вызванные невозможностью исполнения обязательства, предъявлением требований третьими лицами или орга-

нами государственной власти к стороне или к третьему лицу, указанному в соглашении, и т.п.).

Согласно ст. 431.2. ГК РФ «*Заверения об обстоятельствах*» сторона, которая при заключении договора либо до или после его заключения дала другой стороне недостоверные заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения (в том числе относящихся к предмету договора, полномочию на его заключение, соответствию договора, применимому к нему праву, наличию необходимых лицензий и разрешений, своему финансовому состоянию либо относящихся к третьему лицу), обязана возместить другой стороне по ее требованию убытки, причиненные недостоверностью таких заверений, или уплатить предусмотренную договором неустойку.

Востребованность таких норм в российских реалиях можно показать на классическом примере.

Согласно п. 3 ст. 168 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) при реализации товаров (работ, услуг), передаче имущественных прав, а также при получении сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав выставляются соответствующие счета-фактуры не позднее пяти календарных дней, считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг), со дня передачи имущественных прав или со дня получения сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Пункт 5 ст. 169 НК РФ императивно определяет требования к отдельным реквизитам счета-фактуры.

Нетрудно заметить, что обязанность по заполнению и своевременному выставлению счета-фактуры, согласно НК РФ, лежит на продавце (поставщике товара (работы, услуги), но никаких негативных налоговых последствий это лицо за неисполнение этой обязанности данное лицо не несет. Поскольку этот документ подтверждает налоговые права покупателя товара (работы, услуги), негативные налоговые последствия от дефектных счетов-фактур несет именно это лицо.

Закон и судебная практика не выработала механизма понуждения одной стороны договора к исполнению публичных обязанностей другой стороной договора.

С 2015 г. такой механизм появился в ГК РФ (см. выше). С появлением новых норм стороны договора вправе включить в договор **новый раздел «Заверения и гарантии»**, примерно следующего содержания:

— документы, которыми оформляется продажа товара по договору (включая, но не ограничиваясь, счета-фактуры, товарные накладные формы ТОРГ-12 либо УПД, товарно-транспортные накладные, квитанции формы ЗПП-13, спецификации, акты приема-передачи и т.д.) не содержат недостоверной информации;

— исполнение обязательств, принятых на себя контрагентом по договору, будет осуществляться лично либо лицом, которому обязательство по исполнению обязательств передано по договору (лучше всего с согласия другой стороны);

— контрагент имеет ресурсы (материальные, технические, трудовые и т.п.) для исполнения договора;

— товар, поставляемый по договору, принадлежит поставщику на праве собственности; в ином случае поставщик как агент (комиссионер) имеет все необходимые в соответствии с действующим законодательством полномочия для заключения договора и поставки товара и гарантирует наличие документов соответствующей отчетности. Товар и права на него не являются предметом спора, в отношении товара или прав на него не заключено каких-либо иных сделок и не имеется иных обременений (арест и др.), препятствующих надлежащему исполнению договора.

Поставщик заверяет и гарантирует следующее:

— лицо, подписывающее (заключающее) договор от имени и по поручению поставщика на день подписания (заключения), имеет все необходимые для такого подписания полномочия и занимает должность, указанную в преамбуле договора;

— поставщиком уплачиваются все налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также им ведется и своевременно подается в налоговые и иные государственные органы налоговая, статистическая и иная государственная отчетность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;

— все операции поставщика по покупке товара у своих поставщиков, продаже товара покупателю полностью отражены в первичной документации поставщика, в бухгалтерской, налоговой, статистической и любой иной отчетности, обязанность по ведению которой возлагается на поставщика;

— поставщик гарантирует и обязуется отражать в налоговой отчетности НДС, уплаченный покупателем поставщику в составе цены товара.

Возможности «налогового регресса»

Судебная практика знает как минимум один пример, когда налогоплательщику удалось компенсировать свои «налоговые убытки» за счет виновной стороны договора¹.

ООО «Торговый дом “Риф”» подверглось выездной налоговой проверке, в ходе которой было установлено, что его документы, оформленные от лица поставщика ООО «Агробизнес», недостоверны и не позволяют ему реализовать налоговые права по НДС и налогу на прибыль. Доначисленные им суммы налогов, пени и штрафа налогоплательщик уплатил в бюджет.

Налогоплательщик не обжаловал ненормативные акты налоговой инспекции в судебном порядке, а обратился в Арбитражный суд Ростовской области с иском к ООО «Агробизнес» о взыскании 12 354 256 руб. 30 коп. убытков, причиненных недостоверностью заверений об обстоятельствах, имеющих значение для заключения и исполнения договора покупки сельскохозяйственной продукции.

Факт невозможности реализации истцом права на налоговый вычет относительно спорных сумм подтвержден решениями налоговой инспекции. Пункт 7.6 дополнительного соглашения от 1 декабря 2015 г. к договору поставки предусматривает, что ответчик обязуется возместить истцу убытки, понесенные вследствие нарушений обществом налогового законодательства. Арбитражный суд отклонил довод ответчика, что публично-правовая природа налогового вычета не позволяет возмещать заявленные по иску убытки в рамках ГК РФ (см. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23 июля 2013 г. № 2852/2013).

Суд в решении указал, что ответчик не исполнил частноправовое обязательство, предусмотренное условиями договора: не предоставил истцу соответствующие действующему законодательству Российской Федерации первичные документы, которые бы позволили истцу реализовать право на налоговый вычет, тем самым, дав недостоверные заверения (гарантии) о том, что все операции продавца по покупке товара у своих поставщиков полностью отражены в первичной документации продавца, в бухгалтерской, налоговой, статистической и любой иной отчетности.

Решения налогового органа подтвердили тот факт, что отношения ответчика (продавца по договору) со своим поставщиком (ООО «Фаворит») носили формальный («искусственный») характер, что никак не может соответствовать тем заверениям (гарантиям), которые ответчик дал истцу при подписании договора.

¹ См.: Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 5 июня 2017 г. по делу № А53-22858/2016.

К сожалению, данный пример в российской судебной практике стал чуть ли не единичным.

В других схожих делах арбитражные суды занимали противоположную правовую позицию. В «регрессных налоговых исках» было отказано по следующим основаниям:

— обязательства уплаты налогов публичны и не признаются убытками Общества;

— истец не доказал, в чем именно ответчик нарушил свои договорные обязательства. Решение налогового органа таким доказательством не является, из него только следует, что налоговое правонарушение совершено в связи с отсутствием должной осмотрительности у истца;

— возможная неуплата НДС в бюджет ответчиком не означает неосновательного обогащения ответчика перед истцом;

— нет прямой причинной связи между убытками Общества и действиями (бездействием) контрагента;

— надлежащим ответчиком по такому иску мог бы быть единоличный исполнительный орган самого общества² или нужно оспаривать решение налогового органа³.

Такая неединообразная судебная практика, тем не менее, не снимает актуальности новых норм ГК РФ, а ориентирует налогоплательщиков более детально оговаривать в договоре налоговозначимую информацию и взыскивать с нарушителя гарантии не сумму налоговой недоимки, пени и штрафа, а гражданско-правовую неустойку.

Актуальность новых норм ГК РФ еще более повысилась с введением Федеральным законом от 18 июля 2017 г. № 163-ФЗ общей нормы о запрете налоговых злоупотреблений

Так, согласно п. 2 ст. 54.1 НК РФ «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов налогоплательщик вправе уменьшить налоговую базу (сумму налога) в соответствии с правилами соответствующей главы ч. 2 НК РФ при одновременном соблюдении условий:

— основная цель сделки (операции) — не неуплата (возврат, зачет) налога;

— обязательство по сделке (операции) исполнено лицом, являющимся стороной договора с налогоплательщиком или лицом, которому обязательство по сделке передано договором или законом.

² См. судебные акты по делам № А40-16650/2015, А33-5110/2014, А78-6413/2013, А52-1354/2011, А21-7228/2013.

³ См.: Постановление Арбитражного суда Московской области от 21 августа 2017 г. по делу № А40-242243/2016, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17.09.2019 № Ф04-3998/2019 по делу № А45-45852/2018, Арбитражного суда Уральского округа от 27 января 2020 г. по делу № А71-5923/2019.

Исполнение последнего требования крайне затруднено налогоплательщиками в силу того, что нарушение этого условия контрагентом может быть неизвестно налогоплательщику по объективным причинам. При этом контрагент будет оставаться в рамках ГК РФ.

Так, ГК РФ предусматривает возможность исполнения обязательств кредитором третьим лицом, при этом кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом, если исполнение обязательства возложено должником на указанное третье лицо (п. 1 ст. 313 ГК РФ).

В определенных случаях кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника таким третьим лицом, даже если должник не возлагал исполнение обязательства на третье лицо (п. 2 ст. 313 ГК РФ).

ГК РФ не требует проверять полномочия представителя стороны по договору, если они явствуют из обстановки (п. 1 ст. 182 ГК РФ).

Подрядчик вправе привлечь субподрядчика для исполнения своих обязательств и отвечает за них перед заказчиком (ст. 706 ГК РФ).

Не следует также забывать, что согласно п. 2 ст. 3 Федерального закона от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» информация, составляющая коммерческую тайну, это сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

Возникает вопрос: как застраховать налоговый риск применения подп. 2 п. 2 ст. 54.1 НК РФ без нарушения закона о коммерческой тайне?

Ответ может быть таким: закрепить в договоре условие, что в случае передачи исполнения договора или его части третьим лицам контрагент обязан предварительно согласовывать (или непосредственно после исполнения договора уведомлять) исполнителя с заказчиком либо направлять заказчику (либо по требованию в налоговый орган) копии договоров с третьими лицами (предварительно, после исполнения договора, либо в ходе налоговой проверки).

В случае нарушения вышеуказанных договорных обязательств можно договориться, что исполнитель обязан выплатить неустойку в фиксированном размере (погасить убытки в размере доначисленных налоговых недоимок, пени, штрафа) либо заказчик имеет право не производить оплату по исполненному договору.

По еще неисполненным договорам можно заключить дополнительные соглашения с вышеописанными условиями.

Шлякова Ангелина Владимировна,
студентка 4 курса
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА РЕБЕНКА В КАЧЕСТВЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

Данная статья посвящена вопросу о возможности признания ребенка потребителем детских товаров. Объектом исследования является ребенок как субъект коммерческих правоотношений, а предметом исследования выступает национальное законодательство Российской Федерации. В данной статье выдвигается гипотеза о необходимости наделения ребенка статусом потребителя детских товаров.

Ключевые слова: ребенок, коммерческие правоотношения, права потребителей.

FEATURES OF THE LEGAL STATUS OF A CHILD AS A CONSUMER OF CHILDREN'S GOODS

Shlyakova Angelina V.
4th year student of the Law Faculty of Lomonosov Moscow State University

This article is devoted to a possibility of recognizing a child as a consumer of children's goods. The object of the research is a child as a subject of commercial legal relations, and the subject of the research is national legislation of the Russian Federation. This article puts forward a hypothesis about the need to endow a child with the status of a consumer of children's goods.

Keywords: child, commercial legal relations, consumer rights.

С каждым годом все более очевидным становится факт того, что ребенок — это самостоятельная личность, умение которой жить в семье и обществе во многом зависит от предоставления возможности получить всестороннее развитие и проявить себя.

В течение XX столетия и в первые два десятилетия XXI века произошли существенные изменения в сфере правового регулирова-

ния брачно-семейных отношений в европейских странах (Германия¹, Франция², Великобритания³), Соединенных Штатах Америки⁴, Российской Федерации⁵. Одним из их результатов стало наметившееся выделение из семейного права норм, касающихся статуса детей, в самостоятельную подотрасль «детского права»⁶.

Кроме того, институт детства стал развиваться и в связи с появлением на международном уровне различных нормативно-правовых актов, регулирующих статус детей, их права и обязанности. К примеру, Конвенция ООН о правах ребенка 1989 г.⁷, Декларация прав ребенка 1959 г.⁸, акты, принятые в отдельных государствах, эти и другие документы явились правовой основой выделения отрасли детского права.

Одним из продуктивных способов достижения данной цели является наделение несовершеннолетнего гражданина соответствующими правами, то есть признание ребенка субъектом права.

Согласно определению из Большого юридического словаря, субъект права представляет собой лицо (физическое и юридическое), государство, государственное или муниципальное образование, обладающее по закону способностью иметь и осуществлять непосредственно или через представителя права и юридические обязанности (то есть правосубъектностью)⁹.

¹ Unsere 25 Bausteine für ein kindgerechtes Deutschland (Наши двадцать пять кирпичиков для детской справедливости Германии). URL: <https://www.dkhw.de/schwerpunkte/kinderrechte/25-bausteine-fuer-ein-kindgerechtes-deutschland/> (дата обращения: 18.11.2020).

² N'Djamena Declaration on Ending Recruitment and Use of Children by Armed Forces and Groups (Нджаменская Декларация о прекращении вербовки и использования детей Вооруженными силами и группами). URL: <http://www.derechos.org/intlaw/doc/ndjamena.html> (дата обращения: 18.11.2020).

³ Children Act 1989 (Закон о детях 1989). URL: http://www.congreso.es/docu/docum/ddocum/dosieres/sleg/legislatura_10/spl_78/pdfs/46.pdf (дата обращения: 18.11.2020).

⁴ Child Abuse Prevention and Treatment Act, 1974 (Закон о профилактике и лечении жестокого обращения с детьми, 1974). URL: <https://www.dcyf.wa.gov/sites/default/files/pdf/capta-2017.pdf> (дата обращения: 18.11.2020).

⁵ Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации». URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=102054607> (дата обращения: 18.11.2020).

⁶ Фёдорова Н.А. Международно-правовое закрепление статуса ребенка как участника семейных отношений // Молодой ученый. 2015. № 21 (101). URL: <https://moluch.ru/archive/101/22826/> (дата обращения: 19.11.2020).

⁷ Конвенция о правах ребенка 1989 г. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/childcon (дата обращения: 20.11.2020).

⁸ Декларация прав ребенка 1959 г. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/childdec.shtml (дата обращения: 20.11.2020).

⁹ Большой юридический словарь. URL: https://juridical.slovaronline.com/5804-SUBEKT_PRAVA (дата обращения: 18.11.2020).

Уже сейчас в гражданском законодательстве Российской Федерации содержатся нормы о правоспособности (как явления в целом), а также дееспособности малолетних и несовершеннолетних детей (ст. 17, 26, 28 Гражданского кодекса Российской Федерации, далее — ГК РФ).

В свою очередь коммерческое право является быстро развивающейся и довольно гибкой отраслью, которая хорошо приспосабливается к изменениям условий. Важно отметить и то, что в этой сфере функционирует особый состав участников, что характерно для самостоятельных отраслей права. Коммерческое право относит к субъектам только тех лиц, которые участвуют либо могут участвовать в товарообороте.

Для более детального рассмотрения данного вопроса необходимо обратиться к Закону Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»¹⁰ (далее по тексту — Закон РФ «О защите прав потребителей»). Именно этот документ наиболее точно отражает взаимосвязь коммерческого и семейного права, а также свидетельствует о том, что ребенок может являться потребителем в коммерческих правоотношениях.

В преамбуле данного нормативного правового акта содержится определение понятия «потребитель», который характеризуется как «гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Согласно данному определению потребитель — это физическое лицо, гражданин Российской Федерации. Однако стоит обратить внимание на такие важные правовые характеристики личности, как «правоспособность» и «дееспособность». В соответствии со ст. 21 ГК РФ гражданская дееспособность — способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их — возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть по достижении 18-летнего возраста.

Согласно ст. 17 ГК РФ гражданская правоспособность лица — способность иметь гражданские права и нести обязанности — признается в равной мере за всеми гражданами и возникает в момент его рождения. Таким образом, ребенок является правоспособным до достижения им совершеннолетия.

¹⁰ Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей». URL: <https://rg.ru/2008/12/01/pravapotr-dok.html> (дата обращения: 19.11.2020).

Из положений ГК РФ также можно сделать вывод о том, что с правовой точки зрения ребенка можно считать «потребителем», а именно малолетних от шести до 14 лет и несовершеннолетних от 14 до 18 лет (ст. 17, 21, 27). Согласно п. 2 ст. 28 ГК РФ малолетние в возрасте от шести до 14 лет могут самостоятельно совершать определенные сделки, среди них:

- 1) мелкие бытовые сделки;
- 2) сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации;
- 3) сделки по распоряжению средствами, предоставленными законным представителем или с согласия последнего третьим лицом для определенной цели или для свободного распоряжения.

Однако важно отметить, что за совершенные малолетним сделки и вред, причиненный ребенком, имущественную ответственность несут его законные представители (родители, усыновители или иные опекуны). Это возможно только в случае, если не будет доказано, что обязательство было нарушено не по их вине.

Статья 28 ГК РФ также гласит, что несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет совершают сделки с письменного согласия своих законных представителей, которые будут также признаваться действительными и при их последующем письменном одобрении.

Однако есть ряд прав, которые могут осуществлять несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет самостоятельно (без согласия иных лиц), а именно:

- 1) распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами;
- 2) осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения или иного охраняемого законом результата своей интеллектуальной деятельности;
- 3) в соответствии с законом вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими;
- 4) совершать мелкие бытовые сделки и иные сделки, предусмотренные п. 2 ст. 28 ГК РФ.

Начиная с 16 лет, несовершеннолетние могут также становиться членами кооперативов (ст. 7 Федерального закона «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ)¹¹. Дети в возрасте от 14 до

¹¹ Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=102041157> (дата обращения: 21.11.2020).

18 лет самостоятельно несут имущественную ответственность по сделкам, совершенным ими в соответствии со ст. 26 ГК РФ, а также за причиненный ими вред.

Проанализировав данные положения гражданского законодательства в общем виде, обратимся к ним с точки зрения коммерческого права. Как известно, под коммерческим правом понимают самостоятельную правовую отрасль, совокупность правовых норм, которая регулирует коммерческую или торговую деятельность, а также деятельность, которая сопутствует торговле и обслуживает ее. В данной связи стоит отметить, что права малолетних и несовершеннолетних на осуществление каких-либо сделок, связанных с торговой деятельностью (в положениях ГК РФ не конкретизируются виды сделок), могут свидетельствовать о том, что ребенок косвенным образом участвует в торговом обороте (ст. 17, 21, 26, 28 ГК РФ).

Таким образом, Закон РФ «О защите прав потребителей» напрямую не называет ребенка потребителем детских товаров, однако, как следует из определения понятия «потребитель», наличие факта об использовании товара (или услуги) уже свидетельствует о том, что данное лицо может признаваться потребителем. Следовательно, потребителем можно признать гражданина с момента его рождения (с приобретения им гражданской правоспособности). Об этом свидетельствуют примеры пользования детьми детскими товарами, а также совершение малолетними и несовершеннолетними самостоятельных сделок, связанных с коммерческими отношениями.

Сделав вывод о том, что ребенок все-таки является потребителем в коммерческих правоотношениях, следует также рассмотреть вопрос о защите прав ребенка как субъекта коммерческих отношений, ведь общепринятой нормой является тот факт, что интересы ребенка во всех правовых вопросах всегда отстаивает его законный представитель (родитель, усыновитель или иной попечитель) (ст. 56 Семейного кодекса Российской Федерации)¹².

Статья 7 Закона РФ «О защите прав потребителей» гласит о том, что потребитель имеет право на то, чтобы товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя. Требования, которые должны обеспечивать безопасность товара (работы,

¹² Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody&nd=102038925> (дата обращения: 21.11.2020).

услуги) для жизни и здоровья потребителя, окружающей среды, а также предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, являются обязательными и устанавливаются законом или в установленном им порядке.

Однако к детским товарам предъявляются особые требования, которые определены Техническими регламентами Таможенного союза (далее по тексту — ТР ТС) «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков» (ТР ТС 007/2011)¹³, «О безопасности игрушек» (ТР ТС 008/2011)¹⁴ и «О безопасности парфюмерно-косметической продукции» (ТР ТС 009/2011)¹⁵.

Данные технические регламенты распространяются на следующую продукцию для детей:

- одежда, изделия из текстильных материалов, кожи и меха, изделия трикотажные и готовые штучные текстильные изделия;
- обувь и кожгалантерейные изделия;
- изделия для ухода за детьми (соски молочные, соски-пустышки, посуда, столовые приборы, санитарно-гигиенические и галантерейные изделия, щетки зубные и массажеры для десен);
- коляски детские и велосипеды;
- издательская книжная и журнальная продукция, школьно-письменные принадлежности;
- игры и игрушки (ст. 1 ТР ТС 007/2011).

Технические регламенты устанавливают обязательные требования безопасности к продукции, предназначенной для детей и подростков, по показателям химической, биологической, механической и термической безопасности в целях защиты жизни и здоровья детей и подростков, а также предупреждения действий, вводящих в заблуждение пользователей продукции. Обязательной сертификации подлежат все игрушки (ст. 6 ТР ТС 008/2011). Продукция также должна пройти процедуру обязательного подтверждения соответствия и должна быть маркирована единым знаком обращения продукции на рынке государств — членов Таможенного союза (ст. 6 ТР ТС 008/2011).

¹³ ТР ТС 007/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков». URL: <https://rg.ru/2009/04/21/tehreglament-dok.html> (дата обращения: 21.11.2020).

¹⁴ ТР ТС 008/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности игрушек». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902303210> (дата обращения: 21.11.2020).

¹⁵ ТР ТС 009/2011 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности парфюмерно-косметической продукции». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902303206> (дата обращения: 21.11.2020).

Документом, подтверждающим соответствие продукции для детей требованиям технического регламента, является декларация о соответствии или сертификат соответствия (ч. 4 ст. 12 ТР ТС 008/2011).

Существуют определенные возрастные ограничения для пользования детьми детскими товарами. Принято выделять следующие категории: от 0 до 3 лет, от 3 до 6 лет, старше 6 лет (или от 3 до 8 лет, от 8 до 14 лет, от 14 до 18 лет). Достаточно интересно, что в ТР ТС 008/2011 «О безопасности игрушек» под пользователем понимается «ребенок, использующий игрушку по назначению, и лицо, присматривающее за ним». А приобретателем (потребителем) является «физическое или юридическое лицо, имеющее намерение приобрести игрушку или приобретающее ее» (ст. 2 ТР ТС 008/2011).

К товарам разных видов и возрастных категорий предъявляются различные требования по безопасности и качеству, которые очень важно соблюдать, так как ребенок является особым потребителем, а следовательно, детские товары — это особая категория продукции.

Данные требования обязательны для производителей детских товаров в связи с тем, что в каждом возрасте у ребенка есть свои потребности как физические (связанные с его здоровьем), так и интеллектуальные (связанные с необходимостью развития определенных навыков и получения знаний). То, что опасно для ребенка до 3 лет (материал, товар, механизм и т.д.), может быть приемлемым для ребенка более старшего возраста.

Безусловно, ребенок пользуется разными товарами, среди которых есть игрушки, одежда и обувь, продукты питания, школьно-письменные принадлежности, книжная продукция. Однако непосредственными потребителями дети являются именно по отношению к игрушкам. В данной статье мы рассмотрим требования, которые предъявляются к безопасности и качеству данной категории продуктов.

Согласно ст. 4 ТР ТС «О безопасности игрушек» (ТР ТС 008/2011) на вкладыше или потребительской упаковке необходимо наличие указания информации о возрасте детей, для которых предназначена конкретная игра или игрушка.

Например, к погремушкам для детей грудного возраста предъявляются специальные требования: их вес не должен превышать 100 г, не допускается окрашивание или роспись игрушки.

Многие музыкальные игрушки издадут довольно громкие звуки, в связи с чем установлены специальные ограничения по уровню звука: эквивалентный уровень звука игрушек для детей до 3 лет не может

превышать 60 дБА; для детей от 3 до 6 лет — не более 65 дБА; для детей старше 6 лет — не более 70 дБА (Приложение 2 к ТР ТС 008/2011).

Устанавливаются также определенные требования для материалов, из которых изготавливаются игрушки: материалы должны быть неинфицированными и чистыми, уровень миграции и выделения вредных химических веществ должны соответствовать требованиям гигиенической безопасности. К примеру, в игрушках для детей до 3 лет нельзя использоваться миграцию химических веществ 1 класса опасности. Кроме того, при изготовлении игрушек запрещается применение вторичного сырья, материалов, размер которых во влажной среде увеличивается более чем на 5 %. Мягконабивные игрушки, например, не могут содержать в наполнителе твердые или острые инородные предметы, а также должны быть пожаробезопасными. Защитно-декоративное покрытие любых игрушек должно быть стойким к влажной обработке, а также к действию слюны и пота.

Требования к товарам для творчества полностью совпадают с требованиями, предъявляемыми к детским игрушкам. Выделяют также определенные критерии для печатной продукции и тетрадей, которые устанавливаются ТР ТС «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков»: химическая и биологическая безопасность. Необходимо также использовать определенные виды бумаги, не рекомендуется применять цветные краски и выворотку шрифта.

Согласно ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей» потребитель в случае обнаружения в товаре недостатков, если они не были оговорены продавцом, по своему выбору вправе требовать один из четырех возможных вариантов:

- безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом;
- соразмерного уменьшения покупной цены;
- замены на товар аналогичной марки (модели, артикула);
- замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены.

Вместо предъявления этих требований потребитель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы. При этом по требованию продавца и за его счет потребитель должен возвратить товар с недостатками (ст. 18 ТР ТС 008\2011).

Указанные выше требования предъявляются потребителем продавцу либо уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю.

При возникновении спора о причинах возникновения недостатков товара продавец обязан провести экспертизу товара за свой счет. Потребитель вправе присутствовать при проведении экспертизы товара и в случае несогласия с ее результатами оспорить заключение такой экспертизы в судебном порядке (ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей»).

В силу ограниченной гражданской дееспособности ребенка, а также отсутствия у него необходимых знаний (всестороннего развития личности) участие в проведении данной экспертизы будет принимать его законный представитель (родитель, усыновитель или иной опекун). В данном случае следует говорить о ребенке любого возраста, в том числе о младенцах, малолетних и несовершеннолетних детях.

В отношении задачи о прогнозировании перспектив развития межотраслевого законодательства в области защиты прав детей следует отметить, что на данном этапе исторического развития ребенок является потребителем детских товаров, однако отстаивать и защищать его интересы будет законный представитель (родитель, усыновитель или иной опекун). Кроме того, в Законе РФ «О защите прав потребителей» можно найти подтверждение статуса ребенка как потребителя и участника торгового оборота, что свидетельствует о признании за данными лицами подобного статуса.

Литература

1. Большой юридический словарь. URL: https://juridical.slovaronline.com/5804-SUBEKT_PRAVA (дата обращения: 18.11.2020).

2. Городецкая К.С. Правовое положение малолетних и несовершеннолетних по гражданскому законодательству РФ / К.С. Городецкая. URL: <https://www.9111.ru/questions/77777777759198/> (дата обращения: 19.11.2020).

3. Субъектный состав законодательства о защите прав потребителей. URL: https://studopedia.su/10_53415_sub-ektniy-sostav-zakonodatelstva-o-zashchite-prav-potrebiteley.html (дата обращения: 18.11.2020).

4. Фёдорова Н.А. Международно-правовое закрепление статуса ребенка как участника семейных отношений / Н.А. Фёдорова // Молодой ученый. 2015. № 21 (101). URL: <https://moluch.ru/archive/101/22826/> (дата обращения: 19.11.2020).

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

Номер подписан в печать: август 2020 г.

ISBN 978-5-8078-0256-9



9 785807 180256 9