

А.М. Голубчик

**ТРАНСПОРТНО-  
ЭКСПЕДИТОРСКИЙ БИЗНЕС:  
СОЗДАНИЕ, СТАНОВЛЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ**

Москва  
ТрансЛит  
2011

**УДК**  
**ББК**  
**Г**

*Рецензенты:*

**Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник транспорта РФ, Заведующий кафедрой «Управление на автотранспорте» ГУУ, Генеральный директор ОАО «Мострансагентство» В.С. Горин**

**Доктор экономических наук, профессор, Заведующий лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Ю.А. Щербанин**

Голубчик А.М.

**Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление.** – М., Издательство «ТрансЛит» - 2011, 320 с.

Настоящая книга не является учебником в привычном понимании этого слова. В ней изложены основополагающие материалы по созданию транспортно-экспедиторской компании, раскрываются сущность и специфические аспекты транспортно-экспедиторского бизнеса, рассмотрено взаимодействие экспедитора с клиентами, перевозчиками, представителями транспортной и сопутствующей инфраструктур. И сделано это с позиций самого транспортного экспедитора.

Воспринимайте книгу как сборник полезных советов и практических рекомендаций для тех, кто уже профессионально занимается транспортным экспедированием, или только хочет стать профессионалом в этой области. Книга, безусловно, будет полезна студентам транспортных специальностей университетов, академий и институтов, участникам внешнеэкономической деятельности по роду своей деятельности связанные с организацией поставок товаров.

ISBN 978-5-94976-769-6

© Голубчик А.М., 2011

© Издательство «ТрансЛит», 2011

---

## ОГЛАВЛЕНИЕ

- Предисловие Вице-президента ФИАТА С.В. Желаннова  
От автора  
Глава 1. Основные профессиональные понятия  
Определение вида деятельности экспедиторов  
Терминологическая путаница  
Практическое применение профессиональной терминологии  
Местные обычаи и правила  
1.4 Практические рекомендации  
Глава 2. Правовые основы транспортно-экспедиторского бизнеса  
2.1 Экспедиторская деятельность в России  
2.1.1 Глава 41 ГК РФ «Транспортная экспедиция»  
2.1.2 *Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»*  
2.1.3 *Правила транспортно-экспедиционной деятельности*  
2.1.4 *Порядок оформления и формы экспедиторских документов*  
2.2 Регулирование транспортно-экспедиторской деятельности за рубежом  
2.2.1 Типовые правила ФИАТА  
2.2.2 Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов  
Нормы международного транспортного права  
Автомобильный транспорт  
Воздушный транспорт  
Внутренний водный транспорт  
Железнодорожный транспорт  
Морской транспорт  
Соответствие российских и международных норм транспортного права.  
Фактический и договорной перевозчик: исчезновение различий  
Глава 3. Организация, построение и управление транспортно-экспедиторской компанией  
3.1 Создание компании  
3.2 Подбор персонала в транспортно-экспедиторскую компанию  
3.3 Специфические особенности управления транспортно-экспедиторской компанией в России.  
Глава 4. Подбор и работа с клиентами  
4.1 Стратегии поиска и привлечения клиентов  
4.2 Маркетинговая политика транспортно-экспедиторской компании

4.3 Конкурентоспособность как инструмент привлечения клиентуры.

**Глава 5. Договор транспортной экспедиции**

5.1 Роль и место договора транспортной экспедиции

5.2 Стороны договора транспортной экспедиции

5.3 Предмет договора транспортной экспедиции

5.4 Порядок заключения договора транспортной экспедиции

5.5 Специфика договорной политики российской транспортно-экспедиторской фирмы

**Глава 6. Особенности деятельности экспедиторских компаний на различных видах транспорта**

6.1 Взаимодействие транспортного экспедитора и железнодорожного перевозчика

6.1.1 Организационная компонента проблемы

6.1.2 Стоимостная компонента проблемы

6.1.3 Неутешительные выводы

6.2. Сборы за охрану грузов на железнодорожном транспорте

6.3. Взаимодействие транспортного экспедитора и структур морского транспорта

6.3.1 Вклад морского перевозчика в формирование сквозной ставки на перевозку

6.3.2 Роль морских портов в формировании сквозной ставки

6.3.3 Роль международного экспедитора в организации своевременной доставки груза

6.4 Особенности морской перевозки грузов на Каспии

6.4.1 Структура, численность и состояние флота

6.4.2 Транспортные документы

6.4.3 Страхование

6.5 Взаимодействие транспортного экспедитора с автомобильными перевозчиками

6.6. Взаимодействие транспортного экспедитора с агентами авиационных перевозчиков

6.7 Взаимодействие транспортного экспедитора и представителей таможенной инфраструктуры

**Глава 7. Роль и значение экспедиторской компании в транспортной логистике**

7.1 Профессионализм экспедитора как гарантия выполнения договорных обязательств

7.2 Участие экспедитора во внешнеэкономической деятельности клиента

---

7.3 Построение современной системы транспортного экспедирования

Глава 8. Использование документов ФИАТА в профессиональной деятельности экспедитора

8.1 Международная ассоциация экспедиторских организаций (ФИАТА)

8.2 Документы ФИАТА

8.2.1 Экспедиторская расписка ФИАТА

8.2.2 Экспедиторский сертификат транспортировки

8.2.3 Поручение экспедитору

8.2.4 Обратный мультимодальный коносамент ФИАТА

8.2.5 Складская расписка ФИАТА

8.2.6 Интермодальное весовое свидетельство грузоотправителя

8.2.7 Декларация грузоотправителя о перевозке опасных грузов

8.3 Практика работы с коносаменами ФИАТА

8.3.1 *Коммерческие оговорки*

8.3.2 *Второй транспортный документ*

Глава 9. Качество транспортно-экспедиторских услуг

Понятие о качестве транспортно-экспедиторской услуги

Конкурентные преимущества транспортно-экспедиторской компании

Показатели качества транспортно-экспедиторских услуг

Страхование ответственности транспортно-экспедиторской компании

Приложение

ФЗ № 87 ОТ 30 ИЮНЯ 2003 ГОДА «О ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

ПРАВИЛА «ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» И ПРОФОРМЫ ДОКУМЕНТОВ

ТИПОВЫЕ ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ПРАВИЛА ФИАТА

КОНВЕНЦИЯ ООН О МЕЖДУНАРОДНЫХ СМЕШАННЫХ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ

ДОКУМЕНТЫ ФИАТА (с комментариями и инструкцией по заполнению)

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ АББРЕВИАТУР СЛУЖЕБНЫХ ТЕРМИНОВ ПРИМЕНЯЕМЫХ ЛИНЕЙНЫМИ КОНТЕЙНЕРНЫМИ ПЕРЕВОЗЧИКАМИ ПРИ КОТИРОВКЕ СТАВОК И ПЕРЕПИСКЕ С КЛИЕНТАМИ

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Транспортное экспедирование – профессиональное оказание транспортно-экспедиторских услуг, как самостоятельный вид бизнеса и наука о нём в нашей стране возникли сравнительно недавно, около 20 лет назад, после перехода страны к рыночной экономике. Возникновение науки о транспортном экспедировании тесно связано с переменами, происходящими в производстве и реализации транспортных и сопутствующих услуг. А непрерывные процессы глобализации мировой экономики фактически превратили транспортное экспедирование в самостоятельное направление транспортной отрасли, со своими технологиями, нормативно-правовой базой и правилами ценообразования.

Географическая особенность России – наши огромные расстояния между продавцами и покупателями, громадный внутренний и международный грузооборот создают широкие возможности для применения любых современных экспедиторских и логистических технологий, однако низкая конкурентоспособность российских экспедиторских компаний грозит потерей доли рынка и, как следствие, может привести к снижению национального дохода от этого вида деятельности.

По экспертной оценке, в России зарегистрировано более 5 000 транспортно-экспедиторских компаний, большинство из которых являются мелкими, финансово несостоятельными, слабо оснащёнными, часто не имеющими в своём составе квалифицированных специалистов. Многие экспедиторы имеют статус индивидуального частного предпринимателя и специализируются на оформлении документов для мелких автомобильных перевозчиков, также являющихся индивидуальными предпринимателями. Очень часто такие «экспедиторы» являются «фирмами-однодневками» и находятся вне сферы влияния и контроля, как со стороны государства, так и общественного объединения профессиональных экспедиторов – Ассоциации российских экспедиторов (АРЭ).

Отставание России в развитии транспортно-экспедиторской отрасли обусловлено целым рядом факторов, в числе которых следует отметить несовершенство нормативно-правовой базы и низкую профессиональную подготовку сотрудников транспортно-экспедиторских компаний. Устойчивое развитие транспортно-экспедиторского сектора экономики России требует создания понятных и справедливых для всех без исключения участников рынка правил работы, поведения, конкуренции и взаимодействия.

Значительная часть экспедиторских компаний страны сегодня фактически разобщены в организационном плане, не имеют единых принципов ведения бизнеса, что часто приводит к недобросовестной

конкурентной борьбе между ними. В конечном итоге это не способствует улучшению имиджа российского транспортно-экспедиторского бизнеса в целом. Именно поэтому АРЭ предпринимает все возможные меры по объединению экспедиторского сообщества, активно работает над созданием и совершенствованием законов и нормативных актов, способствующих облегчению ведения экспедиторского бизнеса и, как следствие, приводящих к уменьшению стоимости транспортно-экспедиторских услуг.

Ассоциация российских экспедиторов является членом Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) и прямо заинтересована в принятии в России признанных во всём мире правил ведения экспедиторского бизнеса, включая законодательное признание документов ФИАТА. Это позволит российским транспортно-экспедиторским компаниям активнее выходить на международный рынок, где в настоящее время большинство наших экспедиторов не представлено.

Для успешного ведения транспортно-экспедиторского бизнеса любая компания должна иметь хорошо образованный и высокопрофессиональный персонал. В настоящее время во многих российских высших учебных заведениях начата подготовка профессиональных экспедиторов. Но вузы, чаще всего, отраслевые, т.е. специализируются на изучении какого-то одного вида транспорта. По этой причине и подготовка экспедиторов имеет отраслевой уклон. Однако высокопрофессиональный экспедитор должен с одинаковым успехом уметь организовать работу и обеспечить взаимодействие всех видов транспорта. Предлагаемая читателям книга будет способствовать решению проблемы разносторонней профессиональной подготовки сотрудников транспортно-экспедиторских компаний.

Мы надеемся, что основными читателями станут не только студенты вузов, слушатели программ МВА и повышения квалификации, обучающиеся по специальностям «Транспортно-экспедиционная деятельность», «Управление транспортно-экспедиторским обслуживанием», «Экономика и организация внешнеторговых перевозок», «Логистика», но и специалисты – практики, нуждающиеся в пополнении багажа знаний по актуальным вопросам организации транспортного экспедирования, а также те, кто приходит в экспедиторский бизнес из других отраслей и имеет желание самостоятельно вникнуть в суть нашего бизнеса, понять его тонкости, узнать проблемы и методы их решения.

*Вице-президент ФИАТА*

*Вице-президент АРЭ*

*С.В. Желаннов*

## ОТ АВТОРА

Как то так уже стало принято у авторов начинать книгу с очень умных и общих слов. Для того, что бы подготовить читателя к встрече с чем-то умным, прекрасным, ну, в крайнем случае – необычным. Сейчас уже начался 2011 год, и телевизор нам радостно сообщает о том, что негативные кризисные явления в целом уже преодолены и экономика медленно, но верно растет. Поэтому, на молчаливый вопрос о прогнозах состояния рынка транспортных услуг была приготовлена красивая фраза:

- У нас есть все основания полагать, что по концу года мы выйдем с параметрами падения объёмов перевозок по отношению к предполагаемой кривой, если бы не было кризиса, на 9%. Но с точки зрения конца предыдущего, кризисного года у нас параметры лучше. Экономика всё-таки выходит из кризиса. Мы констатируем, что обстановка улучшилась, и по результатам чистой прибыли мы, по всей видимости, достигнем параметров, в 3 раза превосходящих те, которые были ранее. В абсолютных цифрах они не столь велики, но тенденция такая существует.

Но наша книга совсем не об этом, мы не будем заниматься прогнозами и оценками, ибо дело это не благодарное. Просто отработав почти 25 лет на транспорте и в экспедировании, автор стал с удивлением замечать, что экспедиторских компаний с каждым годом на рынке появляется всё больше, а вот число настоящих профессионалов своего дела практически не растёт. Это очень тревожный факт, и говорит он только об одном, транспортно-экспедиторский бизнес в России мельчает, дробится на атомы.

Складывается очень странная ситуация: в России **никто** точно не знает количество экспедиторских компаний, индивидуальных предпринимателей и просто неких диспетчеров, с непонятным правовым статусом, но так или иначе занимающихся транспортно-экспедиторским бизнесом. В разных источниках встречались цифры в пять, семь и даже десять тысяч. Доподлинно известно, что членами единственного профессионального объединения Ассоциации Российских Экспедиторов (АРЭ) являются порядка 230-240 компаний, т.е. всего 2-4% от общего числа участников рынка! Представить такую ситуацию в странах Европы или даже Азии просто невозможно! Там местные фирмы бьются за право вступить в национальную ассоциацию экспедиторов. Можно работать и, не будучи членом ассоциации, но вот только получить нормального клиента такой фирме будет практически не реально.

Там, быть членом национальной ассоциации почетно и престижно.

С ростом численности участников неминуемо изменяется стратегия построения и развития – рынок экспедирования растёт, но далеко не так быстро как хотелось бы, поэтому сейчас, у подавляющего большинства компаний, она нацелена только на выживание и генерацию небольшой прибыли, исключительно на удовлетворение текущих нужд и потребностей своих учредителей. О реальном развитии и расширении бизнеса думают только сотни из многотысячной и, увы, неорганизованной, армии российских экспедиторов, а мысли реальном выходе на международные рынки посещают от силы 2-3 компании. Да и то международные амбиции почти у всех ограничиваются открытием представительств в странах бывшего Советского Союза.

В ситуации с транспортным экспедированием точно также работает извечный принцип горы и Магомета. Если российские компании не готовы или не могут выйти на зарубежные рынки, то участники этих самых рынков с удовольствием пришли в Россию. Они отлично себя чувствуют и благополучно зарабатывают деньги, и даже создают рабочие места для российских граждан. Только работают они вовсе не на экономику России, а на экономику и процветание своих стран. Кстати, сколько иностранных экспедиторских фирм пришло на наш рынок опять не знает никто. На слуху крупнейшие 5-7 компаний, из самой верхушки мирового топ-листа. И всё, а сколько маленьких представительств и дочек китайских, корейских, немецких и т.д. экспедиторских компаний не знает никто.

И это очень прискорбный факт – движение российских товаропотоков контролируют иностранные компании, деятельность которых никто не контролирует! А как же национальная экономическая безопасность? Вопрос повисает в воздухе.

Однако наша книга совсем не об этом. На страницах книги автор постарался рассказать о создании, управлении и организации работы транспортно-экспедиторской фирмы с точки зрения человека с богатым практическим опытом и немалым багажом знаний. Это не учебник, не энциклопедия и не сборник советов на все случаи жизни. Само собой это не догма и не руководство к построению светлого будущего.

Наша книга предназначена для тех, кто хочет организовать свой экспедиторский бизнес, для тех, кто хочет его грамотно строить и развивать, а также для тех, кто просто хочет быть профессионально грамотным экспедитором. Именно поэтому вы не найдете у нас заумных формулировок про «логистическое управление транспортными

перевозками»<sup>1</sup> и сложнейших логических рассуждений юристов. Основной упор сделан на практику ведения транспортно-экспедиторского бизнеса, но практику подкрепленную положениями законов и правовых норм. Автор постарался дать большое количество примеров из своей собственной практики, а в Приложении привел тексты основных законов и норм, регулирующих транспортно-экспедиторскую деятельность.

Именно «транспортно-экспедиторскую» деятельность, а не «транспортно-экспедиционную». Мы чтим законы, какими странными бы они не были, но тот вид деятельности, которой автор занимается вот уже почти 25 лет, носит название «транспортно-экспедиторской» и каждый желающий может найти объяснение этому в 1 Главе книги.

Свои умозаключения и выводы автор постарался подкрепить мнением других специалистов в этой области, поэтому в книге так много цитат и ссылок. Особенно часто он цитирует работы своего учителя профессора Всероссийской академии внешней торговли К.В.Холопова. За возможность пользоваться плодами его трудов автор отдельно благодарит К.В.Холопова.

Автор искренне благодарит юридическое бюро **«Марш энд Уилтс»**, **без их помощи настоящая книга могла не выйти в свет.**

---

1 Кстати, крайне модное ныне слово «логистика» на страницах книги употреблено всего 3 или 4 раза. Этого вполне достаточно, т.к. автор искренне убежден в том, что транспортная экспедиция это вид деятельности, а вот логистика лишь многокритериальные методы оптимизации бизнес-процессов.

---

## ГЛАВА 1. ОСНОВНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ

### 1.1 Определение вида деятельности экспедиторов

Прежде чем начинать разговор на профессиональные темы, необходимо договориться о терминологии и определениях. Иначе мы просто не поймем друг друга. Сегодня в профессиональной экономической и юридической литературе, а также в газетных и журнальных публикациях можно встретить два различных наименования одного вида деятельности: «транспортно-экспедиционная» и «транспортно-экспедиторская». Давайте попробуем разобраться, почему это произошло, и какое из наименований наиболее правильное по сути? И что говорят нам правила русского языка?

Основная транспортная терминология пришла к нам из английского языка, поскольку на протяжении веков Англия была «владычицей морей» и родоначальницей большинства транспортных правил и обычаев. Однако единства в именовании экспедиторов и их деятельности нет и там. В англоязычной литературе экспедитор может именоваться как: *forwarder*, *freight forwarder*, *forwarding agent*, *freight broker*, *transport service provider* и даже как *logistic provider*.

Кстати, сотрудники Европейской Интермодальной Ассоциации Х. Вренкен, К. Мачарис и П. Вольтерс<sup>2</sup> разделяют понятия «экспедитор» (*freight forwarders*) и «логистический провайдер» (*logistic provider*), наделяя их принципиально разными функциями. Авторы утверждают, что экспедиторы только лишь оптимизируют логистические решения от имени грузоотправителя и сообщают логистическим компаниям обо всех потребностях отправителя, включая административные и таможенные процедуры, а также оформление транспортных документов. В то время как провайдеры логистического сервиса, обладая «логистическими активами» (дословно: *logistics assets*), отличными от простой транспортировки товаров, но включающими в себя склады, перегрузочные терминалы, организуют движение груза точно в срок и тем самым пополняют складские запасы получателей.

Так это или нет, не будем спорить. Просто констатируем тот факт, что всё это терминологическое многообразие вошло и в русский язык. Профессиональные посреднические компании, осуществляющие комплекс услуг по организации перевозки грузов, т.е. транспортное экспедирование, в различных источниках могут называться: транс-

---

2 Vrenken H., Macharis C., Volters P. *Intermodal transport in Europe. Handbook/* Brussels, European Intermodal Association, 2005. – p. 272

портно-экспедиторскими, транспортно-экспедиционными и транспортно-логистическими компаниями, фрахтовыми брокерами, провайдерами транспортно-логистических услуг, операторами смешанного распределения, мультимодальными операторами и даже транспортными посредниками. Кстати, деятельность таких посредников автор этого определения д.э.н. В.М. Марченко называет «транспортно-посреднической».<sup>3</sup> Кстати, экспедиторская деятельность по своей сути и есть посредничество в области транспорта, так что здесь все правильно, просто, звучит непривычно.

Поэтому позволим себе заметить, что обилие различных определений для обозначения одного и того же вида деятельности в условиях отсутствия общепринятых понятий мешает передаче содержательной и объективной информации и самым серьёзным образом затрудняет налаживание конструктивных отношений между отраслью и потребителями транспортно-экспедиторских услуг. Тем не менее, мы имеем полное право полагать, что в русском языке под термином «экспедитор» принято понимать юридическое или физическое лицо, которое, действуя от своего имени или от имени грузоотправителя и за его счёт, организует перевозку, следит за выполнением всех требуемых операций в процессе перевозки и за оформлением грузовых документов, а в случае необходимости, обеспечивает страхование груза. Итак, термин «экспедитор» более или менее понятен, как с позиции норм русского языка, так и с точки зрения логики. А вот с наименованием профессиональной деятельности этих самых экспедиторов дело обстоит намного сложнее.

Выражение «транспортно-экспедиционная деятельность» пожалуй, следует считать официальным, т.к. оно закреплено законом.<sup>4</sup> Хотя на слух воспринимается несколько нелогично, как впрочем, нелогичен и сам закон, но эту тему мы рассмотрим позднее. Одновременно с упомянутым законом в России действует ещё и ГОСТ Р 52297-2004 который регулирует только терминологию отрасли, что собственно вытекает из названия документа: «Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения». Уже на этом этапе видна терминологическая несогласованность официальных нормативных документов, что в конечном итоге только усиливает путаницу.

Понятие же «транспортно-экспедиторская деятельность» наиболее

---

3 Марченко В.М. Теория и методология управления транспортными системами при организации перевозок импортных транзитных грузов. – 08.00.05. Автореферат дисс. доктора экон. наук, -М.: Академия управления МВД РФ, 2006. – 48 с.

4 Федеральный закон Российской Федерации от 30 июня 2003 «О транспортно-экспедиционной деятельности» №87-ФЗ

часто употребляется в обиходе и используется в профессиональной литературе, и, на наш взгляд, лучше отражает суть и смысл этого вида деятельности. Обратимся за помощью к авторитетным специалистам, изучающим эту самую деятельность. Анализ их трудов наглядно демонстрирует – мнения авторов отечественной профессиональной литературы разделились. В результате чего мы имеем возможность наблюдать несколько самых разных подходов.

Так, например, в своих трудах профессора С.М. Резер, В.М. Николашин, к.э.н. Г.А. Левиков, к.ю.н. А.С. Кокин, к.т.н. Р.Н. Паршина и ряд других авторов полагают, что деятельность экспедиторов должна называться «транспортно-экспедиционной», т.е. в строгом соответствии с законом. Учебное пособие санкт-петербургских авторов С.Э. Схановой, О.В. Поповой и А.Э. Горева так и называется «Транспортно-экспедиционное обслуживание».<sup>5</sup>

Иной точки зрения придерживаются профессора К.В. Холопов, О.В. Соколова, Ю.А. Щербанин, к.э.н. Д.Л. Антонов, и целый ряд других авторов, которые определяют деятельность экспедиторов как «транспортно-экспедиторскую».

Есть авторы, чей взгляд на рассматриваемую проблему претерпевает изменения с течением времени, например профессор К.И. Плужников. В ранних своих трудах он использует определение «транспортно-экспедиционная деятельность»<sup>6</sup>, а вот более поздняя его работа называется уже «Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности».<sup>7</sup>

На наш взгляд очень интересное отношение к этой деликатной проблеме продемонстрировал профессор Э.Л. Лимонов. Во всех трёх изданиях своего учебника «Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки» он именуется экспедитора исключительно «транспортным экспедитором», а его деятельность, соответственно, определяет нейтральным выражением «транспортная экспедиция».<sup>8</sup>

Поскольку нам не удалось найти истину в определениях признанных отечественных специалистов в области транспортной экспедиции, попробуем обратиться к правилам и нормам русского языка.

5 Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебн. пособие /С.Э.Сханова, О.В.Попова, А.Э.Горев.- М.: Издательский центр «Академия», 2005 г. – 432 с.

6 Плужников К.И. Глобализация производства и распределения транспортных услуг. – М.: РКонсульт, 2004 г. – 258 с.

7 Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности. Учеб. пособие.- М.; ТрансЛит, 2007 г. – 128 с.

8 Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. изд.2-е, переработанное.- СПб.: ИЦ «Выбор», 2000 г. – 415 с

Так, например, энциклопедический словарь в Интернете «Глоссарий.ру»<sup>9</sup> определяет понятие «транспортно-экспедиторское обслуживание» следующим образом:

Транспортно-экспедиторское обслуживание – вид деятельности специализированных фирм, агентов, смешанных компаний по предоставлению грузовладельцу дополнительных услуг, связанных с подготовкой продукции к перемещению:

- оформление необходимой товаросопроводительной документации;
- заключение договора перевозки с транспортными предприятиями;
- расчеты за транспортировку груза;
- организация погрузочно-разгрузочных работ;
- информирование участников транспортного процесса;
- страхование;
- таможенные формальности и др.

В данном случае прилагательное «экспедиторский/ая» образовано от слова «экспедитор», т.е. это тот, кто экспедирует что-либо или распоряжается экспедированием чего-нибудь. Иными словами экспедитор **организует** перемещение грузов и сопроводительных документов на них.

Напомню, что приведенные в начале статьи англоязычные выражения являются синонимами исключительно для понятий «экспедитор» и «экспедиторская деятельность». То есть если носители английского языка не всегда могут однозначно определиться с тем, как же им называть лиц, занимающихся экспедиторской деятельностью, то вот путаницы в определении деятельности – экспедиторская или экспедиционная – у них не существует. В английском языке для определения последнего вида деятельности есть отдельное слово – expedition.

Аналогично и в русском языке понятия экспедиторская и экспедиционная деятельность разнятся. Экспедиционная деятельность (прилагательное образовано от слова «экспедиция») в словаре Ушакова, например, трактуется как работа на складе или путешествие, поездка группы лиц с какой-либо специальной целью (познавательной или военной)<sup>10</sup>. Истории известны немало удачных экспедиций, например П.П. Семёнова на Тянь-Шань, Д. Шпаро на Северный полюс, или Наполеона в Египет.

Или вот другие примеры экспедиций. До 1917 года в Российской

<sup>9</sup> Сайт «Словарь русского языка в Интернете» <http://www.glossary.ru> приводится по состоянию на 03.12.2009

<sup>10</sup> Сайт «Словарь русского языка Ушакова» <http://ushdict.narod.ru> приводится по состоянию на 03.12.2009

Империи существовала организация под названием «Экспедиция по заготовлению государственных бумаг», которая единолично ведала изготовлением и рассылкой бланков с государственной символикой и марок гербового сбора. Во многих организациях России до настоящего времени приёмом и отправкой корреспонденции ведают специальные службы – экспедиции. Многие, наверное, ещё помнят как в советские годы, в кабинах грузовиков развозивших по магазинам товары, вместе с водителями путешествовали не всегда трезвые мужики в грязных синих халатах, в обязанности которых входила приёмка и сдача товаров. Так вот сотрудники этих служб именовались «экспедиторами», а их деятельность «экспедиционной», т.е. это была «деятельность по **сопровождению** чего-либо» или работа с грузом.

Интересна точка зрения на этот вопрос у Д.Л. Антонова и К.В. Холопова: «Различия в понимании одного и того же термина и понятия, к сожалению, не нашли своего отражения в современном российском законодательстве. Одна часть россиян понимает экспедицию как профессиональную посредническую деятельность, другая – как сопровождение грузов и работу с ними. И те, и другие используют термин «экспедитор». ... К сожалению, лингвистическая неразбериха нашла свое отражение в российском законодательстве и иной отечественной нормативной базе.

Традиционно те, кто подразумевает посредническую деятельность, называют её экспедиторской, а кто говорит о выполнении работ с грузом и о сопровождении груза – экспедиционной. Во внешней торговле международное транспортное посредничество по-прежнему именуется транспортным экспедированием, а компании им занимающиеся – международными экспедиторами»<sup>11</sup>.

Поэтому давайте, впредь будем руководствоваться нормами русского языка и принципами здравого смысла и, из всего вышесказанного, сделаем один простой вывод:

**Любая деятельность, так или иначе связанная с движением грузопотоков, т.е. транспортным обеспечением, должна называться «транспортно-экспедиторской деятельностью», а любая деятельность – «деятельность по сопровождению чего-либо» или участие в самых разных экспедициях – должна быть просто «экспедиционной деятельностью», без добавления прилагательного «транспортный/ая».**

Таким образом, мы терминологически разделяем два совершенно

<sup>11</sup> Антонов Д.Л. Холопов К.В. Ловушка для экспедитора. //РЖД-Партнер 2009. №№4 с. 58-60, 5 с. 68-70, 6 с. 73-75

разных вида деятельности и тем самым уходим от смысловой путаницы. В этой связи позвольте автору, проработавшему более 20-ти лет в транспортной экспедиции, и впредь именовать свою профессиональную деятельность, связанную с организацией перевозок грузов, исключительно «транспортно-экспедиторской», несмотря ни на какие законы. За исключением тех случаев, когда мы цитируем нормативные документы или работы авторов, предпочитающих использовать для обозначения этого вида деятельности определение «транспортно-экспедиционная деятельность».

## 1.2 Терминологическая путаница

В последнее пятилетие в продаже появилось огромное количество профессиональной литературы, касающейся такой сферы коммерческой деятельности, как перевозка или транспортировка грузов. Правда, много чаще сам процесс перевозки, а так же деятельность по организации этого процесса именуют очень красивым выражением: транспортное обеспечение логистики.

Тем не менее, во всех без исключения изданиях обязательно встречаются основополагающие термины и определения, описывающие тип самой перевозки. Согласно мнению этих уважаемых авторов перевозка бывает: смешанная, комбинированная, интермодальная и мультимодальная. Обилие терминов и понятий поражает и пугает. Это все разные виды перевозок или нет? Как разобраться во всем этом многообразии человеку не слишком искушенному в теории.

Для решения этого вопроса обратимся за помощью к самым разным и общедоступным источникам. В нашем распоряжении имеются следующие книги (для облегчения восприятия материала пронумеруем их в порядке упоминания в настоящем параграфе):

1. Экономика и организация внешнеторговых перевозок. Учебник под. ред. проф. Холопова К.В. Москва, Юристъ: 2000.
2. Сервис на транспорте. Учебное пособие под. ред. проф. Николашина В.М. Москва, Academia, 2004.
3. Милославская С.В., Плужников К.И. Мультимодальные и интермодальные перевозки. Учебное пособие. Москва: РосКонсульт, 2001.
4. Сханова С.Э., Попова О.В., Горев А.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание. Учебное пособие. Москва: Academia, 2005.
5. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических

системах. Учебное пособие под ред. проф. Миротина Л.Б. Москва: Юристь, 2002.

6. Левиков Г.А., Тарабанько В.В. Смешанные перевозки (состояние, проблемы, тенденции). Москва: РосКонсульт, 2004.
7. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций. Справочник. Книга 1. Санкт-Петербург: ЦНИИМФ, 1998.

С помощью этих книг, точнее их авторов попробуем разобраться в проблеме. Стиль, пунктуация и орфография авторов будут нами сохранены полностью.

«**Смешанной** перевозкой называется транспортировка грузовой партии от пункта отправления до пункта назначения, когда для процесса перемещения используется более одного вида транспорта. Может осуществляться как при участии предприятий транспортной инфраструктуры (портов, аэропортов, терминалов), так и без них, когда груз последовательно передаётся от перевозчика одного вида транспорта перевозчику другого» (1, стр. 582). Здесь и далее выделено автором.

Что же, все предельно понятно, перевозка может быть смешанной только тогда, когда использованы как минимум два различных вида транспорта, причём абсолютно неважно – какие именно. Есть ли еще мнения по этому поводу? Есть, например, такое: «Перевозки грузов **в смешанном** сообщении предполагают участие двух и более видов транспорта, работающих последовательно. При этом транспортировка осуществляется каждым видом по отдельному перевозочному документу.

Наиболее эффективной разновидностью смешанных перевозок грузов являются прямые смешанные перевозки, при которых транспортировка на всем пути следования осуществляется по единому документу» (2, стр. 45).

Здесь мы видим более развернутое определение, только не очень понятно, почему авторы настаивают на уточнении: «работающих последовательно»? Неужели не очевидно, что параллельно невозможно осуществлять транспортировку одной и той же партии груза. Может быть, кто-то сможет прояснить ситуацию?

«Перевозкой груза **в смешанном сообщении** сегодня считают ту, в которой доставку груза от отправителя к получателю осуществляют, по крайней мере, два различных вида транспорта, когда она выполняется на этом маршруте под ответственностью только одного перевозчика, по единому транспортному документу, подтверждающему заключение договора перевозки, и оплачивается по единой сквозной

тарифной ставке. За рубежом они получили наименование «комбинированных» или «мультимодальных» (3, стр. 13).

Не очень понятно, зато теперь в нашем распоряжении появились два новых синонима понятия «смешанная перевозка», теперь она может быть комбинированной или мультимодальной, но почему-то только за рубежом. Авторы этой формулировки твёрдо настаивают на том, что наличие единого транспортного документа является одним из основных признаков смешанной перевозки. Ненадолго согласимся, и поинтересуемся, как тогда можно охарактеризовать, скажем, экспортную перевозку угля, когда он сначала прибывает в морской порт по железной дороге, где на его перевозку оформляют железнодорожную накладную, а далее он следует морем и уже по морскому коносаменту. Единого документа на всю перевозку нет, единого перевозчика тоже, а вот единая сквозная ставка – есть, её предоставил экспедитор, который и организовал эту перевозку.

Становится еще более непонятно. Может быть, стоит обратиться за помощью к законам? Гражданский кодекс регулирует основные сферы правоотношений субъектов. «Взаимоотношения транспортных организаций при перевозке грузов, пассажиров и багажа разными видами транспорта по единому документу (прямое смешанное сообщение), а так же порядок организации этих перевозок определяются соглашениями между организациями соответствующих видов транспорта, заключаемых в соответствии с **законом о прямых смешанных (комбинированных) перевозках**» (ст. 788 ГК РФ).

Гражданский кодекс перевозку грузов и багажа по единому документу сначала определяет как прямое смешанное сообщение, а затем поясняет, что синонимом термина «прямые смешанные перевозки» является термин «комбинированные перевозки». При этом ГК РФ дает отсылку к закону о прямых смешанных (комбинированных) перевозках. Однако такого закона в России нет, и когда будет – неизвестно. Так что узнать каким образом должны взаимодействовать между собой участники прямого смешанного сообщения – не представляется возможным. Итак, Гражданский кодекс ясности не добавил, может быть, помогут специальные справочники?

**«Смешанный (комбинированный) транспорт или перевозки грузов в смешанном сообщении (Intermodal transport, combined transportation, multimodal transport)** – использование при перевозке грузов (чаще всего генеральных) различных видов транспорта – морского, речного, железнодорожного, воздушного, автомобильного

и обеспечение транспортировки по всей транспортной цепи. Если из указанных видов транспорта, по меньшей мере, два являются международными, то такая перевозка считается смешанной международной (7, стр.376, Словарь терминов).

Теперь комбинированным стал весь смешанный транспорт, а на свет появилось понятие «международная смешанная перевозка». Правда, почему-то неизменным условием «международности» перевозки стало обязательное участие в процессе перевозки как минимум двух видов международного транспорта.

Позволим себе напомнить, что международной считается перевозка в межгосударственном сообщении, т.е. пересекающая как минимум одну государственную границу. Значит, следуя букве вышеприведенного определения, перевозка уже упоминавшегося ранее угля не будет являться международной, т.к. в этом случае только морское судно будет пересекать государственную границу. А железнодорожная часть этой перевозки у нас внутренняя, по России. Однако интуиция подсказывает нам, что здесь что-то не так, а приведенная в примере перевозка явно относится к категории международных.

В профессиональной литературе можно встретить совсем экзотические суждения на интересующую нас тему, например профессора С.В. Саркисова, высказанное им на стр. 158 своей книги «Управление логистикой»<sup>12</sup>: «В современной практике организации и осуществления **смешанных перевозок**, особенно в европейских странах, термин «интермодальная (мультимодальная) система» чаще заменяется термином «транспортный коридор», по сути, это синонимы».

Дабы не углубляться в «коридорные» дискуссии, вспомним, что из материалов II Общеевропейской конференции по транспорту, состоявшейся в марте 1994 года на о. Крит, следует: «...под транспортным коридором понимается совокупность магистральных транспортных коммуникаций различных видов транспорта с необходимыми устройствами, обеспечивающих перевозки пассажиров и грузов между различными странами на направлениях их концентрации» (1, стр. 615).

Следуем далее в своей попытке найти истину и рассмотрим еще одно определение. «**Комбинированная перевозка** – смешанная перевозка, выполняемая без перегрузки груза. В этом случае груз перевозится на всём пути следования в одном и том же контейнере, съёмном кузове» (4, стр. 6). Авторы этого определения согласны с тем, что смешанная и комбинированная перевозка – это одно и то же, правда,

---

12 Управление логистикой. Изд-во «Дело», Москва, 2004

с одной оговоркой. По их мнению, комбинированная перевозка – это лишь частный случай смешанной перевозки. Не перегружаем груз из контейнера – перевозка комбинированная, как только выгрузили – смешанная. А вот у следующих авторов комбинированная перевозка отождествляется уже с интермодальной перевозкой:

«**Комбинированная перевозка** – это интермодальная перевозка, в рамках которой большая часть рейса приходится на железные дороги, внутренний водный или морской транспорт» (2, стр. 47). Очень похоже, что настоящая формулировка заимствована авторами пособия из ежегодных материалов Европейской конференции министров транспорта, но об этом чуть ниже. С понятием интермодальной перевозки мы еще не сталкивались, поэтому поищем его определение в других источниках.

«Под **интермодальной** перевозкой понимается система доставки грузов несколькими видами транспорта по единому перевозочному документу с их перегрузкой в пунктах перевалки с одного вида транспорта на другой без участия грузовладельца» (5, стр. 186). Правда, очень похоже на самое первое из процитированных нами определений? Только там автор определения говорил о смешанных перевозках и ничего не упоминал про единый перевозочный документ. Кто ещё из авторов может помочь нам в установлении истины? Сразу две книги различных авторских коллективов дают практически дословно совпадающие определения (2, стр. 47 и 4, стр. 6): «**Интермодальная перевозка** – последовательная перевозка грузов двумя или более видами транспорта в одной и той же грузовой единице или автотранспортном средстве без перегруза самого груза при смене вида транспорта».

Но ведь это определение практически полностью совпадает с определением комбинированной перевозки, данным С.Э. Схановой, О.В. Поповой и А.Э. Горевым в учебном пособии «Транспортно–экспедиционное обслуживание». С той лишь разницей, что там речь шла о контейнере или съёмном кузове, а здесь о какой-то грузовой единице. Если следовать логике авторов учебного пособия «Транспортно–экспедиционное обслуживание», то перевозка груза в «грузовой единице» – интермодальная, а в контейнере – комбинированная. А что, стандартный контейнер не может быть этой самой грузовой единицей?

Оказывается, может: «...к укрупненной грузовой единице (УГЕ или Unit Load Device -ULD) относят: контейнеры, трейлеры, съёмный кузов автомобиля, роллтрейлеры, лихтеры. (3, стр.16). Означает ли это, что выражение «интермодальная перевозка» является синонимом вы-

ражения «комбинированная перевозка»? Получается, что и да, и нет. Вот какое обобщение можно найти на стр.17 книги 3: «Таким образом, **интермодальные перевозки** – это всего лишь сектор более широкого понятия комбинированных (мультимодальных, смешанных) перевозок».

Из этого определения явно следует, что авторы полностью отождествляют между собой комбинированные, мультимодальные и смешанные перевозки, но при этом считают интермодальные перевозки лишь их частью, т. е. частным случаем. В своем определении авторы употребили термин «мультимодальная перевозка», а что это такое – не сказали, мы знаем только, что этот синоним понятия «комбинированные перевозки». У кого-то из авторов рассматриваемых нами книг, есть иное мнение? Есть, например такое:

«**Мультимодальная (трансмодальная) перевозка** – это перевозка, при которой лицо, организующее её, несёт ответственность на всём пути следования, независимо от количества принимающих участие видов транспорта при оформлении единого перевозочного документа» (4, стр. 6). Про единый перевозочный документ (ЕПД) мы сегодня уже где-то слышали. Но и ГК РФ, и авторы определения из книги 2 относят требование по использованию ЕПД к определению понятия «прямые смешанные перевозки». В цитируемом же документе наличие ЕПД является обязательным условием мультимодальной перевозки. А может быть, все эти определения соответствуют одному и тому же понятию?

В широком смысле **смешанные перевозки** определяют как перевозки грузов, по меньшей мере, двумя видами транспорта на основании единого документа. Отсюда видно, что они не представляют собой совершенно новую концепцию и их используют в течение длительного времени. Однако данная концепция приобрела особое значение в связи с развитием контейнеризации, хотя и под различными названиями, такими как мультимодальные, интермодальные или комбинированные перевозки.

«Этому соответствует понятие мультимодализма или интермодализма, под которым имеется в виду перевозка грузов ОСПГ на основании договора смешанной перевозки из одной страны в другую по единой сквозной ставке и ответственности за всю перевозку» (6, стр. 33). Чтобы быть совсем корректным в разработке этого вопроса, процитируем Конвенцию ООН о международных смешанных перевозках 1980 года:

«Конвенция определила, что международная смешанная перевозка-

это перевозка грузов, по меньшей мере, двумя видами транспорта на основании договора смешанной перевозки из пункта в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране».

Вот теперь всё, пожалуй, становится простым и понятным. Воистину, сколько людей, столько и мнений. Мы более чем уверены, что у читателей найдется еще 5–6 других определений совершенно иных авторов, почерпнутых из совершенно иных источников. В других городах России наверняка имеются **свои** «гуру», которые в **своих** книжках дали **свои** определения этим же самым понятиям.

Так чье же мнение самое правильное? А может быть, все эти многочисленные и многомудрые термины и определения действительно обозначают одно и то же понятие? Только с известной степенью вариации одних и тех же слов. Так зачем же копать лопатой, изобретая все новые и новые определения, а заодно и новые термины для обозначения уже хорошо известных понятий, подгоняя их под требования и условия различных видов транспорта? «... **в отличие от традиционной перевозки смешанное сообщение учитывает прежде всего требования груза, а не вида транспорта, и обеспечивает интегрированный транспортный процесс между отправителем и получателем**» (6, стр.34). Кому, кроме самих авторов этих терминов, нужны амодальные, бимодальные и трансмодальные перевозки? Кто из читателей сумел понять, что это такое и какая от них практическая польза?

Отсутствие общепризнанных определений для терминов и понятий создает огромную массу проблем у простого потребителя транспортных и экспедиторских услуг, но еще больше ухудшает сложившуюся ситуацию использование псевдонаучной терминологии и заумных иностранных терминов преимущественно англо-американского происхождения, способных сбить с толку даже профессионалов.

В завершении параграфа процитируем ещё одного автора:

«**Мультимодальный или комбинированный транспорт.** В Европе, термины «мультимодальный» и «комбинированный» обычно используют для того, чтобы добавить путаницы в термины описывающие понятие **интермодализм**». Европейская Конференция Министров транспорта описывает мультимодальный транспорт как перевозку грузов минимум двумя видами транспорта, причём основная часть перевозки должна производиться по железной дороге, внутренним водным путям или морю. И только малая часть – в начале и/или в конце на автомобиле. Было бы очень интересно на них (ЕКМТ) посмотреть,

как они эту теорию будут объяснять в других частях земного шара (в оригинале: part of globe), в Азии или Южной Америке, где нет ни железных дорог, ни судоходных рек, но они (эти регионы) все больше и больше вовлекаются в процесс интермодальных перевозок». Герхард Мюллер (Gerhardt Muller), профессор Американской академии торгового судоходства (US Merchant Marine Academy).<sup>13</sup>

### 1.3 Практическое применение профессиональной терминологии

В транспортной отрасли, как и в любой другой отрасли народного хозяйства, сформировался свой профессиональный язык. Основой профессионального жаргона морских перевозчиков, так же, как и всей основной транспортной терминологии, является английский язык. У английских транспортников наблюдается, с одной стороны, стремление к точности и полноте обозначения понятия, что выражается в создании многокомпонентных терминов, терминологических словосочетаний, а с другой – стремление к краткости, кодифицированности обозначения, что приводит к широкому употреблению аббревиатурных наименований.

Начиная с последней четверти XIX века, стали формироваться международные союзы, ассоциации и институты для регулирования вопросов хозяйственно-правовой, рыночной деятельности, безопасности мореплавания и другие. В качестве единого языка общения и передачи информации на морском транспорте был избран английский язык, на железнодорожном – французский. Английскому отдавалось предпочтение, в том числе и потому, что морское судопроизводство основывалось на английском частном претензионном праве, на традиционном следовании юристами канонам английской лексической судебной архаики.<sup>14</sup>

Понимать профессиональный язык транспортников (морских или железнодорожных) весьма не просто. Попробуйте прочитать и, главное, понять вот такой текст:

MV SEA TIDE (OPEN HAIFA 14-15 SEPTEMBER 2007)

BLT 1977/SPAIN, GEORGIA FLAG

SINGLEDECKER (EX TWEENDECK (MAX 1.2 MT TWEEN BELTS)

DWT/GRT/NRT=3650/2581/1451,

<sup>13</sup> Г. Мюлле

<sup>14</sup> Чунтомова Ю.А. Английская транспортная филология: Дисс. ... канд. филол. наук 10.02.04 Москва, 2004, 166с. РГБ ОД 61:04-10/1066

L/B/H=93,30/13,50/7,60 M, GEARLESS, SSW DRFT 6,1 M,  
2 HH, HO DIM : HOLDS : NO.1 - 4,50 X 10,20 (AFT) - 5,40 (FWD) X  
5,62 M NO.2 - 30,03 X 12,41 X 5,64 M  
HEIGHT OF THE COAMINGS 2,08 M,  
HA DIMS : 1- 19.5 X 7,6 M 2- 25,6 X 10,0 M  
G/B 5287 / 4595 CBM , MAX 110 TEUS,  
CONTAINER FITTED, CO2 IN HOLDS FITTED, VENTILATION  
ABT 20  
AIR CHANGES PER HOUR IN HOLDS, P+I COVERED  
NEED CARGO TO MARMARA/BLACK SEA ONLY AAAA

Неудивительно, если вы ничего не поняли, поскольку это образец обычной переписки судовых брокеров. Здесь брокер предлагает во фрахт небольшой грузинский сухогруз, освобождающийся 14–15 сентября 2007 года в Хайфе, указывает основные технические параметры судна, сообщает, что судну необходима загрузка в Мраморном или Черном морях.

Разумеется, нет никакой необходимости всем учить этот язык. Более того, на это вовсе не стоит тратить время. Главное, необходимо добиться от перевозчика или экспедитора, чтобы все условия перевозки были объяснены доступно, на русском языке, таким образом, что бы исключить саму возможность возникновения двойного толкования, иначе есть риск заплатить больше объявленной ставки за перевозку, или дважды за одну операцию. Кстати, наиболее заинтересованные читатели могут самостоятельно посмотреть словарь сокращений применяемых судовыми брокерами в книге профессора Э.Л. Лимонова «Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки».<sup>15</sup>

Фрахт судов это очень узкая профессиональная сфера. На практике, потребителям транспортных услуг гораздо чаще приходится иметь дело с коммерческими предложениями в обиходе именуемыми котировками, сделанными своим клиентам экспедиторами или агентами судоходной компании. Но и здесь ситуация обстоит не намного проще, т.к. эти предложения часто изобилуют непонятными для непосвященных аббревиатурами: CAF, CY, CIF, WRSC и т.д.

Вот еще один, вполне обычный образец такого рода деловой переписки – котировка ставки на морскую перевозку контейнера:

BR Shanghai – St. Petersburg 20' LOC – 2450\$
---

15 Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. Изд. 4-е, переработанное. - СПб.: ИЦ «Выбор», 2009 г. - 636 с., см. стр. 542-553

Not incl.: BAF – 450\$, PSS – 125\$, WS – 65\$, CAF – 5,5%, doc fee – 15\$ per B/L, OHC – 137\$, DHC – as port tariff. Dem. & Det. – standard conditions, after free per line's tariff for consignee's account.

Прочитать, а главное правильно понять эту кажущуюся абракадабру под силу далеко не каждому. Даже среди считающих себя большими профессионалами – транспортниками, можно встретить людей, не всегда чётко понимающих, что стоит за этими аббревиатурами. Ибо они не формализованы, не имеют единого и общепризнанного толкования, а поэтому смысловое наполнение той, или иной аббревиатуры может меняться. Или схожие понятия, принятые в разных компаниях, могут иметь разные принципы формирования аббревиатуры.

Поскольку в настоящее время транспортное обслуживание всех отраслей народного хозяйства и населения включает в себя не только морской, но и другие виды транспорта, словарный запас международного транспортного общения пополняется терминами, в прошлом считавшимися сугубо отраслевыми.<sup>16</sup>

Итак, в переводе с «транспортного» языка на обычный русский язык приведённое выше сообщение будет означать примерно следующее:

Базовая ставка на перевозку морем одного 20-футового линейного контейнера из порта Шанхай в порт Санкт-Петербург составляет \$2 450, ставка не включает:

- бункерную надбавку в размере \$450,
- надбавку за предъявление груза в пиковый сезон – \$125,
- зимнюю (ледокольную) надбавку – \$65,
- документационный сбор – \$15 за каждый коносамент,
- погрузо-разгрузочные работы (ППР) в порту отправления – \$137,
- поправочный валютный коэффициент в размере 5,5% (ППР).

ППР в порту назначения оплачиваются по тарифам порта, плата за задержку контейнера получателем и сверхнормативное хранение оплачиваются получателем по тарифам морской линии. Подобного рода условия имеют собственное название – линейные условия перевозки (liner terms).

Таким образом, реальная (ее еще называют эффективной) ставка перевозки контейнера на линейных условиях будет составлять \$3 412, а совсем не \$2 450, как могло показаться первоначально.

<sup>16</sup> Поэтому мы составили и предлагаем вниманию читателей небольшой словарь наиболее популярных в транспортной среде сокращений и постарались сделать наиболее адекватный, по смыслу, перевод на русский язык. Желющие могут посмотреть упомянутый словарь в Приложении № Е 1.3

Тарифная политика подавляющего большинства контейнерных линейных перевозчиков такова, что они отдельно котируют стоимость так называемого «базового фрахта», а уже потом к нему добавляется множество всяких поправочных коэффициентов и дополнительных условий. При этом в ответе на просьбу клиента сообщить величину стоимости морского фрахта может фигурировать исключительно значение базового фрахта, так как по внутренним правилам морского перевозчика дополнительные сборы и коэффициенты **не являются** частью морского фрахта.

По нашему глубокому убеждению, наличие узкоспециальных сокращений в деловом письме, отправленном сотрудником транспортной компании своему заказчику, говорит не о высоком профессионализме авторов, а об обычном неуважении к своему клиенту со стороны перевозчика, или экспедитора. Ну не обязан представитель торговой компании знать тонкости профессионального жаргона транспортников, в конце концов, никто же не требует от транспортника знать тонкости, скажем, текстильного бизнеса. Чтобы быть уверенным в том, что вы получили исчерпывающую информацию на интересующую вас тему, просите экспедитора или перевозчика подтвердить, что он действительно сообщил вам обо всех возможных поправочных и надбавочных коэффициентах применительно к конкретной перевозке, а также указал на наличие особых условий и специальных оговорок.

Приведенный выше пример политики ведения бизнеса не является чем-то предосудительным, это маленькая профессиональная «хитрость» и не более чем отработанный за многие десятилетия практики грамотный маркетинговый ход. Поэтому не стоит сильно удивляться, когда морской линейный перевозчик во всеуслышание заявляет, что он уже больше года не поднимает величину стоимости своего фрахта, а вы всё время платите разную стоимость за перевозку одинаковых контейнеров между одними и теми же портами. На деле это означает, что **неизменной остается лишь величина базового фрахта**, а вот всевозможные надбавки могут расти. Известны случаи, когда величина базового фрахта была более чем в два раза ниже, чем совокупное значение всех надбавок!

Кстати, из этого же примера видно, что получателю контейнера придется самостоятельно оплатить стоимость ППП в Санкт-Петербурге, а при задержке с вывозом контейнера из порта познакомиться еще и с величиной линейных тарифов на хранение и демерредж. Отказаться от оплаты какого-то сбора невозможно, морской перевозчик просто не выдаст груз, пользуясь своим правом на залог имущества

должника.<sup>17</sup> Далее попробуем разобраться с такими понятиями как: демерредж, детеншн, аренда контейнера.

Для начала напомним, что в классическом толковании **демерредж (demurrage)** это плата, которую уплачивает фрахтователь фрахтовщику за сверхнормативную задержку судна (после окончания стальнойной времени оговоренного в чартере). Позже это понятие стало применяться на других видах транспорта. Особого распространения оно не получило, но определенную сумятицу в понятийный аппарат внесло.

При контейнерных перевозках под словом демерредж обычно понимают задержку контейнера грузоотправителем/грузополучателем сверх сроков свободных от оплаты, установленных перевозчиком или его законным представителем (агентом, экспедитором). Таким образом – конечным получателем этих денег является владелец или оператор контейнерного парка.

Понятие демерредж очень часто путают, а иногда и ошибочно отождествляют с такими понятиями как сверхнормативная задержка транспортного средства, а также хранение и аренда контейнера. Давайте разберемся в сути и смысле этих понятий, а точнее – разновидности коммерческих операций на транспорте.

**Хранение (storage)** это плата, которую уплачивает грузоотправитель/грузополучатель за нахождение контейнера с грузом на терминале. Хранение может начисляться и на порожний контейнер, как на транспортную тару, в этом случае оплата хранения лежит на плечах владельца/оператора контейнерного парка. Получателем этих сумм является владелец или оператор контейнерного терминала.

**Аренда (leasing)** контейнера это регулярная плата, которую выплачивает оператор контейнерного парка его владельцу. Аренда взимается за весь, заранее оговоренный срок использования контейнера.

**Плата за сверхнормативную задержку транспортного средства** или *detention* (детеншен), например, *truck detention* или *rail-car /wagon detention*. Название говорит само за себя, и здесь речь идет именно о наземном транспортном средстве, но не о судне! Однако в классическом, морском, толковании *detention* или в русском варианте – сверхконтрсталия – это задержка судна фрахтователем сверх срока указанного в чартере и сверх срока демерреджа.

---

17 Право судовладельца держать груз до уплаты фрахта и возмещения всех понесенных расходов называется **залоговым правом судовладельца** (Ship-owner's lien). На практике это означает, что перевозчик не выдаст груз получателю до окончания полного расчета за выполненную работу. В России перевозчик наделен правом не выдавать груз до полного окончания расчетов на основании статей 359 и 360 ГК РФ и ст. 160 КТМ РФ. Аналогичные нормы действуют на всех видах транспорта: автомобильном, железнодорожном, воздушном. Прим. автора – А.Г.

При определенном стечении обстоятельств грузовладелец может попасть в ситуацию, когда будет вынужден одновременно оплачивать и демерредж, и детеншен. Например, при затянувшейся процедуре таможенной очистки, когда простаивал автомобиль с контейнером на борту. При этом грузополучатель долго не мог осуществить вывоз контейнера из порта и уже исчерпал период времени свободный от демерреджа.

Получателем денег за детеншен обычно является владелец или оператор наземного транспорта. При этом в счетах выставленных плательщику может быть написано как truck detention, так и container detention или container demurrage. Если в первом случае понятно, что речь идет о задержке автомобиля, то во втором о задержке контейнера. Таким образом, на практике, очень часто понятие детеншен сливается с понятием демерредж.

Рекомендую заранее выяснить у вашего перевозчика или экспедитора за что именно с вас могут взять деньги, чтобы впоследствии избежать элементарной «разводки». В приведенном контексте container demurrage и container detention по сути своей одно и то же, а, следовательно, дважды оплачивать одну и ту же услугу или работу нельзя.

Необходимо помнить, что в классическом понимании демерредж и детеншн – различные виды платежей, никак не зависящие друг от друга, даже если собирать их уполномочено одно лицо. Демерредж и плата за хранение контейнеров на территории морских портов обычно собираются агентом морского перевозчика. Кстати, при железнодорожных перевозках в России и странах СНГ вместо понятия **демерредж** традиционно применяется понятие **плата за пользование контейнером**, надеюсь, очевидно, что это одна и та же услуга.

А вот плату за аренду оборудования операторы контейнерного парка обычно не переносят на грузовладельца. Здесь необходимо сделать упор на слово «обычно», поскольку возможны неприятные исключения. Могут только порекомендовать пользователям услуг контейнерной перевозки грузов очень внимательно изучать условия договора, на основании которого будет производиться перевозка вашего груза. Если вы имеете дело с морской и/или мультимодальной перевозкой грузов, то в таких случаях подтверждением заключения договора перевозки служит коносамент – это общеизвестный факт. Однако хочу напомнить, что перевозчик или мультимодальный транспортный оператор могут, но вовсе не обязаны указывать в этом документе все дополнительные платежи и сборы, подлежащие к уплате грузополучателем. Поэтому настоятельно рекомендуем связаться с агентом перевозчика

до момента прибытия груза и выяснить наличие возможных финансовых ограничений, связанных с выдачей вам груза.

Помните, что правила начисления, величина свободного периода, а также фактические значения демерреджа и хранения устанавливаются перевозчиками/операторами контейнерного парка и владельцами/операторами контейнерных терминалов самостоятельно! Поэтому правила начисления, а также величина демерреджа и хранения в различных портах и у различных перевозчиков, могут отличаться друг от друга, и весьма значительно. Единственно в чём наблюдается полное совпадение – в принципах расчётов. За расчётную единицу при исчислении демерреджа, детеншена и хранения принимаются календарные сутки, причём неполные сутки округляются до полных.

### 1.3.1 Местные обычаи и правила

Очень часто у участников ВЭД возникают проблемы связанные с толкованием местных торговых обычаев и обычаев морских портов зарубежных стран. Напомним, что под местными торговыми обычаями и обычаями порта понимают совокупность норм и правил, сложившихся в повседневном коммерческом обороте конкретного порта или страны. Эти нормы и правила формально лежат вне норм государственного регулирования, но фактически являются обязательными для исполнения всеми участниками коммерческого процесса в этом порту. Это местная специфика, которую просто необходимо знать для того, чтобы не попасть в щекотливую ситуацию и тем самым избежать неоправданных убытков.

К местным торговым обычаям, например, относится приверженность японцев к заключению международных контрактов купли-продажи товаров на линейных морских условиях, вместо общепринятых унифицированных торговых обычаев (Инкотермс). Нормальной считается запись в контракте: *СУ Kawasaki* или *LIFO Osaka*. Кстати, в портах Японии и Кореи, за, казалось бы, понятными и привычными аббревиатурами линейных условий (*СУ/LILO/LIFO*) часто может скрываться совершенно иной смысл.

Так в южнокорейском порту Пусан, ряде японских малых портов внутрипортовые перемещения контейнера оплачиваются отдельно. И если в Японии условие *СУ* обычно охватывает такие операции, то в Корее нет, а для обозначения комплекса терминальных операций, включающих не только крановые работы но и внутритерминальное перемещение, существует своя аббревиатура – *TKL*. Поэтому участни-

кам ВЭД следует очень четко прописывать в контракте, какие именно обязательства сторон скрываются за той или иной аббревиатурой, не имеющей стандартного общепринятого толкования.

#### 1.4 Практические рекомендации

*Для желающих самостоятельно вступить во взаимодействие с морскими перевозчиками и заказывать услуги у них напрямую*

**Рекомендация 1.** Величину стоимости хранения и ПРР в портах можно посмотреть на сайте порта или в специальном издании «Свод правил и обычаев порта /The Code of customs and habits». Каждый морской порт устанавливает свои собственные правила и обычаи!

**Рекомендация 2.** Каждый морской перевозчик или оператор контейнерного парка имеет полное право **самостоятельно** устанавливать величину штрафных санкций за задержку своего оборудования. Эти сведения можно найти на сайтах компаний или получить у них по письменному запросу. Отказать в предоставлении такой информации перевозчик не вправе.

**Рекомендация 3.** Все без исключения морские порты предоставляют своим клиентам период свободного хранения грузов, как прибывших в страну, так и ожидающих отгрузки. Величина периода свободного хранения может колебаться от 14 до 45 суток. Величины сроков свободного хранения можно также посмотреть в Своде правил и обычаев порта. Могут не совпадать между собой: свободные периоды для хранения экспортного и импортного груза, величины сборов за хранение для экспортного и импортного груза, периоды времени свободного от хранения и демерреджа. Условия хранения опасных и скоропортящихся грузов **всегда** более жёсткие по сравнению с условиями хранения обычных грузов.

**Рекомендация 4.** Значение величины стоимости аренды контейнеров у специализированных лизинговых компаний **не может служить для проверки «правильности» уровня демерреджа у перевозчиков.** Лизинг контейнера это обычно долгосрочная коммерческая операция (от полугода и более) и стоит она \$1,2–2 за контейнер в сутки, тогда как величина демерреджа может колебаться от \$15 до \$35 за 20-футовый контейнер. Контейнер также может принадлежать одной компании, находиться в лизинге у другой, а в конкретный момент времени оперировать им может третья компания, так вот именно эта компания имеет право устанавливать свои значения демерреджа контейнеров. Это вполне законно.

---

## ГЛАВА 2. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА

### 2.1 Экспедиторская деятельность в России

Прежде чем мы начнем разговор об отечественных правовых нормах транспортно-экспедиторского бизнеса необходимо вспомнить, что в России транспортно-экспедиторская деятельность, как самостоятельный вид бизнеса существует всего около 20 лет, а массовое увлечение экспедированием началось лет 15 тому назад. По мировым меркам это очень молодая отрасль, по сути, только проходящая период активного становления.

В Советском Союзе было принято соединять экспедиторскую деятельность и перевозочную, экспедиторские услуги предприятиям и населению оказывали исключительно транспортные организации. Показательной является система ГлавМосАвтотранса, в составе которой находились специализированные экспедиционные автокомбинаты (АЭК), Московская товарно-транспортная экспедиционная станция (МТТЭС) и Мострансагентство (МТА), специализировавшееся на обслуживании граждан. В состав АЭКов входили Автотранспортные экспедиционные станции (АТЭС), располагавшиеся на всех крупных московских железнодорожных станциях, а также в Северном и Южном речных портах. Задачей этих структур было обеспечение централизованного вывоза грузов прибывших на станции и порты в адреса московских предприятий.

Экспедированием как профессиональным посредничеством занимались только две внешторговые организации «Союзвнештранс» и «Союзтранзит», о существовании которых знал только узкий круг специалистов.

Неудивительно, что законодательство о транспортной экспедиции у нас также достаточно молодо, первый специализированный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» появился всего 7 лет тому назад, до этого времени деятельность транспортных экспедиторов регулировалась исключительно положениями главы 41 Гражданского кодекса РФ, который в свою очередь был принят только 1 марта 1996 года. Здесь же стоит упомянуть, что авторам на законотворчество понадобился очень длительный период.

Между принятием нового Гражданского Кодекса и закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» прошло 7 лет 3 месяца и 29

дней, между принятием закона и утверждением Правил транспортно-экспедиционной деятельности 3 года 2 месяца и 9 дней, между утверждением правил и утверждением порядка и форм экспедиторских документов 1 год 5 месяцев и 3 дня. Впрочем, налицо отрадная тенденция – сроки между принятием документов неумолимо сокращаются. О качестве и «профпригодности» этих документов поговорим подробнее.

### 2.1.1 Глава 41 ГК РФ. «Транспортная экспедиция»

Глава 41 ГК РФ «Транспортная экспедиция» состоит всего из шести статей (801 – 806) и не содержит конкретных положений о регулировании договорных отношений по договору транспортного экспедирования. С сожалением придется отметить, что терминологическая путаница, о которой мы подробно говорили в главе 1, нашла своё отражение буквально во всех отечественных нормативно-правовых актах, касающихся транспортной экспедиции. Речь идет о том, что под термином «экспедиция» одни понимают профессиональную посредническую деятельность, т.е. оказание услуг, а другие – непосредственную работу с грузами и почтовыми отправлениями, и их сопровождение.

Мы полагаем, что ряд позиций ГК РФ неоправданно усложняет положение экспедитора и ставит его в неравноправное положение по сравнению с другими участниками транспортного процесса: грузоотправителем и перевозчиком. Например, ст. 803, определяющая размер ответственности экспедитора перед клиентом. Отсылка в тексте статьи к главе 25 ГК РФ означает, что экспедитор несёт ответственность перед клиентом не только в размере прямого убытка, но и в части упущенной прибыли. В.В. Витрянский пишет: «... экспедитор, как и всякий должник, не исполнивший свои обязательства, должен возместить убытки причиненные кредитору в полном размере» [(с.125)]<sup>18</sup>. Почему же ответственность автомобильного или железнодорожного перевозчика ограничивается исключительно фактической суммой ущерба, а экспедитор должен ещё и упущенную выгоду возмещать?

По этому поводу К.В. Холопов и Д.Л. Антонов пишут: «Любой перевозчик любого вида транспорта, – и в соответствие со всеми российскими транспортными уставами и кодексами, и в соответствие со всеми международными конвенциями международного частного транспортного права, в которых участвует или не участвует Россия, – несёт ответственность перед отправителем или получателем в размере, не превышающем фактическую стоимость поврежденного или

<sup>18</sup> Витрянский В.В. Договоры о транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта.- М.: «Статус». 2003. -320 с.

утраченного груза или его части. Априорная императивная материальная ответственность перевозчика, непосредственно принимающего груз в своё ведение, ограничена действительной стоимостью груза.<sup>19</sup> А экспедитор как организатор перевозки и посредник, зачастую никогда в глаза не видящий груза и не принимающий его в свое ведение, должен возмещать ущерб в полном объёме, включая упущенную выгоду клиента».

Далее, второй абзац статьи 803: «Если экспедитор докажет, что нарушение обязательства вызвано ненадлежащим исполнением договоров перевозки, ответственность экспедитора перед клиентом определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик». Предположим экспедитор сумеет это доказать, но какой перевозчик, каким видом транспорта несёт хоть какую-то ответственность перед экспедитором? Ни в одном отраслевом уставе или кодексе не содержатся подобные обязательства, следовательно, эта норма просто декларативна и на практике не работает. Более того, например, в уставах автомобильного транспорта (ст. 39) и железнодорожного (ст. 120) четко перечислены лица, имеющие право на предъявление претензии, никакого экспедитора там, разумеется, нет.

Несмотря на многолетний опыт работы на транспорте и в экспедировании, автору не известен ни один факт ответственности перевозчика перед экспедитором. За исключением ситуации, когда наименование компании экспедитора значится в графе «грузоотправитель» транспортной накладной. Но тогда ответственность перевозчика наступает не перед экспедитором, а перед грузоотправителем, согласно договору перевозки, подтверждением существования которого и является транспортная накладная.

Не очень понятен смысл, заложенный законодателем в п. 2 ст. 801. Нигде в ГК РФ не содержится даже намек на то, что перевозчик не имеет права заниматься экспедиторской деятельностью, так зачем же акцентировать внимание на то, что «Правила настоящей главы распространяются и на случаи, когда в соответствии с договором обязанности экспедитора исполняются перевозчиком»?

Д.Л. Антонов и К.В. Холопов полагают, что «с практической точки зрения содержание пункта 2 статьи 801 наносит большой вред пониманию транспортно-экспедиторской деятельности. В который раз

---

19 В некоторых нормативных актах российского и международного транспортного права содержится положение, согласно которому перевозчик обязан также вернуть провозные платежи, относящиеся к перевозке утраченного или поврежденного груза или его части. Но не более того.

приходится указывать, что транспортно-экспедиторская деятельность является посреднической, в рамках которой экспедитор действует в интересах грузовладельца, но не перевозчика. Экспедитор делает то, что перевозчик либо не хочет делать, либо делает плохо. Если перевозчик будет исполнять экспедиторские функции, то он их будет исполнять не в интересах грузовладельца, а своих собственных»<sup>20</sup>.

### 2.1.2 Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»

Создание закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» прямо предусматривалось положениями п. 3 ст. 801 гл. 41 «Транспортная экспедиция» части второй Гражданского кодекса РФ, согласно которым условия выполнения договора транспортной экспедиции определяются соглашением сторон, если иное не установлено законом о транспортно-экспедиционной деятельности, другими законами или иными правовыми актами. Часть Вторая ГК РФ введена в действие в соответствии с Федеральным законом от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ еще с 1 марта 1996 г. Однако сам Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»<sup>21</sup> (далее – Закон) принят и введен в действие только с 3 июля 2003 г. Полный текст документа приведен в приложении №1.

Приходится констатировать, что отмеченная нами ранее неопределенность сути экспедиторской деятельности выразилась и в содержании закона. Создаётся впечатление, что авторы закона так и не смогли определиться, что же считать экспедиторской деятельностью: посреднические услуги по организации перевозки или работы по переработке и сопровождению грузов. Кроме того, в закон перешло большое количество прямых норм, свойственных исключительно перевозчику, например обязанность по приёму и выдаче груза, ответственность и т.д. В результате чего договор транспортной экспедиции, изначально консенсуальный, начинает обрстать признаками реального договора перевозки. Двойственность положений закона вносит изрядную путаницу и делает сам закон малоприменимым для использования. Однако пойдём по порядку.

Статья 1 закона однозначно позволяет утверждать, что транспортная экспедиция – это услуги по организации перевозок грузов любыми видами транспорта и оформлению перевозочных документов, доку-

20 Антонов Д.Л. Холопов К.В. Ловушка для экспедитора.//РЖД-Партнер 2009. №№4 с. 58-60, 5 с.68-70, 6 с.73-75

21 Полный текст Закона см. Приложение А 2.1.2.

ментов для таможенных целей и других документов, необходимых для осуществления перевозок грузов (по тексту закона – экспедиционные услуги).

Статья 3 п. 3 позволяет экспедитору удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения или возмещения затрат понесенных на обеспечение транспортировки. Кажется, что всё отлично, у экспедиторов появился реальный шанс давления на некорректных клиентов. Однако только в том случае если факт удержания предусмотрен договором транспортной экспедиции. Скажите, много вы знаете клиентов, готовых **добровольно**<sup>22</sup> внести в договор пункт позволяющий удерживать их груз? За многие годы работы в транспортно-экспедиторском бизнесе автор считанные разы видел такой пункт в договоре. Причём в нескольких случаях такой пункт был добавлен в агентские договоры, что само по себе уже незаконно.

Ещё один момент – подавляющее число экспедиторов работают с отсрочкой платежа. Такова специфика бизнеса. Так о каком удержании можно вести речь, если ещё не вышел законный период отсрочки? А если уже вышел, то груз, скорее всего, уже доставлен до места назначения и выдан получателю. Фактически право на удержание груза у экспедитора есть только на бумаге.

Статья 4 п. 4 обязывает экспедитора выдать клиенту экспедиторский документ. Однако выдав такой документ, вне зависимости от того как он называется, экспедиторская расписка, коносамент ФИАТА или ещё как-то, экспедитор автоматически из посредника, оказывающего услуги, превращается в договорного перевозчика. Причём закон не оставляет экспедитору выбора, это положение императивно. Итак, закон превратил экспедитора из посредника в договорного перевозчика, а как же быть с положением ст. 1, которая квалифицирует деятельность экспедитора именно как оказание услуг по организации перевозки? Ответа в законе мы не находим.

Статья 6 «Общие основания ответственности». О том, что ответственность экспедитора перед клиентом за сохранность экспедируемого груза есть, а вот ответственности перевозчика перед экспедитором нет мы уже говорили выше. По совершенно неизвестной нам причине в п. 3 ст. 6 появилось разделение экспедирования на «внутреннее» и «международное».

При оказании услуг по международному экспедированию, при использовании **соответствующих** экспедиторских документов, от-

---

22 Выделено автором

ветственность экспедитора за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, ограничена размером в 666,67 единиц СПЗ<sup>23</sup> за каждое место или единицу отгрузки<sup>24</sup>. Во-первых, не понятно какие документы являются в этом случае соответствующими, а какие нет. Те, что предложено использовать экспедитору Правилами транспортно-экспедиционной деятельности, скорее всего не устроят иностранного партнёра. Привередливые иностранцы более привыкли иметь дело с документами ФИАТА<sup>25</sup> или, в крайнем случае, с домашними коносаменами экспедитора (house bill of lading). Как следует поступать, в том случае если экспедитор выдал **несоответствующие** документы или не выдал клиенту вообще никаких документов? Означает ли это то, что перед нами «ненастоящий экспедитор»? Этаким экспедитор-оборотень.

Во-вторых, п. 2 ст. 7 ограничивает эту же самую ответственность экспедитора при организации международных перевозок в 2 единицы СПЗ за каждый килограмм утраченного /поврежденного груза. Возникает вопрос, на который закон ответа не даёт:

«Является ли ненадлежащим исполнением договора транспортной экспедиции утрата части груза при перевозке или нет?»

Если нет, то, что же такое «ненадлежащее» исполнение обязанностей? А как квалифицировать ситуацию, когда вследствие технической ошибки сотрудника экспедиторской компании контейнер с грузом был отправлен по неверному адресу и там пропал? Экспедитор должен будет заплатить обе эти суммы или только одну? Если одну, то какую? Смею заметить, что 666,67 СПЗ за место и 2 СПЗ за 1 кг это очень разные величины.

Очевидно, что ограничение ответственности экспедитора перекочевало в закон из норм международного транспортного права.<sup>26</sup> Но нормы международного транспортного права содержат альтернативу либо так – либо иначе, в зависимости от того, какая сумма больше. А наш закон такую возможность экспедитору не предоставляет.

Кстати, п. 2 ст. 7 содержит ещё, абсолютно сюрреалистический пассаж – там возникает некое лицо, за которое отвечает экспедитор. По

23 SDR (англ.) - Special Drawing Rights. Это единица специальных прав заимствования (СПЗ), расчетное значение которой устанавливается Международным валютным фондом. По общему правилу ущерб исчисляется в единицах СПЗ, а возмещение выплачивается в национальной валюте государства, где предъявлена претензия к перевозчику или экспедитору.

24 п. 3 ст. 6

25 О документах ФИАТА речь пойдет в параграфе 8.2

26 Например, из правил Гаага-Висби (в редакции 1979 года, п. 5 ст. 4), из Будапештской конвенции 2000 года о договоре перевозки груза по внутренним водным путям (п. 1 ст. 20), из Правил МТП/ЮНКТАД в отношении документов смешанных перевозок 1992 года (п. 1 ст. 6).

странной логике авторов закона это лицо видимо есть перевозчик. Поверьте, но моей фантазии явно не хватает, что бы представить ситуацию, при которой экспедитор, с годовым оборотом в несколько миллионов рублей, сможет ответить за действия ОАО РЖД или СМА-CGM, компаний, чей оборот исчисляется многими миллиардами долларов.

Положения об ограниченной ответственности экспедитора при оказании экспедиторских услуг, связанных с перевозкой экспортно-импортных и транзитных грузов, основаны на единообразных правилах, разработанных ФИАТА (Международная федерация экспедиторских ассоциаций) и широко применяются во многих странах. В соответствии с рекомендациями ФИАТА определены и количественные пределы этой ответственности. Установление ограничительных пределов ответственности международных экспедиторов является настоятельной потребностью для сохранения конкурентоспособности российских предпринимателей на рынке международных экспедиционных услуг. Законодательное установление пределов ответственности не противоречит российскому законодательству.<sup>27</sup>

Похвальная забота законодателя о конкурентоспособности российских экспедиторов на международных рынках, но почему-то такая забота не касается ответственности экспедитора, работающего внутри страны, где ограничение пределов его ответственности не устанавливается. Причиненный действиями экспедитора ущерб подлежит возмещению в полном объеме в соответствии с требованиями гл. 25 ГК РФ. Более того, если мы заглянем чуть дальше, то в п. 4 ст. 7 видим, что закон наряду с возмещением реального ущерба и возвращением клиенту уплаченного им экспедитору вознаграждения (или его части), экспедитор обязан возместить клиенту упущенную выгоду в связи с утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза, произошедшими по вине экспедитора.

Такой нормы нет ни в одном уставе или кодексе различных видов транспорта! В упомянутых ранее комментариях к закону «О транспортно-экспедиционной деятельности» сказано, что возместить упущенную выгоду экспедитор обязан потому, что его деятельность является **предпринимательской**, т.е. это последствия обычного предпринимательского риска! В этой связи возникают два риторических вопроса:

- Является ли экспедитор участником коммерческой сделки купли-продажи экспедируемых товаров?
- Чем является перевозочная деятельность: предпринимательством или благотворительностью?

---

27 Комментарии к 87-ФЗ [http://sklad-zakonov.narod.ru/transp/fz\\_ted\\_87\\_com.htm](http://sklad-zakonov.narod.ru/transp/fz_ted_87_com.htm)

Нормы, которая обязывала перевозчика возмещать ещё и упущенную выгоду, нет ни в одном уставе или кодексе различных видов транспорта, нет её и в нормах международного транспортного права.

Статья 11, п. 1 позволяет установить в договоре транспортной экспедиции более высокий уровень ответственности экспедитора, нежели он предусмотрен законом «О транспортно-экспедиционной деятельности» или международным договором заключенным Российской Федерацией. А известно ли авторам закона о том, что международная транспортно-экспедиторская деятельность вообще не регулируется никаким договором/конвенцией/соглашением? Международные нормы, регулирующие деятельность всех видов транспорта есть, а вот единых норм международного экспедиторского права не существует. Ибо они не нужны, т.к. стороны договора транспортной экспедиции вправе сами установить, правовыми нормами какой страны они будут регулировать свои взаимоотношения.

Статьи 12–14 (Глава 4. Претензии и иски).

Статья 12 устанавливает обязательность (императивность) предварительной подачи претензии экспедитору, причём обязательно в письменном виде. Здесь мы опять видим прямое заимствование из норм отечественного транспортного права. В п. 2 этой же статьи перечислены лица, имеющие право на предъявление претензии к экспедитору. Наличие в этом списке грузополучателя вызывает удивление, с каких это пор грузополучатель стал стороной договора транспортной экспедиции?

В качестве своеобразного вывода скажем, что в своём нынешнем виде закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» больше приносит сумятицы и неразберихи в действия транспортных экспедиторов, нежели помогает им.

### **2.1.3. Правила транспортно-экспедиционной деятельности**

Правила транспортно-экспедиционной деятельности<sup>28</sup> (далее – правила) утверждены Постановлением Правительства РФ от 8 сентября 2006 года № 554, в соответствии со статьёй 2 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности». Полный текст документа приведен в приложении № 2. Экспедиторское сообщество с нетерпением ждало выхода этих правил в свет. Правила должны были утвердить перечень экспедиторских документов и определить порядок оказания экспедиторских услуг. Многие заметили двойственность и несовершенство за-

<sup>28</sup> Полный текст Правил см. Приложение В 2.1.3

кона и наивно надеялись, что правила смогут исправить эти проблемы.

Вопросы возникают с первых строк документа. Так п. 2 сообщает о том, что «отношения между экспедитором и перевозчиками на различных видах транспорта регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, транспортными уставами и кодексами». Мы не раз уже говорили о том, что между перевозчиком и экспедитором нет никаких отношений. Перевозчик не является стороной договора экспедиции, а экспедитор стороной договора перевозки. Странно, что столь очевидная информация осталась неизвестной для авторов правил.

Однако, по мнению Д.Л. Антонова и К.В. Холопова, разработчиков правил следует поблагодарить за определение договора транспортной экспедиции. Цитируем полностью: «Договор транспортной экспедиции – гражданско-правовая сделка, в соответствии с которой одна сторона (экспедитор) за вознаграждение принимает на себя обязательство по поручению и за счет другой стороны (клиента) оказать транспортно-экспедиционные услуги». Сравнив данное определение с содержанием главы 49 ГК РФ («Поручение»), становится ясно, что договор транспортной экспедиции – это договор поручения, то есть посреднический договор.

На основании пункта 2 статьи 971 ГК РФ (Договор поручения), права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, то есть экспедитором, возникают непосредственно у доверителя, то есть у клиента. Что и требовалось доказать. Причём двух мнений здесь быть не может.<sup>29</sup>

Тем не менее, общая путаница в понятиях и определении транспортно-экспедиторской деятельности остаётся. Видимо это отличительная особенность, такая фишка, всех российских правовых норм регулирующих транспортно-экспедиторскую деятельность. Термины и определения, приведённые в п. 4 правил, не совпадают (ни по смыслу, ни по количеству определяемых понятий) с аналогичными терминами и определениями данными ГОСТ Р 52297-2004.<sup>30</sup>

П. 5 Правил определяет три вида экспедиторских документов применяемых в России: экспедиторская расписка, поручение экспедитору и складская расписка. Последний документ только с известной натяжкой можно считать экспедиторским, по названию и смыслу, вытекающему из п. 14 правил со всей очевидностью можно утверждать, что этот документ является документом складским, а экспедитора следует именовать – хранителем. А это уже

29 Д.Л. Антонов, К.В. Холопов указоч.

30 ГОСТ Р 52297-2004 НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ « УСЛУГИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ» Дата введения – 2005-03-01

совсем иной вид деятельности, выходящий за рамки нашего повествования.

При этом в п. 6 при желании можно разглядеть закамуфлированный намёк на документы ФИАТА: «В зависимости от характера транспортно-экспедиционных услуг, в том числе при перевозках груза в международном сообщении, сторонами договора транспортной экспедиции может быть определена возможность использования экспедиторских документов, не указанных в пункте 5 настоящих Правил». Вот так и не более, весь мир многие годы благополучно работает с документами ФИАТА, а в России невнятно говорят о некой возможности использовать иные виды документов.

Поручение экспедитору – документ, которому посвящено 4 пункта правил (8–11). Выдаёт поручение клиент, который вносит в него основные сведения об экспедируемом грузе, отправителе, получателе. Поэтому поручение логичнее считать офертой и условиями договора транспортной экспедиции. Согласование экспедитором поручения – ни что иное как заключение договора транспортной экспедиции по схеме «оферта – акцепт оферты». Отзыв поручения экспедитору следует рассматривать как форму одностороннего разрыва договора.

Экспедиторская расписка. Согласно п. 12 правил, этот документ выдаётся экспедитором при приёме груза и предоставляет экспедитору право владения грузом до момента сдачи его клиенту или грузополучателю. Опять на экспедитора-посредника (см. определение договора транспортной экспедиции) пытаются взвалить обязанности перевозчика. Для каких целей экспедитор должен принять груз – для экспедирования или перевозки? Если для экспедирования, то экспедитору совершенно не нужно принимать груз во владение.

П. 16 гласит: «Экспедитор в случаях, предусмотренных договором транспортной экспедиции, при приеме груза от перевозчика в пункте назначения участвует в оформлении **соответствующих** документов». Почему экспедитор должен принять груз от перевозчика? На каком основании перевозчик выдаст груз лицу иному, нежели указано в транспортной накладной? Снова всплывает непонятный «соответствующий документ». Кто может сказать, как сей документ называется и как выглядит?

П. 19 говорит о качестве транспортно-экспедиторских услуг и отсылает нас к требованиям неких «национальных стандартов» в области качества этих самых услуг. Но п. 2 ст. 2 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» говорит о том, что именно правила должны были определить «требования к качеству экспедиционных

услуг». Один документ отсылает к другому, второй вообще неизвестно куда и таких ситуаций в российском законодательстве о транспортной экспедиции более чем достаточно. Опять тумана больше чем ясности.

#### **2.1.4 Порядок оформления и формы экспедиторских документов**

Приказ Минтранса РФ от 11 февраля 2008 г. N 23 «Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов». Полный текст документа приведён в Приложении № 3. Документ повторяет понятия и определения, приведенные в правилах транспортно-экспедиционной деятельности. Приказ разрешает использовать иные экспедиторские документы, т.е. опять намек на документы ФИАТА. При этом сам факт применения иных экспедиторских документов должен быть отражён сторонами в договоре транспортной экспедиции.

Рассматриваемый нами приказ носит технический характер, содержание полностью соответствует наименованию документа. Потаённого смысла, да и смысла вообще – не содержит. Снова процитируем Д.Л. Антонова и К.В. Холопова: «Значение приказа можно расценить как минимально функциональное. Он не создает никаких прав и обязанностей для сторон договора транспортной экспедиции, не определяет уровня и оснований ответственности. Не очень понятно, зачем нужно нормативно регламентировать формы и порядок заполнения документов. Кроме того, для самого договора они не нужны. Получается, что данный приказ и сам оказался лишь формальным и, в общем-то, ненужным документом».

### **2.2. Регулирование транспортно-экспедиторской деятельности за рубежом**

В этом параграфе рассмотрим типовые правила ФИАТА, Конвенцию ООН и некоторые особенности регулирования транспортно-экспедиторской деятельности в зарубежных странах.

Необходимо четко понимать, что единой международно-правовой базы регулирования транспортно-экспедиторской деятельности не существует, т.е., нет международных соглашений и конвенций, которые бы определяли и регулировали условия договора транспортного экспедирования. В каждой стране существует своя нормативно-правовая база. Поэтому любые отношения по международному экспедированию регулируются выбранным сторонами договора национальным

законодательством.<sup>31</sup> Тем не менее, существуют два международных документа, имеющих прямое отношение к рассматриваемой теме, о, которых автор считает своим долгом упомянуть.

### 2.2.1 Типовые правила ФИАТА

Отсутствие законодательного регулирования экспедиторской деятельности приводит зачастую к взаимному непониманию между экспедиторами как внутри одной страны, так и между экспедиторами различных стран. Нередко это приводит к неразберихе и спорам в отношениях участников экспедиторской сферы деятельности.

Такое положение вынудило ФИАТА разработать типовые правила, которые могли бы быть использованы национальными ассоциациями, действительными членами Федерации в качестве рекомендательных основ для законодательных органов соответствующих стран при разработке и принятии ими нормативных актов, регулирующих экспедиторскую деятельность. Правила были приняты 2 октября 1996 г. на Международном конгрессе ФИАТА в Каракасе (Венесуэла).

Решением этого конгресса правила рекомендованы в качестве образца при разработке национальных нормативных актов, регулирующих экспедиторскую сферу деятельности, и при выработке национальных генеральных или общих экспедиторских условий. Вместе с тем следует иметь в виду, что предлагаемые ФИАТА типовые правила не имеют обязательного характера. И если в этом нет необходимости, правила не могут оказывать влияния на действующие в стране экспедиторские законы или на применяемые общие экспедиторские условия.

«Общие условия деятельности экспедиторов Российской Федерации» были приняты на Общем собрании Ассоциации российских экспедиторов (АРЭ) в апреле 2007 года

Структурно типовые правила ФИАТА<sup>32</sup> состоят из 4 частей (общие положения, ответственность экспедитора, обязанность клиента-заказчика и его ответственность, споры и обязательное право) и 20 пунктов. Полный текст документа приведен в приложении С.2.2.1 к нашей книге. Отметим два заблуждения, бытующие в экспедиторской среде, в отношении типовых правил:

1. Типовые правила ФИАТА не могут быть приняты к использованию конкретной транспортно-экспедиторской фирмой. Исключительно национальные ассоциации экспедиторов могут принять эти прави-

---

31 Д.Л. Антонов К.В.Холопов указ соч.

32 Текст Правил см. Приложение С 2.2.1

ла, в том числе и в измененном виде, и только тогда рекомендовать своим членам начинать их использование.

- Лицевая сторона мультимодального коносамента ФИАТА не содержит типовые правила ФИАТА. Там приведен текст иного документа (Стандартные (Общие) условия оборотного коносамента перевозки груза в смешанном сообщении 1992 г.), об этом мы будем говорить в п. 8.2 нашей книги

### 2.2.2 Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов

Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов принята в Женеве, 24 мая 1980 года<sup>33</sup> (далее по тексту – Конвенция). На основании совместной публикации ЮНКТАД/МТП N 481 ФИАТА разработала Стандартные (Общие) условия оборотного мультимодального коносамента перевозки груза в смешанном сообщении 1992 г (FBL). Сразу заметим, что ни СССР, ни Российская Федерация участниками этой конвенции не являются.

Широкое развитие различных видов транспорта и задача рационализации перевозок грузов в международном сообщении требуют выполнения перевозок с использованием нескольких видов транспорта. Такие перевозки получили название смешанных, или комбинированных. Переход к их осуществлению поставил ряд технических и правовых проблем: потребовалось, во-первых, определить статус и взаимоотношения перевозчиков, осуществляющих смешанную перевозку, и, во-вторых, установить правовой режим смешанной перевозки, в частности ответственность перевозчиков перед грузовладельцем. Это связано с тем, что возможна организация смешанной перевозки экспедитором. Такие перевозки именуются непрямым смешанным сообщением. Они выполняются на основе нескольких договоров, и их правовой режим на отдельных этапах следования перевозимого груза различен, что создает определенные трудности для грузовладельца.

В юридической литературе справедливо подчеркивалось, что главной особенностью прямой смешанной перевозки (multimodal carriage of goods) является наличие лица (так называемого оператора смешанной перевозки грузов), которое принимает на себя ответственность за сохранность груза на всем протяжении его транспортировки и тем самым берет на себя функции единого перевозчика. Если лицо не берет на себя ответственность за сохранность груза на протяжении всей

33 Текст Конвенции см. Приложение D.2.2.2

перевозки, это значит, что данное лицо – не оператор смешанной перевозки, а экспедитор. В этой ситуации ответственность за причиненный грузовладельцу ущерб ложится на каждого конкретного исполнителя договора перевозки, за исключением случаев, когда вина экспедитора несомненна.<sup>34</sup>

Мы не совсем согласны с М. Ерпылёвой хотя бы потому, что мультимодальные транспортные операторы или операторы смешанной перевозки грузов (МТО/ОСП) по своей сути являются теми же экспедиторами, только принявшими на себя обязательства договорного перевозчика. Принято считать, что МТО/ОСП это более высокая степень профессионального развития экспедиторской компании.

Конвенция дала определение следующим терминам:

- международная смешанная перевозка;
- оператор смешанной перевозки;
- договор смешанной перевозки;
- документ смешанной перевозки.

Нормы Конвенции носят императивный (т.е. обязательный) характер и применяются ко всем договорам смешанной перевозки из одного места в другое, которые расположены в двух государствах, если:

- указанное в договоре смешанной перевозки место, в котором груз принимается оператором смешанной перевозки в свое ведение, находится в одном из государств-участников; или
- указанное в договоре смешанной перевозки место доставки оператором смешанной перевозки находится в одном из государств-участников (ст. 2).

На основании процитированных выше положений нормы Конвенции будут действовать и в России, несмотря на то, что она Конвенцию не ратифицировала.

Конвенция не затрагивает право каждого государства регулировать и контролировать на национальном уровне операции по смешанным перевозкам и операторов смешанной перевозки, в том числе право принимать меры, касающиеся:

- проведения консультаций, особенно перед внедрением новых видов технологий и услуг, между операторами смешанной перевозки, грузоотправителями, организациями грузоотправителей и соответствующими национальными органами об условиях обслуживания;
- выдачи операторам смешанных перевозок лицензий на участие в

34 Ерпылева М.Ю. Актуальные проблемы теории и практики международного транспортного права // Адвокат.- 2002. №2

перевозках;

- принимать все другие меры в национальных экономических и коммерческих интересах.

Когда оператор смешанной перевозки принимает грузы в свое ведение, он должен выдать документ смешанной перевозки, который по выбору грузоотправителя может быть в оборотной или необоротной форме. Документ смешанной перевозки подписывается оператором смешанной перевозки или уполномоченным им лицом. Если документ смешанной перевозки:

- выдаётся как оборотный, он должен быть составлен в виде ордерного документа или документа на предъявителя;
- составлен в виде ордерного документа, то он передается посредством передаточной надписи;
- составлен в виде документа на предъявителя, он передается без передаточной надписи;
- выдан в нескольких оригинальных экземплярах, то на каждом представляется количество оригиналов;
- выдаётся в виде нескольких копий, то на каждой делается надпись «необоротная копия» (non-negotiable copy).

Выдачи груза можно требовать от оператора смешанной перевозки или его представителя только против представления оборотного документа смешанной перевозки с надлежащей передаточной надписью, если это необходимо. Если документ смешанной перевозки выдается как необоротный, то в нем должен быть указан грузополучатель. Оператор смешанной перевозки выполняет свою обязанность выдать груз, если он выдает его грузополучателю, указанному в таком необоротном документе смешанной перевозки, или иному лицу, о котором он был надлежащим образом уведомлен, как правило, в письменной форме (ст. 5–7). Здесь важно отметить, что согласно положениям Конвенции именной документ смешанной перевозки оборотным быть не может.

ОСП несёт ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, а также задержки в доставке, если обстоятельства, вызвавшие утрату, повреждение или задержку в доставке, имели место в то время, когда груз находился в его ведении (ст. 14), если только не докажет, что он, его служащие или агенты приняли все меры, которые могли разумно требоваться, чтобы избежать таких обстоятельств и их последствий.

В случаях, когда оператор смешанной перевозки несёт ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения

груза, его ответственность ограничивается суммой, не превышающей 920 СПЗ за место или другую единицу отгрузки, либо 2,75 СПЗ за 1 кг веса брутто утраченного или поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше. Если международная смешанная перевозка не включает в соответствии с договором перевозку морем или по внутренним водным путям, ответственность оператора смешанной перевозки ограничивается суммой, не превышающей 3,33 СПЗ за 1 кг веса брутто утраченного или повреждённого груза (ст.18).

В случаях, когда утрата или повреждение груза произошли на определенном этапе смешанной перевозки, в отношении которого подлежащая применению международная конвенция или императивная норма национального законодательства предусматривает более высокий предел ответственности по сравнению с пределом, указанным в Конвенции ООН 1980 г., то предел ответственности оператора смешанной перевозки за такую утрату или повреждение определяется в соответствии с положениями такой конвенции или императивной нормы национального законодательства. Оператор смешанной перевозки не имеет права на ограничение ответственности, предусмотренное в Конвенции, если доказано, что утрата, повреждение или задержка в доставке явились результатом его действий или упущений, совершённых либо с намерением вызвать такую утрату, повреждение или задержку в доставке, либо безответственностью с пониманием вероятности возникновения такой утраты, повреждения или задержки в доставке.

Важно отметить, что Конвенция предусматривает претензионный порядок урегулирования разногласий. Уведомление об утрате или повреждении груза должно быть сделано в письменной форме грузополучателем оператору смешанной перевозки не позднее рабочего дня, следующего за днем выдачи груза грузополучателю. Когда утрата или повреждение неочевидны, уведомление должно быть сделано в письменной форме в течение шести календарных дней после дня выдачи груза грузополучателю (п. 1 и 2 ст. 24).

Никакая компенсация не выплачивается за ущерб, вызванный задержкой в доставке, если уведомление в письменной форме не было сделано оператору смешанной перевозки в течение 60 календарных дней после дня выдачи груза грузополучателю (п. 5 ст. 24). Если уведомление об утрате или повреждении груза не сделано в письменной форме оператором смешанной перевозки грузоотправителю не позднее 90 календарных дней после возникновения такой утраты или повреждения либо после выдачи груза в зависимости от того, что имеет место позже, отсутствие такого уведомления является доказательством того, что опе-

ратор смешанной перевозки не понес никакого ущерба или убытков по вине грузоотправителя, его служащих или агентов (п. 6 ст. 24).

### 2.3 Нормы международного транспортного права<sup>35</sup>

Существование транспортно-экспедиторского бизнеса в отрыве от процесса перевозки невозможно. Это аксиома. Поэтому наша задача состоит в том, что бы в рамках настоящей книги, познакомить читателя с основными нормами и особенностями основных правовых документов, регламентирующих деятельность различных видов транспорта, мы рассмотрим только наиболее распространенные Конвенции, без детального их изучения.

Правовое регулирование перевозок грузов, пассажиров и багажа в межгосударственном сообщении посредством норм международных договоров носит отраслевой характер, т. е. зависит от применяемого для перевозки вида транспорта. Международные транспортные конвенции чрезвычайно разнообразны по своему характеру, объему и содержанию включенных в них норм; однако вместе с тем можно выделить, по крайней мере, три общие черты, присущие их природе.

- 1) Международная перевозка грузов, пассажиров и багажа осуществляется на основании договора перевозки, носящего двусторонний, возмездный, реальный либо консенсуальный характер. Такой договор оформляется путем выдачи соответствующего транспортного документа:
  - для морских перевозок – коносамент (bill of lading);
  - для воздушных перевозок – авиатранспортная накладная (air waybill);
  - для автомобильных перевозок – автотранспортная накладная (road transport document, более известная как CMR);
  - для железнодорожных перевозок – железнодорожная накладная (rail transport document);
  - для комбинированных перевозок – документ смешанной перевозки (multimodal transport document);
  - для договорных мультимодальных перевозчиков – коносамент ФИАТА (FIATA's bill of lading).
- 2) При международных перевозках в конвенциях предусматривается строго ограниченный предел ответственности перевозчика, который отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение до-

<sup>35</sup> При написании настоящего параграфа автор использовал материалы из книги профессора К.В. Холопова Международное частное транспортное право. Анализ норм международного и российского транспортного права: Учебное пособие.- М.: Статут, 2010

говора перевозки, как правило, на принципе презюмируемой вины.

- 3) При международных перевозках предусматривается претензионный порядок урегулирования споров между сторонами по договору перевозки и сокращённые сроки исковой давности.

Далее мы перечислим основные международные конвенции и соглашения регламентирующие деятельность того или иного вида транспорта и дадим им очень краткую характеристику. Зная точное наименование документа, все желающие легко смогут самостоятельно найти его текст и комментарии специалистов по этому поводу.

### 2.3.1 Автомобильный транспорт<sup>36</sup>

**Женевская конвенция 1956 г. о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).** Аббревиатура оригинального названия на французском языке (CMR – Convention relative au contrat de transport international de merchandise par roure) дало всему документу неофициальное, но очень распространенное название CMR Конвенция. Россия является участницей Конвенции, как правопреемник СССР, присоединившийся 1 августа 1983 года.

Конвенция применяется ко всякому договору дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место его доставки, указанные в контракте, находятся на территории двух различных государств, из которых, по крайней мере, одно является участником Конвенции. Применение Конвенции не зависит от местожительства и национальности заключающих договор сторон. При применении настоящей Конвенции под транспортным средством следует понимать автомобили, автомобили с полуприцепами, прицепы и полуприцепы. Конвенция не применяется к международным почтовым перевозкам и к перевозкам мебели при переездах (ст. 1).

Конвенция не содержит определений понятий, используемых в тексте документа. Перевозка оформляется накладной (CMR Truck waybill), которая не является договором перевозки, а лишь подтверждает его наличие (заключение). В тексте Конвенции в явном виде нет указания на сторону, обязанную внести в накладную необходимые данные и сведения. Однако из содержания п. 2 ст. 7 становится ясно, что таким лицом является отправитель, даже если фактически документ оформляет перевозчик или экспедитор. В обиходе накладная получила название CMR –накладная или ЦМР-ка. Форма накладной Конвенцией

---

36 Подробнее см. здесь: Холопов К.В. указ. соч. С. 481-564

не определена. Первые три экземпляра накладной Конвенция определила как оригиналы, остальные экземпляры – копии, вне зависимости от того, несут они или нет оригинальные (мастичные) оттиски печатей и штампов.

Если у перевозчика есть основания предполагать, что указанные в накладной сведения о количестве мест и массе груза не верны, или у него нет возможности их проверить, например, при перевозке контейнера за пломбами отправителя или таможенных служб, то он имеет возможность внести в накладную мотивированную оговорку. Отправитель или его представитель может с оговоркой согласиться (принять её), о чём делает отметку в накладной. Автомобильный перевозчик несёт материальную ответственность за полную или частичную утрату груза, однако размер ответственности ограничен и не может превышать 8,33 СПЗ за 1 кг веса груза брутто.

### 2.3.2 Воздушный транспорт<sup>37</sup>

Комплекс международных документов (документы Варшавской системы), регулирующих воздушные перевозки грузов, пассажиров и багажа в межгосударственном сообщении, выглядит так:

- Варшавская конвенция 1929 г.;
- Гаагский протокол 1955 г.;
- Гватемальский протокол 1971 г.;
- Четыре Монреальских протокола 1975 г.;
- Гвадалахарская конвенция 1961 г.;
- Монреальское соглашение 1966 г.;
- Мальтийское соглашение 1974 г.;
- Монреальская конвенция ИКАО 1999 г.

Каждый из этих документов самостоятельным нормативным актом, однако, в основе каждого из них лежит Варшавская конвенция. Россия является участницей Варшавской конвенции и Гаагского протокола на правах международного правопреемства. Полное официальное наименование: «Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (Варшавская конвенция 1929 г.)»;

- Варшавская конвенция, измененная Гаагским протоколом 1955 г.

Варшавская конвенция 1929 г. в редакции Гаагского протокола 1955 г. применяется при любой международной перевозке грузов, пассажи-

---

37 Подробнее см. здесь: Холопов К.В. указ. соч. С. 565-692

ров и багажа, осуществляемой за плату посредством воздушного судна. Она применяется и к бесплатным перевозкам, если они осуществляются авиапредприятием посредством воздушного судна (п. 1 ст. 1). Международной перевозкой, в смысле указанной Конвенции, называется всякая перевозка, при которой место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеется или нет перерыв в перевозке или же перегрузка, расположены либо на территории двух государств-участников Конвенции, либо на территории одного и того же государства-участника, если остановка предусмотрена на территории другого государства, даже если это государство не участвует в Конвенции.

Перевозка без такой остановки между двумя пунктами, находящимися на территории одного и того же государства-участника, не рассматривается как международная (п. 2 ст. 11). Перевозка, подлежащая осуществлению посредством нескольких последовательных воздушных перевозчиков, считается образующей единую перевозку, если она рассматривалась как одна операция, вне зависимости от того, была ли она заключена в виде одного договора перевозки или ряда договоров. И такая перевозка не теряет своего международного характера исключительно в силу того, что один или несколько договоров должны быть выполнены полностью на территории одного и того же государства (п. 3 ст. 1).

Варшавская конвенция – единственная международная правовая норма, одновременно регулирующая договор перевозки пассажира и багажа и договор перевозки грузов. Мы будем рассматривать только разделы конвенции, относящиеся к перевозкам грузов.

Договор перевозки оформляется авианакладной, официально именуемой в конвенции «воздушно-перевозочный документ» (ВПД), и подтверждает заключение договора перевозки. Обязанность по составлению ВПД лежит на отправителе, хотя на практике составить его могут агент перевозчика, экспедитор отправителя, сотрудники служб аэропорта и т.д., при этом считается, что документ составлен от имени и за счет отправителя. ВПД может быть составлен в любом необходимом количестве экземпляров, однако оригиналами (подлинниками) считаются только первые три.

Первый экземпляр носит пометку «для перевозчика»; он подписывается отправителем. Второй экземпляр носит пометку «для получателя»; он подписывается отправителем и перевозчиком и должен следовать с товаром. Третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается им отправителю по принятии товара. Перевозчик должен поставить свою подпись до погрузки товара на борт воздушного

судна. Подпись перевозчика и отправителя может быть заменена соответствующим штемпелем.

Ответственность воздушного перевозчика начинается в момент приёма груза от отправителя до момента его сдачи получателю. Варшавская конвенция построена по принципу презумпции вины перевозчика, т.е. бремя доказательства отсутствия вины лежит на перевозчике. В конвенции предел ответственности перевозчика исчислен в золотых франках Пуанкаре и равен 250 франкам за 1 кг веса утраченного или повреждённого груза, что сегодня эквивалентно 16,67 СПЗ. Отправитель имеет право объявить ценность груза в момент передачи его представителям перевозчика, если она превышает указанные пределы ответственности, то за дополнительную плату стороны могут установить более высокие пределы.

В конвенции ничего не говорится об обязанности перевозчика возмещать, наряду со стоимостью утраченного или поврежденного груза, провозные платежи, таможенные пошлины и/или иные расходы непосредственно связанные с перевозкой груза. Этот вопрос должен решаться сторонами на основе норм применимого права. Но в любом случае общие размеры выплат не могут превышать указанные выше пределы.

### 2.3.3 Внутренний водный транспорт<sup>38</sup>

**Конвенция о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям (КПГВ /CMNI)** была подписана в Будапеште в рамках дипломатической конференции, состоявшейся 25 сентября – 3 октября 2000 г. Часто конвенцию именуют Будапештской. Россия подписала заключительный акт конференции по принятию Будапештской конвенции 3 октября 2000 г., а стала участницей КПГВ на основании Федерального закона от 8 марта 2007 г. №33-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Будапештской конвенции о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям (КПГВ)».

КПГВ является первым европейским договором определяющим, регламентирующим и регулирующим договорно-правовые отношения, связанные с перевозками грузов по внутренним водным путям.

По мнению профессора К.В. Холопова идеология понятийного аппарата конвенции заимствована из Гамбургских правил. Определение понятий «перевозчик», «грузополучатель», «фактический перевозчик», «грузоотправитель», «договор перевозки» либо в точности со-

---

38 Подробнее см. здесь: Холопов К.В. указ. соч. С. 208-276

падают, либо соответствуют по содержанию определениям приведенным в Гамбургских правилах.

Договор перевозки при смешанном «река-море» плавании регулируется положением Конвенции только в том случае, если расстояние перевозки по внутренним водным путям больше, чем расстояние перевозки по морю. Национальность судна, порт приписки, вид регистра (морской или речной) определяющего значения не имеют.

Перевозка может быть оформлена либо коносаментом, либо накладной. Обязанность по оформлению транспортного документа лежит на перевозчике, транспортный документ несёт две обычные функции, свойственные любому транспортному документу: подтверждает факт наличия договора перевозки и является подтверждением принятия груза к перевозке в том виде и количестве, что указан в документе. Формы транспортных документов в конвенции не определены, т.е. каждый перевозчик волен сам разработать форму документа, при условии, что она не противоречит положениям п. 5 ст. 11 конвенции.

Если перевозка оформляется коносаментом, то его функции аналогичны функциям морского коносамента, при этом в ст. 13 разъяснена правовая природа и функции коносамента, чего мы не наблюдаем в морских конвенциях. При составлении транспортного документа допускается использование оговорок, их регламентация полностью соответствует практике Гаагских и Гамбургских правил, а также правил Гаага-Висби.

Период ответственности перевозчика, стандартный – от момента приёма груза к перевозке, до его сдачи. Конвенцией установлен предел размеров ответственности перевозчика: 2 единицы СПЗ за 1 кг груза или 666, 67 СПЗ за место груза или единицу отгрузки. Однако конвенция является сегодня единственной нормой транспортного права, в которой установлен предел ответственности за нанесение ущерба контейнеру и всему находящемуся в нем грузу – 20 000 единиц СПЗ за ДФЭ (TEU). Предел ответственности за контейнер и находящийся в нем груз относится только к стандартным крупнотоннажным контейнерам – 20-, 40-, 45-футовым, т.е. контейнерам, характеризующимся посредством 20-футового эквивалента.

### 2.3.4 Железнодорожный транспорт<sup>39</sup>

**Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС)** – ведомственный международный нормативный

---

39 Подробнее см. здесь: Холопов К.В. указ. соч. С. 277-480

акт, заключенный в рамках деятельности и под эгидой Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД) и вступило в силу с 1 ноября 1951 года. Соглашение было заключено между национальными администрациями железнодорожного транспорта социалистических стран Европы и Азии. В настоящее время действует редакция СМГС от 1 июля 2007 года, а участниками Соглашения являются: Азербайджан, Албания, Беларусь, Болгария, Венгрия, Вьетнам, Грузия, Иран, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония. Албания, Болгария, Иран, Литва и Польша участвуют также в Конвенции о международных железнодорожных перевозках (COTIF/КОТИФ) от 9 июня 1999 года.

Отметим, что в тексте Соглашения понятие «перевозчик /железнодорожный перевозчик» отсутствует, вместо него применяется понятие «железная дорога». В дальнейшем, по тексту параграфа мы будем использовать именно его.

Основополагающий термин «прямое международное железнодорожное сообщение» означает: перевозка осуществляется по железным дорогам стран-участниц по одному договору перевозки с оформлением единого транспортного документа и по единой цене, установленной на весь путь следования. Документом, подтверждающим факт заключения договора перевозки, является накладная, которая служит доказательством заключения договора перевозки после наложения перевозчиком календарного штампа. Соглашение императивно устанавливает форму накладной, количество экземпляров, а также порядок заполнения. Все оформленные листы накладной именуют комплектом перевозочных документов.

Комплект состоит минимум из пяти листов (экземпляров):

1. Оригинал накладной является экземпляром получателя, сопровождает груз на всём пути следования и выдаётся получателю вместе с грузом листом №5, с которым они скреплены;
2. Дорожная ведомость – экземпляр для всех перевозчиков, солидарно участвующих в исполнении договора международной перевозки груза. Лист 2 и лист 4 всегда скреплены между собой. Если присутствуют транзитные железные дороги, то +1 дополнительный экземпляр для них;
3. Дубликат накладной – экземпляр отправителя груза, он подтверждает для отправителя факт заключения договора перевозки, дату и место приёма груза к перевозке.

4. Лист выдачи груза – остаётся у последнего перевозчика последней железной дороги. Фиксирует выдачу груза получателю и фактически выполняет роль расписки грузополучателя и служит доказательством исполнения железной дорогой договора перевозки.
5. Лист уведомления о прибытии груза

Обычно комплект документов оформляется железной дорогой, но обязанность по его оформлению лежит на отправителе. Получатель груза не имеет права отказаться от приёма, прибывшего в его адрес груза, за исключением случаев, когда качество груза изменилось настолько, что исключается возможность его полного или частичного использования. Грузополучатель не является стороной договора перевозки, но этот договор заключен в его пользу.

Для отражения любых фактов повреждения, порчи или утраты груза, несоответствия сведений о грузе по факту и в перевозочных документах, а также ряде иных случаев железная дорога обязана составить и выдать коммерческий акт, который является основанием для предъявления претензии железной дороге. Бремя доказательства вины перевозчика лежит на грузоотправителе или грузополучателе, т.е. СМГС не декларирует общий принцип презумпции вины перевозчика. Это положение является одним из основных отличий между Соглашением и другими конвенциями международного транспортного права.

Предел ответственности железных дорог установлен в отношении полной утраты груза, выше этого размера железные дороги ущерб не возмещают. Железная дорога, как перевозчик несёт ответственность только за ущерб, возникший в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора перевозки груза. Кроме возмещения ущерба за полную или частичную утрату груза, возмещению подлежат также провозные платежи, таможенные сборы и другие расходы по перевозке утраченного груза или его части, но при условии, что эти платежи не были учтены в цене товара.

Выплата возмещения производится в национальной валюте страны, чья железная дорога производит выплату. Правом на предъявление претензий железной дороге имеют грузоотправитель и грузополучатель, причём каждый из них имеет право на предъявление претензии, только к национальной железной дороге. Иск может быть подан только в суд страны, железной дороге которой была предъявлена претензия. Важной особенностью последней редакции СМГС является возможность использования для перевозок в страны являющиеся участница-

ми КОТИФ специальной единой накладной ЦИМ/СМГС.

Железнодорожные перевозки в Европе, ряде стран Азии и Африки регулируются положениями **Конвенции о международных железнодорожных перевозках** (КОТИФ/COTIF – Convention relative aux transport international ferrowires)<sup>40</sup>. Конвенция ведет свой отсчет от Бернской конвенции 1890 года, нынешняя редакция действует с 1 июля 2006 года, после вступления в силу Вильнюсского протокола об изменениях Конвенции от 3 июня 1999 г. Участниками Конвенции являются 39 государств. Россия в Конвенции не участвует.

Кроме прочего, Конвенция содержит ряд Единых правил (в некоторых переводах – Единые правовые предписания), которые являются основными регуляторами отношений, связанных с международной железнодорожной перевозкой. Эти Правила оформлены как приложения к КОТОИФ:

- Приложение А – Единые Правила к договору о международных перевозках пассажиров железнодорожным транспортом (ЦИВ);
- Приложение В – Единые Правила к договору о международных перевозках грузов железнодорожным транспортом (ЦИМ);
- Приложение С – Регламент международной железнодорожной перевозки опасных грузов (РИД);
- Приложение D - Единые Правила к договору об использовании вагонов в международном железнодорожном сообщении (ЦУВ);
- Приложение Е – Единые Правила к договору об использовании инфраструктуры в международном железнодорожном сообщении (ЦУИ).

Договор перевозки квалифицируется как двусторонний, срочный и возмездный. Подтверждением договора перевозки служит накладная (в обиходе этот документ именуется как ЦИМ/СИМ). Накладная должна составляться на каждую отправку, и является исключительно товаросопроводительным документом. Единые Правила не устанавливают сторону договора перевозки, на которую возложена обязанность по оформлению накладной. Сведения, которые должны быть внесены в накладную, указаны в § 1 статьи 7: дата и место составления накладной, наименование и адреса отправителя и получателя груза, место и дата приёма груза, сведения о грузе, номера вагона и/или контейнера, перечень документов прилагаемых к накладной, расходы, которые обязан нести грузополучатель.

---

<sup>40</sup> В рамках настоящего параграфа мы очень бегло рассмотрим наиболее важные положения Конвенции, в первую очередь в сравнении их с положениями СМГС.

Сведения, которые могут быть внесены в накладную в случае необходимости, указаны в § 2 статьи 7: расходы, которые берет на себя отправитель, сумма наложенного платежа, уплачиваемого при доставке груза, декларируемая стоимость груза (если таковая объявлена выше пределов ответственности перевозчика), согласованный маршрут и срок доставки. Стороны имеют право включить в накладную любую иную информацию, которую посчитают нужной.

В отличие от СМГС в ЦИМ нет различий в скорости доставки. Ещё одно важное отличие – Конвенция не только регламентирует процедуру выдачи груза получателю, но и определяет его правовое положение. Грузополучатель является не стороной договора перевозки, а его субъектом, поэтому получение груза является его правом, а не обязанностью. Выдача груза получателю производится только после уплаты им/отправителем всех платежей причитающихся перевозчику, а также после подписания расписки, подтверждающей приём груза. В отдельных случаях, предусмотренных национальным законодательством, к выдаче груза приравнивается передача товаров таможенным и/или налоговым органам, сдача товара на склад общего пользования или передача его экспедитору.

В отличие от СМГС бремя доказывания отсутствия вины в утрате и/или повреждении груза, его порчи, нарушении срока доставки лежит на перевозчике. Единые Правила содержат каталог исключений – перечень особых рисков, ссылка на один из них освобождает перевозчика от ответственности, если он сможет доказать, что порча или утрата вызваны именно этими обстоятельствами. Единые Правила ограничивают размер материальной ответственности перевозчика в случае полной или частичной утраты груза. Предел ответственности составляет 17 единиц СПЗ за 1 кг веса брутто.

При заключении договора перевозки отправитель и перевозчик могут договориться об увеличении предела ответственности перевозчика (объявлении стоимости груза), при этом в накладную вносится соответствующая отметка. За объявление стоимости груза грузоотправитель оплачивает перевозчику дополнительный, к величине тарифа, сбор. Однако Единые Правила ничего не говорят о том, как может измениться вознаграждение перевозчика в случае достижения такой договоренности. Сложившаяся практика говорит о том, что перевозчик объявляет дополнительный сбор «страховым» сбором, предназначенным для страхования увеличенного размера ответственности, особо подчеркивая, что он, перевозчик, личной заинтересованности в этой операции не имеет.

Ответственность перевозчика за ущерб, вызванный нарушением сроков доставки, не может превышать четырехкратный размер стоимости перевозки. Частичные или полные потери и/или повреждения груза должны быть оформлены коммерческим актом. Коммерческий акт составляется перевозчиком в присутствии (по возможности) правомочного лица. Если правомочное лицо не соглашается со сведениями отраженными в коммерческом акте, оно может потребовать проведения независимой экспертизы.

В отличие от СМГС в Единых Правилах не содержится четкого указания на обязательность предъявления претензии к перевозчику, предшествующей подаче иска. Срок исковой давности – 1 год.

Перевозка грузов между странами входящими в правовое поле СМГС и ЦИМ-КОТИФ осуществляются только при переоформлении перевозочных документов. Переоформление накладных осуществляется железными дорогами участвующими одновременно в двух системах<sup>41</sup>. Порядок переоформления накладных установлен Международным железнодорожным транзитным тарифом (МТТ), который фактически создаёт буферную правовую основу между зонами СМГС и ЦИМ-КОТИФ.<sup>42</sup> МТТ разрабатывается и утверждается Организацией сотрудничества железных дорог (ОСЖД). Отметим, что правовой зависимости между накладными ЦИМ и СМГС не существует.

Например, при движении груза с востока на запад платежи за перевозку груза по накладной СМГС взимаются с отправителя на станции назначения, а по накладной ЦИМ с получателя. На практике внесение платежей осуществляют экспедиторские компании, часто за весь маршрут следования, включая транзитные страны. Также транспортно-экспедиторские компании привлекаются к процедуре переоформления накладных в качестве агента грузоотправителя или грузополучателя. Право переоформления получают исключительно национальные транспортные экспедиторы соответствующих стран.

Перевозки грузов между Россией и Финляндией осуществляются на основе двухстороннего соглашения.<sup>43</sup> Это соглашение допускает его распространение на страны бывшего СССР.

Развеем стойкое заблуждение: перегрузочные операции, связанные

---

41 Юридически это не так, но фактически за многие годы работы сложилась практика, когда эту операцию выполняют, например, железные дороги Румынии или Словакии, не принимающие участие в СМГС. Стандартная ситуация: де юре – одно, де факто – совсем иное.

42 Холопов К.В. указ. Соч. стр. 355

43 Официальное наименование: Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Финляндской Республики о российско-финляндском прямом железнодорожном сообщении. Хельсинки, 16 апреля 1996 года.

со сменой ширины железнодорожной колеи и переформление железнодорожных накладных – абсолютно разные и несвязанные между собой операции. Хотя при определенных ситуациях могут совпадать по времени и месту.

### 2.3.5 Морской транспорт<sup>44</sup>

Морские пространства и Мировой океан с давних пор использовались человечеством в качестве транспортного пути для перевозки грузов, пассажиров и багажа. В настоящее время морской транспорт занимает первое место в мире, как по общему объему перевозок, так и по международным перевозкам, в которых доминирующими являются международные перевозки грузов. Несмотря на бурное и быстрое развитие других видов транспорта, морские перевозки остаются наиболее часто используемым видом транспортировки внешнеторговых грузов. Свыше 90 % от общего объема внешнеторговых грузов перевозится морским транспортом.

Основой российского национального законодательства в области торгового мореплавания является Кодекс торгового мореплавания РФ (КТМ РФ) от 30 апреля 1999 г., вступивший в силу 1 мая 1999 г. и действующий ныне в редакции от 01 июля 2010 г. Основная цель КТМ РФ заключается в регулировании национально-правовых отношений в области торгового мореплавания, подавляющее большинство всех норм КТМ построено с учетом тех международных конвенций и соглашений, участницей которых стала Россия за последние годы. Это означает, что КТМ РФ фактически содержит унифицированные материально-правовые нормы международного характера, инкорпорированные в российское внутригосударственное законодательство.<sup>45</sup>

На сегодняшний день существует много международных конвенций, регулирующих морское торговое судоходство. С течением времени они подвергаются регулярному пересмотру и дополнениям и являются объектами пристального внимания со стороны юристов. Поскольку наша задача состоит в том, чтобы познакомить читателя с основными нормами и особенностями основных правовых документов, регламентирующих деятельность различных видов транспорта, мы рассмотрим две наиболее распространенные конвенции.

**Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте (Гаага-Висби правила).**

---

44 Подробнее см. здесь: Холопов К.В. указ. соч. С. 14-207

45 Ерпылева М.Ю. указ соч. с. 31

Рассматриваемый документ стал результатом изменений, внесенных в Международную конвенцию об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г. (известную как Гаагские правила) Протоколом 1968 г. и Протоколом 1979 г. Документ носит название Гаага-Висби правила и является одним из основных нормативных актов частного морского права. Россия присоединилась к правилам Гаага-Висби в 1998 году.<sup>46</sup>

Для того чтобы перевозка попала в сферу действия Конвенции, она должна быть оформлена коносаментом, при соблюдении следующих условий:

- коносамент выдан в стране – участнице правил;
- перевозка осуществляется из порта страны – участницы правил;
- договор, содержащийся в коносаменте<sup>47</sup> или удостоверенный им, предусматривает, что правила Конвенции применимы к этому договору, какова бы ни была национальность судна, перевозчика, отправления или любого иного заинтересованного лица.

Согласно п. 8 ст. 3 любая оговорка, условие, соглашение, содержащиеся в договоре перевозки и освобождающие перевозчика или судно от ответственности за потери или убытки, касающиеся груза, возникшие вследствие небрежности, вины или неисполнения обязательств, считаются ничтожными и не имеющими юридической силы. То же касается и оговорок и соглашений, направленных на уменьшение размеров ответственности. Бремя доказывания отсутствия своей вины или ограничения своей ответственности лежит на перевозчике, который должен доказать, что его собственные действия не способствовали потерям или убыткам.

Не считается нарушением Конвенции и договора перевозки, если перевозчик в разумных пределах изменил маршрут следования судна<sup>48</sup> в целях спасения или попытки спасения жизни людей или имущества на море. Если во время такой операции возникают потери или убытки перевозчик также освобождается от ответственности по ним.

Предел ответственности перевозчика за утраченный или поврежденный груз Конвенция устанавливает в размере 666,67 единиц СПЗ за одно грузовое место или единицу отгрузки, либо 2 единицы СПЗ за 1 кг массы брутто утраченного или поврежденного груза, в зависи-

---

46 Свод законов РФ 1999. №2. Ст.244

47 Напомним, что коносамент, выданный фактическим или договорным перевозчиком, содержит текст договора перевозки. В отличие от грузовых перевозочных документов других видов транспорта.

48 На морском профессиональном языке такое отклонение называется «девиация».

мости от того, какая сумма выше. Конвенция содержит специальную контейнерную оговорку, указывающую на порядок исчисления мест, при перевозке грузов в контейнерах. Если в коносаменте указано определенное количество мест груза в контейнере, **не оспоренное перевозчиком**, то именно это количество и будет являться базой для исчисления ответственности перевозчика. В противном случае контейнер будет посчитан как одно место.

После приема груза перевозчик, капитан судна или агент перевозчика должны выдать отправителю, по требованию последнего, коносамент. Форма коносамента правилами Гаага-Висби не определена, что даёт право перевозчику разработать свою собственную форму, однако коносамент должен содержать определенный набор (11 позиций) обязательных сведений об отправителе, получателе, о грузе (его описание, маркировку, количество мест).<sup>49</sup> Однако ни перевозчик, ни капитан судна, ни агент перевозчика не обязаны включать в коносамент любые сведения, если он имеет основания подозревать, что эти сведения не соответствуют грузу, принятому для перевозки или он не имеет возможности проверить это разумными способами.

При этом считается, что отправитель гарантирует перевозчику точность переданных сведений и обязан будет возместить все убытки и расходы, явившиеся результатом неточности данных и сведений. Тем не менее, перевозчик всегда включит (insert) в текст коносамента ряд оговорок о неизвестности, позволяющие ему не подтверждать информацию о грузе, внесённую в коносамент.

Коносамент обычно оформляется комплектом (set), состоящим из трёх оригиналов и трёх необоротных копий. Копия всегда несёт на себе надпись: Non negotiable copy или Copy. На оригиналах всегда указывается число экземпляров и порядковый номер этого конкретного экземпляра, надпись original не требуется, отсутствие указания на копию позволяет считать этот экземпляр оригиналом.

Конвенция допускает применения на практике двух видов коносаментов: бортовой (shipped on board) и не бортовой (received for shipment). Не бортовой коносамент после принятия груза на борт судна по требованию получателя может быть заменен на бортовой. Оба вида коносамента обладают товарораспорядительной функцией.

Выдача груза всегда производится против оригинала коносамента. Если коносамент именной, то вполне достаточно одного (любого из трёх) экземпляра коносамента. Коносамент «на предъявителя» должен

---

49 Это же правило в точности повторено в ст. 144 КТМ РФ

быть предъявлен комплектом из всех оригиналов, ордерный коносамент должен иметь надлежащим образом оформленный ордер (распоряжение), превращающий этот коносамент в именной. В зависимости от внутренних правил перевозчика при выдаче груза по ордерному коносаменту может быть достаточно одного экземпляра оригинала, а могут потребовать полный комплект.

### **Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила).**

Текст Конвенции стал Приложением Заключительного акта Конференции ООН по морской перевозке грузов, состоявшейся с 6 по 31 марта 1978 года в Гамбурге. Страны-участники Конвенции ООН не могут одновременно быть участниками других конвенций, регламентирующих морскую перевозку грузов.

Гамбургские правила регулируют только те положения договора перевозки, которые относятся к перевозке грузов морем. В договор международной перевозки грузов морем может быть включено множество иных условий, о которых достигли соглашения грузоотправитель и перевозчик, например о мультимодальной перевозке. Однако положениями Конвенции будут регулироваться отношения по договору, связанному только с морской перевозкой.

Перевозка грузов оформляется коносаментом, который не является договором морской перевозки, а лишь подтверждает его заключение. Коносамент понимается Конвенцией как товарораспорядительный документ. Форма и содержание коносамента Конвенция не определяет, указаны только обязательные для заполнения графы:

- внешнее состояние груза;
- наименование перевозчика и местонахождение его головного предприятия (место регистрации головного офиса);
- наименование грузоотправителя;
- порт погрузки и дата приёма груза перевозчиком в порту погрузки;
- порт разгрузки;
- число оригиналов коносамента, если их более одного;
- место выдачи коносамента;
- подпись перевозчика или лица, действующего от его имени;
- указание на то, что фрахт должен быть уплачен получателем, и его размеры;
- указание на то, что перевозка регулируется Гамбургскими правилами;
- в случае необходимости, указание на то, что груз перевозится на

открытой палубе;<sup>50</sup>

- конкретная дата или период времени для сдачи груза в порту назначения, если они дополнительно согласованы сторонами в договоре перевозки;
- повышенный предел ответственности перевозчика, если таковой согласован сторонами.

Конвенция подтверждает, что даже отсутствие в коносаменте обязательных данных и сведений, не влияет на юридический характер документа (т.е. его правовую силу), если из его содержания следует, что он был составлен в целях реализации договора морской перевозки груза. Конвенция допускает, что перевозчиком в целях подтверждения приёма им груза к перевозке, может быть выдан иной документ, нежели коносамент, например морская накладная (*sea waybill*). Такой документ будет являться доказательством заключения договора морской перевозки и приёма груза перевозчиком, однако товарораспорядительных функций он не имеет.

Конносамент обычно оформляется комплектом (*set*), состоящим из трёх оригиналов и трёх необоротных копий. Копия всегда несёт на себе надпись: *Non negotiable copy* или *Copy*. На оригиналах всегда указывается число экземпляров и порядковый номер этого конкретного экземпляра, надпись *original* не требуется, отсутствие указания на копию позволяет считать этот экземпляр оригиналом.

Конвенция допускает применение на практике двух видов коносаментов: бортовой (*shipped on board*) и не бортовой (*received for shipment*). Не бортовой коносамент, после принятия груза на борт судна, по требованию получателя может быть заменен на бортовой. Оба вида коносамента обладают товарораспорядительной функцией.

Конвенция предусматривает возможность внесения перевозчиком в текст коносамента оговорок относительно веса, числа мест, количества груза и его состояния. Эти оговорки следует воспринимать как защитную меру в отношении ответственности перевозчика, в тех случаях, когда перевозчик не имеет разумной возможности проверить эти сведения или у него есть основания сомневаться в их правдивости и точности. Конвенция не содержит упоминаний о том, что грузовладелец может соглашаться с этими оговорками или нет. Если перевозчик не указывает внешнее состояние груза, то оно считается хорошим, до доказательства обратного. Особо упоминается, что перевозчик не име-

<sup>50</sup> Указанное положение не применяется при перевозке контейнеров на специализированных судах-контейнеровозах, для таких случаев в текст договора перевозки, приведённого на лицевой стороне коносамента, заранее включены разделы которые могут носить примерно такие наименования: *Deck cargo, Optional stowage, deck cargo and livestock, Stowage containers by the Carrier.*

ет права требовать с грузополучателя никакого фрахта и/или демереджа, если об этом в явной форме не содержится сведений в коносаменте или ином транспортном документе.

Конвенция использует формулировку «ответственность перевозчика за груз», период ответственности перевозчика за груз лежит внутри рамок: «порт погрузки – перевозка – порт разгрузки». Иными словами, перевозчик ответственен за груз от момента его принятия к перевозке от грузоотправителя, до момента его сдачи грузополучателю. При этом необходимо помнить, что понятия «перевозчик» и «грузополучатель» включают в себя агентов и служащих перевозчика и грузополучателя.

Конвенция презюмирует вину перевозчика, это означает, что бремя доказывания отсутствия вины лежит на перевозчике, за исключением отдельных случаев. Перевозчик будет освобожден от ответственности за причинённый ущерб если докажет, что он, его служащие или агенты предприняли все разумные меры, чтобы избежать таких обстоятельств и их последствий. Конвенция не содержит каталога исключений, дающего право на освобождение от ответственности по грузу, в отличие от Гаага-Висби правил. Ответственность перевозчика ограничена величинами: 835 единиц СПЗ за каждое грузовое место или единицу отгрузки и 2,5 единицы СПЗ за каждый килограмм утраченного или повреждённого груза, в зависимости от того, какая величина будет больше.

В качестве грузовых мест или единиц отгрузки принимаются контейнеры, паллеты и иные подобные приспособления. Но только в тех случаях, когда именно такое оборудование, а не размещённые в них грузы, указаны в коносаменте в качестве перевозимого груза. Из содержания коносамента должно в явной форме следовать, что именно контейнер с находящимся внутри грузом является грузовым местом или единицей отгрузки.

Нормы Конвенции не требуют предварительной подачи претензии, т.е. отсутствие претензии не лишает вторую сторону по договору права на предъявление иска к перевозчику, но не отменяет презумпцию вины перевозчика. Исключение относится к обязательной (императивной) претензионной процедуре требования компенсации за нарушение сроков доставки.

В отношении явных утрат или повреждения груза грузополучателем должно быть сделано уведомление перевозчику, в письменной форме, с указанием на общий характер утраты и/или повреждения груза. Такое уведомление должно быть сделано грузополучателем в тече-

ние рабочего дня, следующего за днём сдачи груза. Отсутствие такого уведомления будет свидетельствовать о том, что груз был сдан грузополучателю в соответствии с тем, как он был описан в коносаменте или аналогичном документе. В этом случае грузополучателю придется первым доказывать вину перевозчика, а не наоборот.

## 2.4 Российские нормы против международных

Унификация норм российского и международного транспортного законодательства объективно назрела, в первую очередь, по причинам экономического и организационного характера. Мы рассматриваем процессы согласования российских и международных норм как необходимый инструмент российской внешнеэкономической политики, неотъемлемой частью которой является продвижение отечественного экспорта транспортных услуг на международные рынки<sup>51</sup>.

Необходимо признать тот факт, что сегодня в нашей стране некоторые виды транспорта функционируют на основании внутренних норм, которые самым коренным образом отличаются от норм международных. Иными словами, в законодательном плане Россия фактически обособлена от остального транспортного сообщества. Крайне сложная ситуация складывается в области международных железнодорожных грузовых перевозок. В России действует Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), изначально предназначенное для регулирования железнодорожных перевозок между странами-членами СЭВ. В то же время практически все страны Европы являются участниками Конвенции о международных железнодорожных перевозках (СІМ-СОТІF).

Эти два нормативных акта имеют различную правовую платформу и никак не стыкуются между собой, следствием чего является необходимость переоформления бланков перевозочных документов при международных грузоперевозках. Замена перевозочных документов происходит в момент пересечения грузом границы между последней страной СНГ и странами Европы на территории стран, являющихся одновременно участниками как СМГС, так и Конвенции, например, таких как Польша, Украина, Словакия. Такая операция обходится получателю в 30–40 евро за каждый комплект перевозочных документов и занимает от 6 до 24 часов. К побочным эффектам также следует отнести массовые ошибки в новых документах, которые возникают в силу спешки при их оформлении. Всё это сильно усложняет организа-

51 Соколова О.В. Экспорт транспортных услуг России: современное состояние и перспективы развития. - М.: Техполиграфцентр, 2002 г. - С. 222

цию международного железнодорожного сообщения и удорожает стоимость конечной продукции.

Возможно, что решению этой проблемы сможет помочь введение единой накладной СИМ/СМГС<sup>52</sup>. Официально унифицированная транспортная накладная вступила в силу с 1 сентября 2006 года. В декабре 2006 года были сделаны пробные перевозки из Украины в Германию. Летом 2008 года начались регулярные перевозки сорокафутовых контейнеров с автосборочными комплектами из Чехии и Германии в Калугу. Эти перевозки оформлялись унифицированными накладными, грузоотправитель и грузополучатель – заводы концерна Фольксваген, оператор – «Трансконтейнер». О других случаях применения единой накладной СИМ/СМГС нам неизвестно. Более того, сроки полного перехода на использование бланков нового образца не установлены, поэтому сегодня мы не можем говорить о достижении каких-либо практических результатов.

Ещё более непонятно складывается ситуация с внутренним водным транспортом. В октябре 2000 года принята международная Конвенция о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям, Россия присоединилась к этому документу только 8 марта 2007 года. Но в 2001 году у нас в стране появился новый Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации (КВВТ), который не имеет ничего общего с международной Конвенцией. Таким образом, внутренний водный транспорт России оказался фактически исключенным из международных перевозок.

Автор полагает, что государству в лице Министерства транспорта, необходимо уделить больше внимания развитию смешанных (мультимодальных) перевозок, как наиболее полно отвечающих требованиям внешней торговли. Только мультимодальный транспорт совмещает в себе достоинства всех существующих видов транспорта (кроме трубопроводного) и обладает возможностью максимально точно подстроиться под нужды конкретного заказчика и требования конкретного груза для обеспечения своевременной доставки товаров по принципу «от двери до двери».

В серьёзной доработке нуждается Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности». Самая главная проблема заключается в том, что закон не определяет положение экспедитора как профессионального посредника на рынке. В своём нынешнем виде он создаёт больше проблем участникам транспортно – экспедиторского рынка, нежели

52 Бах Вернер О евразийском сухопутном маршруте на Дальний Восток // Бюллетень ОСЖД, 2007, №1. – с. 6-11.

помогает в их решении.<sup>53</sup> Разумеется, что использовать такой документ в практической деятельности очень сложно. Однако сегодня в России это фактически единственный нормативный акт, регламентирующий деятельность транспортной экспедиции. Очевидно, что авторы этого Закона планировали принять одновременно с ним и «Правила транспортно- экспедиционной деятельности», но на свет они появились с опозданием более чем на три года. Документ получился весьма спорный.<sup>54</sup> Применение Правил в их сегодняшнем виде ещё более усложняет правовое положение экспедитора. До настоящего времени нет в стране и закона о прямых смешанных перевозках, хотя отсылка к нему содержится в ст. 778 Гражданского Кодекса РФ.

Результатом такого правового вакуума является юридическая и налоговая неопределенность положения экспедитора как профессионального посредника на рынке транспортных услуг. Сегодня экспедитор должен постоянно доказывать налоговым органам своё право осуществлять коммерческую деятельность именно как посредник и организатор транспортного процесса, а не как перевозчик. Крайне сложна, трудоёмка и противоречива процедура доказывания экспедитором своего права на льготу по обложению НДС по ставке 0% при осуществлении им услуг по организации экспортной перевозки.<sup>55</sup> Всё это приводит к тому, что экспедиторские фирмы вынуждены содержать в своём штате дополнительных сотрудников, которые занимаются снятием копий с огромного количества документов, для того что бы потом предоставить их в налоговые органы для подтверждения своего права на налоговую льготу. Такая процедура снижает эффективность работы компании и ведёт к удорожанию стоимости её услуг. Известны случаи, когда экспедиторским фирмам легче отказаться от использования своего права по льготному налогообложению, чем выполнить все требования налоговых органов.

Необходимо внести коррективы в уже принятые федеральные законы, включая Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы и ряд других законов для того, что бы дать чёткие определения правовым терминам: «экспорт и импорт услуг», «страна происхождения и назна-

53 Холопов К.В. Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности», наконец, принят, а проблем стало больше //Внешнеэкономический бюллетень, 2003, №11

54 Антонов Д., Холопов К. Правила бизнесу не подмога //РЖД-Партнер, 2006, №11

55На этапе подготовки книги к печати стало известно о принятии Федерального закона от 27 ноября 2010 №309-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации». Закон конкретизировал статус транспортной экспедиции при оказании услуг по организации международной перевозки грузов и дал перечень возможных транспортно-экспедиционных услуг. Сеем надеяться, что с 1 января 2011 года экспедиторам станет проще доказывать своё право на налоговую льготу.

чения услуг», «система налогообложения».<sup>56</sup>

Сложившаяся ситуация должна быть исправлена в максимально короткие сроки, т.к. с законодательством, не соответствующим, а местами прямо противоречащим международным правовым нормам, не приходится говорить об успешной интеграции России в международную систему торговли транспортными и транспортно – экспедиторскими услугами. Одной из составляющих успешной интеграции российских компаний в международный рынок торговли транспортно-экспедиторскими услугами является работа по общепринятым правилам, включая использование экспедиторских документов международного образца. Например, документов, разработанных ФИАТА.

В 1996 году ФИАТА были разработаны важнейшие экспедиторские документы, применяемые при интермодальных перевозках. Эти документы стали результатом практического применения Правил МТП/ЮНКТАД в отношении документов смешанных перевозок. Выполнение транспортно-экспедиторских услуг по унифицированным условиям ФИАТА оберегает участников ВЭД от совершения ошибок, а применение документов ФИАТА повышает конкурентоспособность экспедиторов.<sup>57</sup>

Необходимо отметить, что в России до настоящего времени остается непонятным официальный статус документов ФИАТА. Так, в п. 6 Правил транспортно-экспедиционной деятельности сказано: «... при перевозках груза в международном сообщении, сторонами договора транспортной экспедиции может быть определена возможность использования экспедиторских документов, не указанных в пункте 5 настоящих Правил». Однако это положение не вносит окончательной ясности в ситуацию с использованием документов ФИАТА для оформления международных перевозок.

Складывающаяся сегодня практика говорит о том, что в отдельных регионах страны таможенные, налоговые, финансовые и иные органы принимают документы ФИАТА, а в других – нет. Поэтому в России применение документов ФИАТА национальными транспортно-экспедиторскими компаниями продолжает носить факультативный характер. Отсутствие чёткого и понятного статуса этих документов приводит к возникновению различного рода проблем при оформлении внешнеторговых перевозок. Тем не менее, ряд российских транспортно-экспедиторских компаний активно и успешно используют документы ФИАТА

56 Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. - 134 с.

57 Соколова О.В. указ соч. стр. 217

в своей повседневной деятельности, при этом необходимо отметить, что действуют они на свой страх и риск.

## **2.5 Фактический и договорной перевозчик: исчезновение различий**

Глобализация международной торговли привела к возрастанию объёмов перевозок, а её дальнейшее развитие предполагает обязательное снижение транспортных издержек в пересчете на единицу товара. Именно по этой причине резко возросла потребность в недорогих и качественных транспортных и транспортно–экспедиторских услугах.

В свою очередь, процессы глобализации на транспорте и развитие информационных технологий привели к изменению приоритетов у пользователей транспортными услугами. Активно используемая ранее концепция «закупки в одном месте» (one-stop shopping) уступила место новой – «закупки у одного лица» (one face shopping). Теперь грузоотправитель предпочитает иметь дело не с несколькими узкоспециализированными предприятиями, а с одним, которое принимает на себя обязательства по организации всей цепочки международной доставки груза, не только из пункта А в пункт Б, но и в точно согласованное время (just in time).

В то же время, усложнение процесса доставки товара влечет увеличение доли транспортных расходов в затратах. В такой ситуации клиент, заключая договор транспортной экспедиции, получает возможность привлечь к участию в процессе доставки груза специалиста в области транспортного дела – экспедиторскую организацию, которая не только осуществит выбор оптимального способа и маршрута доставки груза, но и избавит клиента от необходимости совершения иных несвойственных ему транспортных забот.

Опыт практической работы автора показывает, что участники ВЭД, нуждаясь в комплексе транспортных и сопутствующих услуг, очень часто обращаются за ними не к фактическим перевозчикам, а к провайдерам транспортно-экспедиторских или, как сейчас принято говорить, логистических услуг. Таким «единым лицом» становится для клиента профессиональный и нейтральный посредник – провайдер международных транспортно-экспедиторских услуг, а грузовладельцы, испытывая необходимость в транспортировке своего товара, получают не транспортные, а интегрированные транспортные и транспортно-экспедиторские услуги.

Появление на международном рынке транспортно-логистических

услуг мультимодальных транспортных операторов привело к тому, что грани между реальными и договорными перевозчиками становятся всё более размытыми. Идёт постоянный процесс функционального сближения, ряд экспедиторских документов (коносаменты ФИАТА и операторов флота, не владеющих собственным тоннажем (NVOCC)) принимаются банками наравне с коносаментами морских перевозчиков.

В повседневной работе регулярно возникают ситуации, когда участник ВЭД требует от международного экспедитора включения в договор транспортной экспедиции обязательств, свойственных исключительно перевозчику, например: ответственность за сроки доставки и сохранность грузов. Это не ошибка и не прихоть, грузоотправитель осознанно выбирает именно того провайдера услуг, который сможет обеспечить полное и чёткое выполнение его требований, необходимых для организации процесса транспортировки товара к месту назначения. Особенно часто такая ситуация возникает при контейнерных перевозках.

Иными словами, у значительной части участников ВЭД и не только у них, как это будет показано далее, происходит подмена одного понятия другим. Очень часто пользователи транспортных услуг не видят принципиальной разницы между реальными перевозчиками и провайдерами транспортно-логистических услуг, т.е. они фактически отождествляют между собой перевозчиков, экспедиторов и иных представителей транспортной сферы.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что потребности участников ВЭД как бы подталкивают экспедиторов к изменению своего профессионального статуса и переходу на более высокий уровень организационного развития – переходу в категорию договорных перевозчиков или мультимодальных транспортных операторов (МТО).<sup>58</sup> По нашему мнению, происходит это в силу целого ряда причин, в том числе:

- морские контейнерные перевозчики не очень хотят заниматься не профильной для себя деятельностью, например, наземными каботажными перевозками, которые значительно позволяют минимизировать затраты на репозицию порожних контейнеров под экспортную загрузку;
- грузовладелец хочет получить дешёвую, комплексную и качественную услугу, а железнодорожные, например, ОАО РЖД, или морские перевозчики стараются не принимать на себя обязательств по выполнению работ и услуг, напрямую не связанных с перевозочной

58 Подробнее об МТО можно прочитать, например, в работах Левикова Г.А., Тарабанько В.В. Смешанные перевозки (проблемы и тенденции), Лимонова Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки.

деятельностью, например: складская обработка груза, погрузо-разгрузочные работы, таможенное оформление;

- очень часто участники ВЭД не имеют в своём распоряжении квалифицированных логистов, специализирующихся на организации перевозок и транспортном экспедировании, однако необходимость в получении таких услуг остаётся, поэтому грузовладельцы и отдают их как бы на аутсорсинг провайдеру транспортно-экспедиторских услуг. Мы говорим «как бы» имея в виду тот факт, что заключение договора с провайдером транспортно-экспедиторских или логистических услуг, строго говоря, не является передачей предприятием части собственных обязательных функций стороннему исполнителю – аутсорсеру.<sup>59</sup>

Стирание граней между фактическим и договорным перевозчиком, вплоть до полного смешения понятий, характерно не только для российских потребителей транспортных услуг, но и для целого ряда иных структур, включая органы государственного контроля. Для более полной оценки ситуации рассмотрим её с различных точек зрения, тем более что точка зрения потребителей транспортных услуг нам уже понятна.

Начнем с перевозчиков. Сами перевозчики всеми видами транспорта, разумеется, не отождествляют себя с экспедиторами и мультимодальными транспортными операторами и пытаются избавиться от их участия в процессе перевозки, считая их ненужными посредниками между собой и грузовладельцами<sup>60</sup>. Однако физически сделать этого они не могут, т.к. экспедиторы выступают в роли консолидаторов грузопотоков, являются источниками грузовой и клиентской базы, и тем самым обеспечивают перевозчиков работой.

Аналитик издания *The Container Shipping Manager* Кейси Ситон (Casey Seaton) считает, что до 70% грузов на суда-контейнеровозы, при международных перевозках, и до 75% грузов на железные дороги США и Канады привлекаются к перевозкам с помощью экспедиторов и операторов флота, не владеющих собственным тоннажем (NVOCC).<sup>61</sup> Наряду

59 Желание ознакомиться с аутсорсингом подробнее могут это сделать самостоятельно, например, здесь: Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003. -272 с.

60 Ярким примером такой «борьбы» служит высказывание тогда ещё Вице-президента ОАО РЖД Х.Ш. Зябирова, который в одном из своих интервью открыто сравнил экспедиторов с «паразитами на теле слона» (Forwarding companies are like ticks on an elephant's body.) Русскоязычная пресса эту ситуацию старательно замолчала, а вот иностранные и иноязычные издания – нет. Желание убедиться лично могут посмотреть, например, тут: L. Pronina RZD Declares War on Forwarders // *Moscow Times*, May 17, 2004, p.7

61 Seaton C. Reducing the stress of overbooking.// *The Container shipping Manager*, March-April 2007. – p. 22-26.

с этим, сами перевозчики или их дочерние логистические структуры оказываются не готовыми к тому, чтобы предложить клиенту столь широкий набор сопутствующих услуг, как это делают нейтральные экспедиторы. Таким образом, получается, что транспортные услуги становятся практически неотделимы от услуг транспортной экспедиции, и те, и другие фактически перестают существовать в «чистом» виде.

Далее обратимся к отечественной законодательной базе. Самым ярким примером смешения понятий могут служить Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» и «Правила транспортно-экспедиционной деятельности». Оба упомянутых документа мы достаточно подробно рассматривали в параграфе 2.1 нашей книги. Законодатель сам так и не смог определиться со своей собственной позицией в отношении к экспедиторской деятельности – это работа или посредничество? Именно поэтому в текстах закона и правил присутствуют признаки обеих видов деятельности. Применение этих документов в их сегодняшнем виде приносит экспедиторскому сообществу больше вреда, чем пользы.

В Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ)<sup>62</sup> также заметны признаки смешения понятий «перевозчик» и «экспедитор». Определяя ставку налога на добавленную стоимость в размере 0%, пункт 1 ст. 164 НК РФ гласит: «Положение настоящего подпункта распространяется на работы (услуги) по организации и сопровождению перевозок, перевозке или транспортировке, организации, сопровождению, погрузке и перегрузке вывозимых за пределы территории Российской Федерации или ввозимых на территорию Российской Федерации товаров, выполняемые (оказываемые) российскими организациями или индивидуальными предпринимателями (за исключением российских перевозчиков на железнодорожном транспорте), и иные подобные работы (услуги), а также на работы (услуги) по переработке товаров, помещенных под таможенный режим переработки на таможенной территории».

В цитируемом пункте неразрывно объединены вместе как транспортные, так и транспортно-экспедиторские услуги. Законодатель не увидел разницы между фактическими и договорными перевозчиками, а также экспедиторами. В пользу выдвинутого тезиса свидетельствует ряд арбитражных дел между налоговыми органами и экспедиторами. Характерным показателем является одно из первых решений, вынесенных по этому вопросу: решение Федерального арбитражного суда Московского округа от 13.02.2003 №КА-А40/425-03 по делу: ИМНС №15 против экспедиторской фирмы «Милтон-С». В постановлении сказано:

62 Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая. - М: ТК Велби, Изд-во «Спектр», 2007. - 672 с.

«Это положение (п. 1 ст. 164 НК РФ) распространяется на работы (услуги) по сопровождению, транспортировке, погрузке и перегрузке экспортируемых за пределы территории Российской Федерации товаров и импортируемых в Российскую Федерацию, выполняемые российскими перевозчиками, и иные подобные работы (услуги). Из смысла данной нормы следует, что перечень работ (услуг), выполняемых в отношении экспортных и импортных товаров (грузов), как и перечень лиц, осуществляющих такую деятельность, не является исчерпывающим».<sup>63</sup>

Несмотря на то, что в рассматриваемый период времени действовала прежняя редакция этого пункта, где было сказано, что услуги по транспортировке и сопровождению грузов мог выполнять только перевозчик, суд распространил положение статьи и на экспедитора.

При международной торговле поставка товаров на условиях: FOB, CIF, CIP, CPT, CFR, (ИНКОТЕРМС–2000) означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику, названному покупателем, и оплачивает его услуги.<sup>64</sup> Однако, по мнению профессора Н.Г. Вилковой, под словом «перевозчик» следует понимать любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется выполнить или обеспечить перевозку товара любым видом транспорта или в смешанной перевозке. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся физическим перевозчиком, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара.<sup>65</sup> Однако в качестве такого лица никто не запрещает выступать и фактическому перевозчику, и оператору мультимодальной перевозки, а также транспортно-экспедиторской компании или провайдеру логистических услуг.

Таким образом, в цене товара, точнее, в его транспортной составляющей практически всегда будет присутствовать стоимость услуг экспедиторов, организовавших эту самую поставку. Т.е. стоимость экспедиторских услуг оказывается интегрированной в цену товара, в его транспортную составляющую.

Согласно положениям статьи 19.1 Закона РФ «О таможенном тарифе»<sup>66</sup>, при определении таможенной стоимости товара к цене, фактически уплаченной иностранному поставщику, необходимо дополнительно прибавить расходы по перевозке, расходы по погрузке, выгрузке

63 Цитируется по: Решение Федерального арбитражного суда Московского округа от 13.02.2003 №КА-А40/425-03 // Приложение к журналу «Нормативные акты для бухгалтера» № 15; 2003 г

64 Инкотермс 2000, пер. с англ. - Санкт-Петербург: Закон и Бизнес, 2003. – 236 с.

65 Вилкова Н.Г. Инкотермс 2000. Правила толкования международных торговых терминов. Учеб. пособие. –М.: ВАВТ, 2004. –72 с.

66 Закон Российской Федерации от 21 мая 1993 «О таможенном тарифе» N 5003-1, в редакции Федерального закона от 08 ноября 2005 № 144-ФЗ.

или перегрузке товаров, а также проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой), до места прибытия товаров на таможенную территорию Российской Федерации. Таможенные платежи исчисляются уже с полученной суммы. Очень часто на практике представители российских органов таможенного контроля, для того чтобы определить эту сумму, требуют от грузополучателей представить им справку от перевозчика о стоимости доставки товара. Автор, будучи руководителем транспортно-экспедиторской компании, неоднократно подписывал такие справки. Сам факт выдачи этого документа экспедитором, а не фактическим перевозчиком никаких возражений у сотрудников таможни не вызывал. Таким образом, получается, что и органы таможенного контроля не видят разницы между транспортными и транспортно-экспедиторскими услугами, между перевозчиками и экспедиторами.

Транспортные и транспортно-экспедиторские услуги не просто нераздельно связаны между собой, они фактически оказываются интегрированными друг в друга. Возникающий при этом синергетический эффект открывает для потребителя новые преимущества т.к. он имеет возможность получить комплексные транспортно-экспедиторские услуги, которые наиболее полно удовлетворяют его потребностям по доставке товаров на рынки международной торговли и фактически заменяют собой «чистые» транспортные услуги. Следовательно, экспедитор в такой ситуации становится для участников ВЭД своеобразной «точкой доступа» ко всей международной транспортной системе.

Таким образом, в глобальной экономике и международной торговле в начале XXI века транспортные и транспортно-экспедиторские услуги оказываются неразрывно связанными между собой и фактически перестают существовать раздельно. При отсутствии экспедиторов и логистических провайдеров перевозчики не смогут надлежащим образом удовлетворять возрастающие и расширяющиеся потребности клиентов и рискуют потерять значительные объёмы работы.

Транспортные и транспортно-экспедиторские услуги стали неразделимы для участников ВЭД. Транспортные и транспортно-экспедиторские услуги, как единое целое, участвуют в образовании конечной цены товара в международной торговле. Транспортные и транспортно-экспедиторские услуги, как единое целое, признаются международным банковским сообществом, российскими налоговыми и таможенными органами. Поэтому сегодня невозможно осуществить международную перевозку без экспедирования, а экспедиторские услуги физически не могут существовать самостоятельно без услуг транспортных.

### ГЛАВА 3.

## ОРГАНИЗАЦИЯ, ПОСТРОЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ

### 3.1 Создание компании

Особенно привлекательным в открытии транспортно-экспедиторской компании является то, что для старта не нужны большие денежные вложения. Транспортные экспедиторы оказывают и продают, а также сами потребляют услуги. Сколько в России экспедиторских компаний и вольных диспетчеров – точно не знает никто. Объемы выполняемой ими работы и, уж тем более, финансовые результаты, также великая тайна. О массовых финансовых нарушениях говорить не будем, просто констатируем тот факт, что в транспортно-экспедиторском бизнесе крутится огромное количество неучтенных наличных денег.

Ответ на большинство вопросов кроется в одном – транспортно-экспедиторская деятельность в России не лицензируема, а, следовательно, никем не контролируется. Очень часто под видом транспортно-экспедиторских фирм функционируют «компании-прачечные», специализирующиеся на отмывании похищенных денег.

А тут благодатная почва для самых разных нарушений: от банального неисполнения своих обязательств до наглого хищения груза, вверенного экспедитору. В таких ситуациях вдруг, совершенно «неожиданно», становится понятна принципиальная разница между крупной и хорошо известной на рынке компанией и свежееиспеченным экспедитором или «опытным диспетчером» на домашнем телефоне. Но, увы, понимание приходит слишком поздно и обходится клиенту весьма дорого.

**Выбор времени создания.** Разумеется, открывать компанию можно в любое удобное для вас время, но мы рекомендуем планировать свои действия с учетом времени года. Осенью наблюдается традиционный аврал в работе, и если заранее не подготовиться, то в лучшем случае это чревато упущенной прибылью, в худшем – дурной репутацией из-за срывов поставок. С другой стороны, нет смысла начинать работать весной. Летний период всегда наиболее «тихий».

Поэтому именно лето, по нашему мнению, будет оптимальным временем года для создания транспортно-экспедиторской компании. На рынке затишье, есть возможность спокойно заняться документальным процессом регистрации, подбором персонала, и проверить работоспособность вновь созданного коллектива на 1–2 заказах.

**Регистрация.** Создать транспортно-экспедиторскую компанию можно в форме общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества (закрытого или открытого). Есть и такая форма, как предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ), но на практике часто бывает, что многие предприятия, особенно ведущие внешнеэкономическую деятельность, просто отказываются работать с ПБОЮЛ. Все дело в налоге на добавленную стоимость. ПБОЮЛ освобождены от уплаты НДС, а для бухгалтерии большинства предприятий крайне важно, чтобы поставщик товара или услуги мог представить накладную и счет-фактуру с выделенным в них НДС. Хотя с точки зрения закона такая «важность» никак не объясняется. Скорее, это просто нежелание вносить некие коррективы в устоявшуюся систему бухучета.

Закрытые и открытые акционерные общества – наиболее подходящие организационно-правовые формы для создания бизнеса на продажу, для привлечения дополнительных инвестиций и новых партнеров. Однако процесс оформления ЗАО обременен множеством сложных процедур. Таким образом, для открытия экспедиторской компании форма общества с ограниченной ответственностью (ООО) наиболее предпочтительна. К тому же такая форма позволяет наилучшим образом защитить организацию от враждебного поглощения и отстаивать интересы участников вне зависимости от размера их вклада.

Можно самостоятельно зарегистрировать юридическое лицо, это будет стоить дешевле, но потраченное время и нервы стоят дороже. В процессе регистрации могут возникнуть разнообразные вопросы, начиная с юридического адреса, которого просто может не быть на момент оформления, и заканчивая подбором кодов деятельности. В таких случаях лучше обратиться к сторонним организациям, оказывающим юридическую поддержку. Можно купить и готовую компанию, но тогда начинающий предприниматель лишен возможности участвовать в столь трепетном и мучительном процессе, как выбор имени новорожденной фирмы. К расходам на регистрацию относятся затраты на открытие банковского счета и внесение начального капитала – минимум 10 000 руб. Многие делают взнос не деньгами, а какой-либо офисной техникой, при условии что на нее есть документы.

**Оборудование офиса.** Сложности поиска оборудования и офисного помещения зависят от конкретного региона. Но серьезных проблем не возникает ни в одном городе России. Не стоит забывать и про юридический адрес компании. Следовательно, при выборе офиса внимание арендодателя нужно акцентировать на том, что помещение бу-

дет являться юридическим адресом компании. Понадобится договор на аренду между собственником площади и вашей компанией. Субарендатор представить такой договор не сможет. Элементарный набор мебели, компьютеры, факс и телефон можно приобрести б/у или в распродажу, если иного не позволяют средства.

**Реклама.** В начале деятельности реклама стоит на последнем месте. Дело не только в финансовых затратах, но еще и в том, что даже если реклама работает, начинающая организация может не успеть обработать все запросы. А это верный путь для приобретения негативной репутации. Исправлять ошибки будет сложно.

Нужно постепенно размещать свои координаты на досках объявлений во Всемирной виртуальной сети и на специализированных сайтах. В начале деятельности этого вполне достаточно. В процессе развития следует перейти к созданию и продвижению собственной странички, публикации рекламных объявлений в печатных изданиях, распространению листовок на всевозможных выставках.

Бывший работодатель автоматически становится конкурентом и, сознавая это, может мешать полноценной деятельности. Например, станет рассылать всем клиентам нелестные отзывы о новой фирме. Не стоит бояться этого: как правило, подобные неразумные действия производят обратный эффект. В конце концов, не придется тратить на рекламу: о существовании нового экспедитора узнают без каких-либо затрат с его стороны. К сожалению, нужно быть готовым к тому, что проблем с бывшим работодателем не избежать. Практика показывает, что редко удается сохранить хорошие отношения и договориться не мешать друг другу. Надо просто набраться терпения и пережить этот период.

**Построение компании.** Название выбрано, компания зарегистрирована, есть офис и работники в нем, пора объявлять постоянным клиентам и поставщикам об открытии нового предприятия. Необходимо понимать, что к новой, никому не известной компании будут относиться с некоторой долей недоверия как поставщики услуг, так и клиенты. Клиент может сомневаться в качестве выполнения заказа, гарантии доставки груза и т. д. В этом случае вам придется «засветить» своих поставщиков и представить клиенту полную информацию о перевозчике, брокере, складе и т. д.

Возникает логичный вопрос: не исключат ли меня из этой цепочки? Практика показывает, что заказчик заинтересован именно в качестве оказываемых услуг. Компании-клиенты, пользующиеся услугами экс-

педиторов, как правило, не имеют в своем штате логистов, готовых выстраивать схему и организовывать процесс доставки. Кроме того, у них часто нет возможности получить напрямую от перевозчика, брокера или склада такие же ставки какие получает экспедитор, работающий с ними постоянно. Так что по этому поводу беспокоиться не стоит. Хотя такой вариант полностью не исключён.

Свою деятельность начинать нужно с простых операций, например предоставления клиенту транспорта для автоперевозки. Для этого необходимо подписать с клиентом договор на экспедирование грузов и клиентский договор с перевозчиком. Обеспечивая постоянной работой дружественную транспортную компанию, экспедитор имеет более низкую цену на перевозку. Но работа экспедитора не должна ограничиваться только подписанием договора-заявки. Грамотный экспедитор должен всегда быть в курсе происходящего с грузом и машиной и ставить об этом в известность клиента. Чёткое отслеживание машины в пути и своевременное решение возможных проблем – главный конёк экспедитора, специализирующегося на автоперевозках.

В дальнейшем свой профессионализм нужно подкрепить оказанием сопутствующей услуги по оформлению документов для отправки. Несмотря на очевидную простоту подобной операции, такие услуги можно предлагать, только будучи уверенным, что они будут востребованы на рынке. Необходимо обзавестись большим количеством агентов в местах отправки грузов, знать элементарные правила оформления документов и быть в курсе законов передвижения грузопотоков.

На первых порах ставить и выполнять задачи придется самому, а это для многих сложнее работы в команде. Кроме того, чтобы не провалиться на «вступительных экзаменах», обязательны опыт работы в экспедиции, знание законодательства в рамках профессии и налаженные за годы оперативной работы связи.

Первые шаги надо делать не только с осторожностью, но и со знанием особенностей ландшафта. Экспедиторская деятельность отличается от любой другой тем, что мы всегда должны подстраиваться под клиента, отстаивать интересы перевозчика, не забывая при этом и про себя. Многие считают экспедитора неким посредником, который «делает деньги из воздуха» и недостоин уважения. Однако часто между грузовладельцем и перевозчиком возникают конфликты, разрешить которые может только экспедитор.

### 3.2 Подбор персонала в транспортно-экспедиторскую компанию

Подбор сотрудников для вновь создаваемой транспортно-экспедиторской компании – процесс крайне сложный и неоднозначный. Очевидно, что будущий руководитель нового бизнеса должен стремиться создать команду профессионалов-единомышленников. Увы, но проверенные жизнью друзья часто оказываются совершенно неважными сотрудниками, ибо они не профессионалы-экспедиторы. Универсальных рецептов в подборе кадров не существует, поэтому этот параграф будет самым коротким в книге.

В вопросе формирования команды новой компании многое зависит от объема начального капитала. При наличии достаточных средств на становление («раскрутку» или start up) бизнеса можно попробовать переманить или перекупить из других компаний уже зарекомендовавших себя специалистов. В этом случае процесс становления и выхода на рынок может значительно сократиться и упроститься. Важно понимать, что теперь рассчитывать и выплачивать заработную плату придется не кому-либо, а именно вам; ответственность за персонал также ложится на ваши плечи. Следовательно, и кадровые решения принимать только вам.

Процесс набора персонала можно растянуть на пару месяцев, самому совмещая функции директора, менеджера по работе с клиентами, диспетчера и курьера, а бухгалтерию поручить специализированной компании. Однако на практике такой подход заметно тормозит достижение результата. В первую очередь необходим сотрудник, который будет выполнять всю оперативную работу, включая и секретарские функции. То есть вам нужен контактёр – человек на телефоне.

Но найти опытного и квалифицированного специалиста, не гарантируя ему высокого заработка, – задача чрезвычайно сложная. Есть другой путь – привлечь способного работника, но без опыта работы в данной сфере. Экспедиторская деятельность сейчас очень популярна, наблюдается устойчивая тенденция к появлению новых транспортно-экспедиторских компаний. Всё больше молодых людей желает найти работу в транспортной экспедиции. Так что легко обеспечить новичка работой, правда не всегда интересной, но придется потратить некоторое время на его обучение/

По-другому обстоит дело с бухгалтером. На этой должности должен быть квалифицированный специалист. Исправлять ошибки в бухгалтерии – занятие слишком хлопотное, а часто и дорогостоящее. Луч-

ше обратиться за услугами в аудиторскую компанию, чем пригласить на работу неопытного бухгалтера. В дальнейшем можно будет подумать о секретаре, курьере и новых операторах.

### 3.3 Специфические особенности управления транспортно-экспедиторской компанией в России

Для того, чтобы понять суть проблемы, необходимо разобраться в специфике отрасли. Начнем с того, что рынок транспортной экспедиции мало похож на иные рынки услуг. С одной стороны, мы имеем дело с классическим представителем рынка посреднических услуг, ибо экспедиторы это, обычно нейтральные профессиональные посредники на рынке транспортных услуг. Кстати, для пользователей транспортно-экспедиторские услуги – это аутсорсинг в чистом виде. Многие даже и не догадываются, что «просто поручая» экспедитору организовать отправку груза, они отдают важную для себя функцию на аутсорсинг профессиональному посреднику, который, в итоге, и станет для пользователя единой точкой доступа ко всей мировой транспортной системе. Ибо сегодня транспортно-экспедиторские услуги настолько тесно переплелись и даже срослись с услугами транспортными (а это уже не посредничество!), что ни потребители этих услуг, ни государственные контролирующие органы не могут заметить разницы.

Справедливость первой половины тезиса подтверждает двадцатилетний опыт практической работы автора в транспортно-экспедиторском бизнесе, а для того, что бы убедиться в справедливости второй половины (там, где говорится про государственные органы), достаточно изучить действующее таможенное и налоговое законодательство России.<sup>67</sup>

Далее стоит упомянуть о размерах транспортно-экспедиторских предприятий. С точки зрения классической науки об управлении, предприятия с численностью сотрудников в 10–15 человек, даже и не малые, а микроскопические. А в российской транспортной экспедиции мы считаем такие компании средними(!), до 50 – большими, а до ста – крупными. Компании с большим количеством работников – это гиганты отрасли, но их – считанные единицы. Такова специфика отрасли. Мелкие и средние транспортно-экспедиторские компании доминируют на российском рынке и составляют, по нашим оценкам, не менее 85% от общего числа участников этого рынка.

67 См. ст. 19.1 Закона РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 N 5003-1, цитируемая статья введена Федеральным законом от 08.11.2005 № 144-ФЗ, и п.1 ст. 164 Налогового Кодекса РФ, в редакции федерального закона от 5 августа 2000 №117-ФЗ

Ещё одна специфическая деталь – возникновение транспортно-экспедиторских компаний. Подавляющее большинство подобных компаний возникло не классическим путем, когда будущие учредители генерируют некую бизнес-идею, реализацию которой, обычно, начинают с чистого листа. Нет, экспедиторы делятся почкованием. Попробуем примерами пояснить этот тезис.

В условиях практически полной нематериальности экспедиторского бизнеса, когда основной, а часто единственный материальный актив – это стол и компьютер, абсолютно стандартной ситуацией является уход из уже существующей компании 1–2 менеджеров среднего или верхнего звена, что называется «на вольные хлеба». При этом они всегда прихватывают с собой 2–3 клиентов и с этим багажом начинают самостоятельную жизнь, организуя очередную микроскопическую компанию. Это предприятие в свою очередь, через год-два взрастит собственную поросль молодых и энергичных менеджеров, которые в точности повторят этот же путь.

Практика ведения отечественного транспортно-экспедиторского бизнеса доказывает, что все прекрасно знают о неминуемом возникновении таких ситуаций, их можно предвидеть, но возможности предотвратить почкование фактически не существует. С одной стороны, в сердцах наших героев неискоренимы дух свободы и тяга к самостоятельности, с другой, присутствует специфическая «совковая» ментальность, когда клиент-заказчик предпочитает иметь дело не с крупной, хорошо известной на рынке транспортно-экспедиторской фирмой, а с её конкретными менеджерами. Ушёл этот менеджер и увёл за собой клиента, поэтому некоторые компании становятся «донорами» по три, четыре, пять раз. Крупные конторы мельчают, мелкие дробятся на атомы.

Хотя есть иная точка зрения, например Т. Гришанина, генеральный директор компании Eximp Logistic<sup>68</sup> считает такой подход абсолютно нормальным и заслуживающим уважения.

«Если фирма создана по схеме отделения от более крупной компании, не стоит забывать и про то, что использование наработанных связей, накопленных за время работы, может быть осложнено претензиями бывших коллег. На этот счет возникает много споров, да и элементарные моральные принципы многим не позволяют сразу забрать клиентов. Однако всем известно, что в нашей стране многие предпочитают личные отношения с определенным менеджером, нежели с

---

68 Гришанина Т. Рождение экспедитора // Логистик & система 2006, № 10. с. 36-43

компанией в целом. И если фирма не может предложить качественный сервис без специалистов, которые работали с определенными клиентами, то это в первую очередь проблема фирмы».

Не будем спорить, но логика получается странная: уход за собой части бизнеса из компании-работодателя Т. Гришанина предлагает почитать почти как подвиг менеджера. В тоже время во многих странах Европы, в США и Японии, такие действия приравниваются к хищению активов компании и преследуются по закону. Скорее всего, сами заказчики просто не пойдут за таким менеджером. Разумеется, там известны случаи раздела бизнеса между собственниками, но это совершенно иная история.

Кстати, профессиональная ответственность застрахована едва ли у 10% экспедиторских компаний, в подавляющем большинстве это крупные и средние фирмы, давно работающие на рынке и обладающие достаточно большим профессиональным и житейским опытом, это фирмы, дорожащие своим именем и профессиональной репутацией на рынке.

Если продолжить разговор о количестве транспортно-экспедиторских компаний в России, то самые разные источники, **оценивая** количество таких фирм, дают огромный разброс от 2-х до 4-х и более тысяч. Из этой армии членами Ассоциации Российских экспедиторов (АРЭ) являются чуть более двухсот наиболее крупных и известных компаний, которые контролируют, по мнению руководства АРЭ, более 70% рынка транспортно-экспедиторских услуг в России.<sup>69</sup> Иными словами не более 7–10% транспортно-экспедиторских компаний являются членами профессионального сообщества.

Процесс почкования не остановить, партнеры расходятся, закадычные друзья становятся заклятыми врагами. Философской основой для создания такого бизнеса становится неистребимое желание стать хозяином собственной фирмы, как правило, подчиненное сиюминутному мелкособственническому интересу.

Опыт работы в сфере транспортной экспедиции позволяет автору со всей ответственностью заявить, что такие компании, в подавляющем большинстве, имеют всего три варианта развития:

Они живут, и часто очень долго (применительно к России это 5 и более лет), но активного развития таких фирм обычно не происходит, ибо мешает очередной период почкования, всё «излишне» наработанное уходит с новыми собственниками в новую же компанию.

---

69 Данные взяты с сайта АРЭ: <http://www.far-aerf.ru/members/main.htm>

- Они активно участвуют в классическом процессе слияний и поглощений, правда всегда во второй его части, выступая в качестве субъекта поглощения, ибо мелкособственническая философия не даёт возможности владельцам крохотных, но самостоятельных компаний, договориться о создании единой и более мощной структуры. Генеральный директор у вновь создаваемой компании всегда один, власть отдавать не хочется, а поделить невозможно.
- Они тихо, незаметно и бесславно умирают.

Итак, мы имеем маленькую, состоящую из 10–15 сотрудников, обычно бедную, практически без собственных оборотных средств, но очень амбициозную компанию, с гипертрофированным чувством независимости. Генеральный директор – он же основной, а часто и единственный акционер компании. Средний возраст российской транспортно-экспедиторской компании редко превышает 4–6 лет. Есть «долгожители», им лет по десять и более, но подавляющее большинство – «молодёжь», с минимальным жизненным и профессиональным опытом, и практически с нулевой деловой репутацией. Работает такая компания в условиях жесточайшей, и далеко не всегда корректной и честной, конкурентной борьбы. С одной стороны экспедиторская компания вынуждена бороться с подобными себе субъектами рынка, а с другой с фактическими перевозчиками различных видов транспорта.

В отличие от потребителей услуг транспортной экспедиции и органов государственного контроля фактические перевозчики прекрасно знают роль и место транспортно-экспедиторских компаний, и по мере сил и возможностей с ними борются. При этом, прекрасно понимая, что сами они фактически **не в состоянии отказать** от услуг экспедиторов, выступающих в качестве консолидаторов разрозненных грузопотоков.

Аналитик издания *The Container Shipping Manager* Кейси Ситон (Casey Seaton) считает, что до 70% грузов на суда–контейнеровозы, при международных перевозках, и до 75% грузов на железные дороги США и Канады привлекаются к перевозкам с помощью экспедиторов и операторов флота не владеющих собственным тоннажем (NVOCC).<sup>70</sup> Кроме того, сами перевозчики или их дочерние логистические структуры часто не готовы предложить клиенту столь широкий набор сопутствующих услуг, как это делают нейтральные экспедиторы. В то же время, в эффективной деятельности транспортных посредников по всему миру заинтересованы не только участники внешнеэкономиче-

---

70 C. Seaton Reducing the stress of overbookings.// *The Container shipping Manager*, March-April 2007

ской деятельности – экспортеры и импортёры товаров, но и представители транспортной сферы, вовлекаемые во внешнюю торговлю транспортными услугами.<sup>71</sup>

Таким образом, ситуация на рынке транспортной экспедиции стала более или менее понятной, с рождением, т.е. с созданием транспортно-экспедиторской компании мы разобрались, однако вопрос – **как** ею управлять, остаётся открытым. На первый взгляд, очевидно, что классическая наука об управлении предприятием не умеет работать с такой «мелочью», принципы корпоративного управления тут не применимы. Или это не так?

Анализ построения организационных структур предприятий транспортно-экспедиторского бизнеса убеждает в том, что практически все компании построены по дивизиональному принципу. Поэтому попробуем поискать ответ у классика управленческой теории – Генри Минцберга.<sup>72</sup> Правда, Г. Минцберг отдаёт предпочтение в дивизионализации крупным и «зрелым» компаниям. Они уже выросли до таких размеров, что иная форма существования для них просто немыслима в силу действия защитного инстинкта. Необходимо уменьшить существующие риски.

Вот здесь мы и наблюдаем основное отличие от классической теории. По Г. Минцбергу: дивизиональная форма распределяет риски по разным рынкам, у нас же все виды деятельности, а соответственно и риски, сосредоточены на одном рынке – транспортно-экспедиторских услуг. Внутри экспедиторской компании существует четкое разделение труда – руководитель чаще всего занимается «решением проблем» с государственными инстанциями и конкурентами, а также всевозможным администрированием, ибо фирма хоть и маленькая, но отягощена множеством разных официальных бумаг. Ничего не поделаешь, таковы правила ведения бизнеса в нашей стране.

Иными словами, директор вынужден отказаться от работы с клиентами (той работы, которую лучше всего знал и больше всего любил) т.е. директор **вынужденно** из технаря-профессионала переквалифицируется в управленца. Весьма редко из хороших логистов получают хорошие управленцы, поэтому уже скоро компания начинает испытывать весьма серьёзные трудности во взаимоотношениях с различного рода контролирующими органами. Чаще всего это налоговая инспекция и всевозможные обязательные фонды.

71 Антонов Д.Л. Интеграция России в систему международной торговли транспортно-экспедиторскими услугами. Дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14. –М., ВАВТ, 2005

72 Г. Минцберг Структура в кулаке: создание эффективной организации; пер. с англ., СПб.: Питер, 2002, 512 с.

В такой ситуации, чтобы не отвлекаться «по пустякам», старую компанию просто «выбрасывают» и регистрируют новую, иногда с похожим, а иногда и нет названием, ибо это не имеет принципиального значения. После чего производственная деятельность начинается снова, с теми же самыми ошибками и ожиданием аналогичных проблем в ближайшие 2–3 года. Произошёл, ныне модный, ребрендинг, правда, в крайне малобюджетном варианте.

Но вернёмся к нашей компании, заместитель директора параллельно с вышеописанным процессом начинает большую часть времени сосредотачивать на поиске заказов, ибо с клиентами теперь работает он. Таким образом, зам. постепенно замыкает на себя все основные функции по управлению «зарабатыванием» денег для предприятия. Одновременно начинается неизбежный рост: сначала осознания замом собственной важности, а затем уже и незаменимости, но об этом поговорим позже. В это время остальные сотрудники заняты технической обработкой поступивших заказов, т.е. подготовкой для заказчика готового продукта — ставок на перевозку и технических условий на её осуществление.

Несмотря на кажущуюся сложность, все операции внутри подразделения подчиняются весьма четкому и жесткому алгоритму: получение запроса – расчёт ставки – формирование пакета требований – выдача заказчику. При этом расчёт ставки и пакет технических условий на перевозку обычно формирует компьютерная система, работнику требуется только чётко ввести исходные данные с запроса клиента. Квалифицированный сотрудник тратит не более одного часа от момента получения стандартного запроса до выдачи заказчику готового результата. Правда, решение более сложной, нестандартной задачи может занять намного больше времени, от суток и более. Таким образом, вся основная деятельность подразделения укладывается в понятие механистической бюрократии. Дивизиональная форма построения компании полностью срастается с механистической бюрократией, и они отлично дополняют друг друга.

Получается, что вне зависимости от желания директора, условия ведения бизнеса **заставляют** его строить компанию с организационной структурой подобной дивизиональной. Только с ещё более узкой специализацией – исключительно транспортно-экспедиторские услуги, при этом сами «дивизиончики» получают крайне миниатюрные, от одного до трёх сотрудников. Однако таким вот путём создаётся структура, полностью ориентированная на клиента. Здесь необходимо отметить, что подавляющее число руководителей транспортно-экспе-

диторских фирм всю эту «сложную» работу проделывают на подсознательном уровне, ибо теорией управления предприятием не владеют, а часто ничего вообще не слышали о такой науке.

Для того, что бы соблюсти интересы наиболее крупных заказчиков, руководитель закрепляет ряд своих специалистов персонально за каждым из них, и закрепленный сотрудник начинает «вести» клиента. Таким образом, директор **вынужденно** диверсифицировал часть бизнеса, базируясь исключительно на требованиях конкретных клиентов. Объёмы обычно начинают расти, директор-владелец ищет новых сотрудников для того, чтобы создать из них дублеров – помощников для тех специалистов, что всего три-четыре месяца назад были закреплены за основными клиентами.

Проходит максимум год–два, и набравшийся опыта специалист, а часто и «верный» зам., сначала начинают считать, что руководство их недооценивает и не понимает, а затем встают и вместе с клиентами, которых они все эти годы очень тщательно вели, уходят. Куда? Создавать собственную экспедиторскую конторку, с точно таким же дивизиональным принципом внутреннего устройства. Для того, что бы через год или два (если компания выживет на рынке) испытать то же самое, но уже на своей собственной шкуре, правда, теперь уже занимаемая кресло генерального директора. Правы были большевики, когда утверждали, что история развивается по спирали. Такова специфика отечественного транспортно-экспедиторского бизнеса.

Кстати, замечено, что дивизиональная форма отличается наиболее узким диапазоном функционирования, она сливается с механистической бюрократией. Но, в тоже время, такая структура весьма гибка и способна наилучшим образом приспособиться к требованиям рынка. При необходимости эту структуру легко дезинтегрировать, т.е. разделить на отдельные самостоятельные организации, что может оказаться очень полезным в условиях, когда правила игры, устанавливаемые государством, вдруг резко и неожиданно изменятся. Иногда бывает, что удобнее иметь много мелких, формально самостоятельных компаний, чем одну очень мощную и тем самым сильно уязвимую корпорацию. Таким образом, дивизионализация стимулирует не только развитие крупных компаний, но ещё и рост числа небольших организаций.

Именно это положение абсолютно верно для всех крупных игроков российского транспортно-экспедиторского рынка. **Все** они без исключения не являются **единой** структурой, а представляют собой конгломерат мелких, формально самостоятельных компаний.

Автора могут спросить, а как же быть с российскими «дочками» крупнейших западных транспортно-экспедиторских фирм? Они же созданы по совершенно иному принципу. Да, это так, но мы не можем считать их «истинно» российскими компаниями, ибо здесь «национальность» определяется не по стране регистрации, а по происхождению учредителей. Кстати, принадлежность к мощной иностранной транспортно-экспедиторской группе и наличие иностранного топ-менеджмента не являются гарантией того, что российская «дочка» сумеет избежать участи «донора».

И ещё одно маленькое наблюдение автора, не совсем по теме этой главы, скорее в тему об иностранных «дочках». Весьма часто менеджеры низшего и среднего звена в таких компаниях не стесняются брать «откаты» с клиентов, оправдывая свой поступок тем, что тем самым они «как бы» компенсируют свой моральный дискомфорт и материальную неудовлетворенность от того, что им приходится «горбатиться» на иностранцев.

Как вы, наверное, уже поняли, транспортно-экспедиторский бизнес весьма сложен и специфичен. Подходы к оценке этого вида бизнеса неоднозначны и принципиально разнятся: у потребителей одни критерии, а у самих экспедиторов совершенно иные. В настоящем параграфе мы постараемся дать некоторые рекомендации тем, кто собирается заниматься этим видом бизнеса. Смеем надеяться, что наши советы окажутся не бесполезными. Хотя их не стоит воспринимать как догму или прямое указание к действию.

Но прежде позволим напомнить неоспоримый факт, что государство никак не контролирует профессиональную деятельность транспортно-экспедиторских компаний и не несёт никакой ответственности за ошибки и упущения, которые могут быть совершены сотрудниками экспедитора, а равно и за все возможные убытки. В Российской Федерации деятельность в сфере транспортной экспедиции не лицензируется, обязанности по страхованию профессиональной деятельности на экспедитора законом не налагаются.

Итак, рекомендации для тех, кто собирается начать собственный экспедиторский бизнес.

1. Прежде чем начинать бизнес подумайте о том, есть ли у вас достаточная грузовая база, способная обеспечить компании загрузку на этапе становления.
2. Подумайте о своей профессиональной подготовке и наличии специальных знаний. Владеете ли вы профессиональным сленгом? Вы действительно уверены, что вас правильно поймут коллеги по цеху и перевозчики?

3. Внимательно посчитайте, а хватит ли вам денежных средств для обеспечения оборотного капитала? В условиях жёсткой и бескомпромиссной конкуренции внутри экспедиторского сообщества стало своеобразной нормой предоставление заказчиком отсрочки платежа на 2–4 недели, после фактического исполнения заказа. Это значит, что вам необходимо иметь оборотных средств как минимум на три месяца работы. Не забывайте, что абсолютное большинство перевозчиков работают по предоплате.
4. Постарайтесь так организовать распределение обязанностей между своими сотрудниками, чтобы постараться избежать ситуации, когда один работник «ведёт» клиента от начала и до конца. Тем самым у вас появляется шанс избежать «почкования». Сразу скажем, что в компании, состоящей из 3–5 сотрудников, разделить обязанности физически не удастся.
5. Наиболее часто, на «вольные хлеба» уходят ваши некогда верные заместители и наиболее опытные и амбициозные работники. Внимательно следите за ними, а если почувствовали опасность, то помните, что совершенно бессмысленно уговаривать их отказаться от своих замыслов или пытаться задобрить их деньгами. Если человек решил уйти, он всё равно сделает это, только позже. Но при этом может увести с собой больше клиентов, да и сотрудников тоже.
6. В условиях сегодняшней правовой неразберихи, когда чётко не определён правовой и налоговый статус экспедитора, постепенно складывается понимание того, что экспедитор – это профессиональный посредник на рынке транспортных и транспортно-экспедиторских услуг. А налогооблагаемая база экспедиторской компании формируется из комиссионных вознаграждений, которые являются разницей между вашими доходами и затратами. С этой суммы и стоит начислять НДС.
7. В связи со сказанным в п. 6, при осуществлении экспортных перевозок, не рекомендуем облагать свою комиссию НДС по ставке 0%. Обзор судебной практики говорит о том, что решения судами принимаются самые разные, кто-то может доказать свою правоту, а кто-то нет. Вы готовы к длительным и изнуряющим судебным процессам и испорченным взаимоотношениям с налоговой службой?
8. И последнее, по списку, но только не по важности. Коллеги, не экономьте на себе, позаботьтесь о страховании своего бизнеса! Да, это расходы, но в один – далеко не прекрасный момент – страховой полис поможет вам избежать серьёзных убытков. Наличие страхового полиса солидной страховой компании поможет вам в переговорах с серьёзными заказчиками. Страхование вашей ответственности – большой плюс в их глазах.

## ГЛАВА 4. ПОИСК И РАБОТА С КЛИЕНТУРОЙ

### 4.1 Стратегии поиска и привлечения клиентов

Итак, компания зарегистрирована, персонал для начала набран и рвётся в бой, а учредители уже чётко определились с тем видом транспорта, на котором в первую очередь начнет оказывать услуги новая транспортно-экспедиторская фирма. Теперь осталось найти клиентов, т.е. желающих воспользоваться вашими услугами.

Транспортно-экспедиторские компании не должны дожидаться того, что клиенты сами нанесут им визит и сообщат им о своих потребностях или своем желании сотрудничать. В соответствии с хорошей маркетинговой практикой руководитель экспедиторской компании сам должен проявлять заботу о том, чтобы не ждать клиента, а самому идти к нему навстречу. Эта практика получила название «**канвассинг**» (**canvassing**). Независимо от того, где располагается клиент, надо знать о его запросах и сообщить ему, как их лучше всего удовлетворить.

Посещение основных организаций-клиентов должно быть поставлено на регулярную основу. Перед такими визитами должна ставиться определенная цель и конкретные задачи. Следует помнить, что в выборе того или иного экспедитора нередко решающую роль часто играют личные отношения. Добрые личные взаимоотношения и взаимное доверие между сотрудниками транспортного экспедитора и ключевыми лицами в компаниях-пользователях могут быть установлены лишь на основе регулярных личных контактов.

Однако прежде чем мы постараемся понять, где, в какой нише нам искать клиентов, давайте выясним, а для каких целей создавалась фирма? Будем откровенны сами с собой, прежде чем было принято решение о регистрации компании, учредители уже знали, на какой сегмент рынка будет ориентирована компания и кто станет её клиентами. Сегодня, отталкиваясь от собственного опыта, мы можем четко сформулировать 3 причины или способа, которые становятся катализатором создания новой транспортно-экспедиторской фирмы.

1. Фирма создаётся сотрудниками, ушедшими на вольные хлеба из других транспортно-экспедиторских компаний – метод почкования.
2. Фирма создаётся под нужды и цели крупной торговой или промышленной компании, так рождается «карманный» экспедитор. Разновидностью этого варианта, назовём его 2 а, является

создание экспедиторской фирмы рядом с крупной торговой или промышленной компанией. В таких случаях можно безошибочно утверждать, что к созданию такой фирмы приложил руку кто-то из высокопоставленных менеджеров крупной торговой или промышленной компании.

3. Фирма создаётся как региональный агент и представитель какого-нибудь отечественного или зарубежного транспортно или транспортно-экспедиторского холдинга. Разновидностью этого варианта, назовём его 3 а, является «как бы франшиза», т.е. создание под достаточно известным брендом юридически независимой компании.

Вышеперечисленные причины и будут играть основную роль в стратегии поиска клиентов и завоевании своего места на рынке. Рассмотрим каждый из вариантов подробнее.

- 1) В условии практически полной нематериальности экспедиторского бизнеса своеобразную роль основных средств играют знания и профессиональные навыки сотрудников компании и клиентские базы данных. Когда компанию покидает опытный сотрудник, он, разумеется, уходит вместе с собственными знаниями и умениями и прихватывает с собой часть клиентской базы, обычно тех клиентов, с которыми он работал на старом месте. Вот эта база и становится основой для вновь созданной компании.

Удивительная российская специфика – клиенты больше склонны доверять не фирме-партнеру, а конкретному сотруднику этой фирмы – тому, с кем непосредственно строилось рабочее взаимодействие. Поэтому уход конкретного сотрудника на новое место работы обычно сопровождается уводом за собой части клиентуры. Эту специфику бизнеса знают его владельцы, но противостоять этому практически невозможно.

Стратегия такой компании в части поиска клиентуры очень проста – использование «уведённой» клиентской базы.

- 2) Создание транспортно-экспедиторской компании под нужды и задачи крупного торгового или промышленного холдинга является разновидностью стандартного бизнес-процесса, известного как аутсорсинг. С той лишь разницей, что владельцы головной компании не нанимают профессионального исполнителя услуг, а в результате реструктуризации бизнеса выделяют из него непрофильное подразделение, играющее в жизни компании крайне важную роль.

Практически всегда материнская компания оставляет за собой па-

кет акций создаваемого экспедитора, а другая часть передаётся в руки менеджмента новой фирмы. Часто созданные таким образом предприятия живут долго и счастливо, работая и развиваясь на грузопотоках материнского предприятия. Эта категория фирм обычно в поиске дополнительной клиентуры не нуждается – объёмы работы гарантированы материнской компанией.

Однако есть примеры принципиально иного отношения к развитию бизнеса. Наиболее показательным примером такого успешного развития является мощнейший транспортно-экспедиторский гигант Н-Транс.

Когда-то они были транспортным цехом металлургического завода «Северсталь», потом самостоятельной фирмой «СеверСтальТранс», где половиной компании владел менеджмент фирмы. На каком-то этапе грузов материнской компании стало не хватать, начали принимать заказы со стороны, объёмы заказов сторонних клиентов постоянно росли, и в определенный момент времени они стали основой грузовой базы компании. Развитие компании шло настолько успешно, что очень скоро СеверСтальТранс стала одной из крупнейших экспедиторских компаний и, одновременно, владельцем и оператором огромного количества железнодорожных вагонов различных типов.

А два года тому назад менеджмент компании выкупил вторую часть пакета акций у Алексея Мордашева, владельца Холдинга «Северсталь», после чего сменил название компании. Сегодня капитализация Н-Транса вполне сравнима с капитализацией бывшей материнской компании.

Стратегию развития компании Н-Транс, в части поиска клиентуры, можно охарактеризовать следующим образом: «Никогда не останавливаться на достигнутом».

- 2а) Экспедитор около крупного торгового или производственного холдинга. Опыт показывает, что чаще всего в таких случаях слово экспедитор должно писаться в кавычках – «экспедитор». Потому что между фактической деятельностью этой фирмы и транспортным экспедированием, в классическом понимании этого термина, нет ничего общего. Обычно основная задача таких компаний – грамотное распределение финансовых потоков.

Такой «около экспедитор» заключает договоры на транспортно-экспедиторское обслуживание всех грузов холдинга, а потом выступает в роли распределителя потоков, перепоручая фактическое оказание услуг и работ иным транспортным и экспедиторским компаниям. Разумеется, что расчет ведется исключительно через «око-

ло экспедитора», на счетах которого останутся «излишние» деньги. При крупном торговом или промышленном холдинге обычно существует несколько компаний подобного рода, их профессиональная «специализация» (экспорт, импорт, внутренние перевозки) полностью зависят от должностных полномочий «курирующего» лица из числа менеджеров старшего звена этого самого холдинга. По удивительному совпадению благоденствие «около экспедиторов» сразу заканчивается после увольнения «куратора» с основного места работы.

- 3) Компании, созданные в составе отечественного или международного транспортно-экспедиторского холдинга, на первом этапе обычно начинают свою работу с исполнения поручений и заданий головной компании, в качестве их агентов. Плату за свою работу также получают от них. Специальная рекламная программа по привлечению клиентов не ведется, однако на корпоративном сайте фирмы появляется информация об открытии представительства/филиала в таком-то городе.

Здесь работает эффект масштаба. Компания, имеющая развитую и хорошо отлаженную филиальную сеть и предоставляющая широкий спектр услуг в части привлечения клиентов, не нуждается в постоянной рекламе. Клиенты сами обращаются к ним с запросами. Для того чтобы огромный механизм не давал сбоев, запросы клиентов не исчезали бесследно, а грузы двигались в нужном направлении в таких компаниях разработан внутренний документ, который называется «Стандартная оперативная процедура взаимодействия» (Standard Operational Procedure -SOP).

В этом документе описана не только процедура внутреннего взаимодействия между офисами по отработке каждой перевозки, но и персональная зона ответственности каждого конкретного сотрудника любого офиса фирмы. Ответственность прописана поименно, в случае ухода конкретного сотрудника из компании или перемещение его внутри компании руководитель местного офиса/филиала обязан внести коррективы в SOP и разослать всем причастным новый вариант процедуры. Изначально SOP применялся исключительно в иностранных фирмах, но постепенно доказал свою очевидную пользу и получил распространение и у российских компаний имеющих большую филиальную сеть.

- 3а) Создание российской транспортно-экспедиторской фирмы под именем иностранной компании. Этот способ обычно применяется

при создании компании специализирующейся на мультимодальных перевозках. С иностранным владельцем бренда подписывается соглашение, по которому одна сторона (российская) получает возможность использовать этот бренд в продвижении своего бизнеса, а вторая сторона получает агента в конкретном регионе страны и возможность заявить (в основном в рекламных или имиджевых целях) о расширении своей филиальной сети.

При таком построении отношений обычно деньги за использование имени партнера (роялти) не платятся, часто иностранный партнер не является владельцем доли в российской компании. Именно основываясь на безвозмездном сотрудничестве, мы ранее назвали такой вариант «как бы франшиза». Каждая компания развивается самостоятельно и самостоятельно нарабатывает себе клиентуру.

#### 4.2 Маркетинговая политика транспортно-экспедиторской компании

Маркетинговая политика – это совокупность регулирующих принципов и системных мероприятий, направленных на достижение стратегических целей транспортно-экспедиторской компании в области удовлетворения спроса на транспортно-экспедиторские услуги.

**Принципы.** Маркетинговая политика транспортно-экспедиторской компании базируется на следующих принципах.

- Клиент всегда прав, в рамках действующих правовых норм и правил. В случае неопределенности толкования ситуации решение следует принимать в пользу клиента.
- Предлагать клиенту следует только те услуги, что пользуются спросом на рынке (принцип экономической эффективности).
- Необходимо постоянно изучать потребности клиента и мотивы его поведения.
- Долгосрочные партнерские отношения должны иметь приоритет над сиюминутной прибылью.
- Отношения с клиентами следует строить на основе взаимного уважения и доверия.
- Привлечь нового клиента всегда сложнее, чем удержать старого.
- Индивидуальный сервис требует адаптации существующих технологий и принципов расчета экспедиторского вознаграждения.
- Предлагаемые на рынке услуги должны быть стандартизованы по качеству для любого клиента вне зависимости от объемов грузопо-

токов клиента и его значимости для транспортно-экспедиторской компании.

**Цель.** Организация должна наиболее полно удовлетворять потребности клиентов в транспортно-экспедиторских услугах.

**Способы достижения цели:**

- Функционирование служб продаж и маркетинга. Основными задачами служб является внедрение и изучение потребностей клиентов, продаж услуг транспортно-экспедиторской компании и использование в деятельности компании передового мирового опыта, а также формирование направлений развития компании с учетом производственных возможностей и приоритетов.
- Назначение на должности, связанные с продажей услуг, только специалистов, имеющих специальное образование или прошедших специальную подготовку, исключительно после успешного завершения испытательного срока.
- Регулярный контроль качества предоставляемых работ и услуг, выявление случаев плохого обслуживания клиентов, включая продажу некачественной услуги. В целях недопущения повторения таких случаев впредь по ним должна незамедлительно проводиться служебная проверка, с обнародованием результатов всему коллективу компании.
- Регулярное составление и обсуждение планов продаж, направленных на сосредоточение усилий специалистов по продажам (сейлзменеджеров) на поиск грузопотоков в соответствии со специализацией транспортно-экспедиторской компании, с учетом имеющихся конкурентных преимуществ организации.
- Проведение анкетирования существующих и потенциальных клиентов с целью получения информации о потребительских предпочтениях и пожеланиях, потребительском поведении и влияния на формирование спроса на услуги транспортно-экспедиторской компании.
- Осуществление мероприятий направленных на повышение положительного имиджа транспортно-экспедиторской компании.
- В высшем уровне управления компанией целесообразно иметь должность коммерческого директора, что должно облегчить понимание членами Совета директоров вопросов посвященных развитию продаж за счет предложения новых видов услуг на уже имеющихся сегментах рынка или освоению новых сегментов за счет предложения клиентам услуг проверенного и гарантированного качества.

- Тарифы на услуги транспортно-экспедиторской компании должны формироваться с учетом текущей конкурентной среды, себестоимости услуг, особенностей их оказания и выбранных приоритетов.
- Организация текущего и перспективного планирования деятельности подразделений на основе данных полученных при анкетировании клиентов.
- Постоянное совершенствование качества оказываемых работ и услуг.
- Построение и улучшение каналов взаимодействия с клиентами.
- Выстраивание долгосрочных отношений с субподрядчиками.
- Четкое исполнение взятых на себя обязательств и договоров.
- Регулярная оценка специалистов по продажам по выполнению планов продаж, по количественным и финансовым показателям (выгоде получаемой компанией от реализации услуг).
- Адекватная мотивация персонала, участвующего в продажах и непосредственном производстве работ и услуг.
- Взвешенная и целесообразная рекламная компания по продвижению компании на рынке.
- Постоянное информирование действующих и потенциальных клиентов о появлении новых видов работ и услуг, оказываемых транспортно-экспедиторской компанией.

#### **4.3 Конкурентоспособность как инструмент привлечения клиентуры**

Основой рыночных отношений на рынке транспортно-экспедиторских услуг является конкуренция производителей этих услуг за рынки их сбыта с целью получения прибыли. Это основы экономики любого бизнеса.

В соответствии с законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»<sup>73</sup>, конкуренцию можно определить как состязательность транспортно-экспедиторских компаний и иных организаций транспортной отрасли, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности друг друга воздействовать на общие условия предоставления услуг на данном рынке и стимулируют предложение тех услуг, которые необходимы потребителю.

Для любой компании, большой или малой, конкуренция представ-

---

73 Закон РСФСР от 22.03.1991 N 948-1 (в ред. от 26.07.2006)

ляет серьёзную проблему, которая, однако, заставляет компанию изыскивать возможность работать ещё более эффективно.

При оценке собственной конкурентоспособности транспортно-экспедиторская компания, прежде всего, должна выделить своих главных конкурентов, выделить и проанализировать их сильные и слабые стороны. Кроме того, необходимо определить их долю на рынке, объёмы реализации услуг, просчитать ценовую политику и перспективы развития. Сбор информации о конкурентах – задача не самая простая, разумеется, мы сейчас говорим исключительно о законных методах!

В качестве таких методов мы можем порекомендовать анализ коммерческих и рекламных материалов имеющихся в открытом доступе. Многого можно почерпнуть из внимательного изучения сайта компании в Интернете. Кстати, сам факт отсутствия сайта уже говорит о многом. Полезным бывает посещение различных профессиональных интернет-форумов, там практически наверняка найдутся несколько человек, которые пользовались ранее услугами интересующей вас фирмы, а может быть кто-то там ранее работал.

Если человек ушел из компании со скандалом или затаил обиду на руководство, то постарайтесь его разговорить, обычно обиженные люди легко идут на контакт и готовы слить всю негативную информацию. В этой ситуации вам необходимо только суметь нащупать нужную тему для общения и вовремя подставить свою «жилетку», что бы дать человеку выговориться. Не стоит безоговорочно верить такой информации, там будет много неправды, но и крупницы достоверной информации также будут, надо только суметь их распознать.

Иногда необходимые сведения о конкуренте можно получить от своих клиентов, но учтите, если они сдали информацию об одной компании, то легко могут проделать это же и с информацией о вашей фирме. Не забывайте, что вы также являетесь конкурентом для какой-то иной компании.

Транспортно-экспедиторским компаниям необходимо тщательно проанализировать, в какой степени услуги, предлагаемые вами самими и вашими конкурентами, соответствуют требованиям и ожиданиям клиентов. Например, в отношении сроков исполнения, технологии доставки, уровня тарифов, сохранности грузов, иными словами вам необходимо понять мотивы, которые движут клиентами при выборе поставщика услуг.

Руководитель службы маркетинга транспортной группы «Русма-

рин» Л. Яновец<sup>74</sup> выделяет следующие виды конкуренции на рынке транспортной логистики:

- между операторами, оказывающими разные наборы услуг;
- между операторами, использующими различные виды транспорта;
- между операторами, специализирующимися на различных видах грузов.

Конкуренцию принято делить на ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция предполагает варьирование тарифов, что позволяет привлечь большее количество клиентов и охватить большую долю рынка. Этот вид конкуренции наиболее прост в реализации, поэтому используется чаще. Разновидностью ценовой конкуренции является демпинг – резкое снижение цены на какую-либо продукцию или вид услуг. Демпинг считается нечестным видом конкурентной борьбы.

Снижение тарифов на услуги компания использует с целью усиления собственной позиции на рынке. Но степень снижения не может быть безграничной, иначе компания лишается прибыли, а это противоречит основному принципу ведения любого бизнеса – он должен приносить прибыль. Поэтому мы настоятельно рекомендуем просчитать точку безубыточности для вашей компании. Точкой безубыточности называют такое сочетание показателей, при котором объём выполняемых услуг, при фиксированных условиях, позволяет компании покрывать свои расходы.

К методам неценовой конкуренции относится повышение качества транспортно-экспедиторских и транспортных услуг, расширение рекламной деятельности, повышение профессиональной квалификации сотрудников. Этот вид конкуренции требует дополнительных вложений средств, более сложен и трудоёмок для реализации, однако непосредственно на тарифах для клиентов обычно не отражается. Более того, клиенты в этой ситуации остаются только в выигрыше, т.к. они получают возможность пользоваться результатами этой конкурентной борьбы совершенно бесплатно.

Понятие «конкуренция» неразрывно связано с понятием «конкурентоспособность», т.е. со способностью выдерживать конкуренцию и противостоять ей. Под конкурентоспособностью услуги принято понимать комплекс потребительских и стоимостных характеристик, определяющих их предпочтительность для клиентов по сравнению с

74 Управление перевозками: в 2 т./ под общ. ред. Е.В. Будриной. – Спб.: Бонниер Бизнес Пресс. 2007/ т.1 раздел 2.10.5

аналогичными услугами других предприятий. На рынке транспортно-экспедиторских услуг клиент выбирает компанию, которая предоставит ему весь спектр требуемых услуг, надлежащего качества по приемлемой цене.

При оценке показателя конкурентоспособности отдельного транспортно-экспедиторского предприятия обычно учитывают:

- показатели стоимости услуги;
- показатели качества услуги;
- рыночную долю компании;
- потенциальные возможности, в том числе принимается во внимание наличие среди персонала компании профессионально сильных сотрудников, способных предложить рынку уникальный продукт;
- имидж организации.

Зная потребности клиентов и умея просчитать и предвидеть действия конкурентов, транспортно-экспедиторская компания всегда найдет на рынке свою нишу и избежит тем самым необходимости участвовать в конкурентной борьбе.

## **ГЛАВА 5. ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ**

### **5.1 Роль и место договора транспортной экспедиции**

Итак, вновь созданная транспортно-экспедиторская компания определилась с видом транспорта, на котором она начнет оказывать клиентам свои услуги и уже имеет на примете нескольких потенциальных клиентов. Казалось бы, теперь дело за малым – предложить клиентам свой договор транспортной экспедиции. Теоретически, проформы договоров можно скачать из Интернета. Но мы категорически этого делать не советуем. Почему? Да потому что построение договорной политики является важнейшим аспектом в деятельности любой компании, вне зависимости от сферы приложения её интересов. Транспортная экспедиция не исключение. Транспортно-экспедиторский договор является основой нашего бизнеса, поэтому от качества его составления зависит очень многое. Мы не будем чрезмерно углубляться в юридические тонкости и рассмотрим договор с практической точки зрения.

На современном этапе развития экономических отношений все актуальнее становится проблема правового регулирования транспортно-экспедиторской деятельности, что обусловлено различными факторами. С одной стороны, переход Российской Федерации к рыночной экономике послужил причиной увеличения товарооборота между предприятиями и организациями как внутри страны, так и за ее пределами, удлинения логистических цепочек доставки товаров, что требует специальных знаний от грузоотправителей.

В то же время, усложнение процесса доставки товара влечет увеличение доли транспортных расходов в затратах. В такой ситуации клиент, заключая договор транспортной экспедиции, к участию в процессе грузоперевозки привлекает специалиста – экспедиторскую организацию, которая не только осуществит выбор оптимального способа и маршрута доставки груза, но и избавит клиента от иных несвойственных ему транспортных забот.

Транспортно-экспедиторская деятельность является неотъемлемым элементом эффективного осуществления перевозок грузов не только для клиента, оптимизируя его финансовые, трудовые и иные затраты, но и для транспортных компаний. Консолидация грузов, диспетчеризация подачи транспортных средств и иные действия позволяют перевозчикам рационально использовать имеющиеся в их распоряжении перевозочные мощности. Следует помнить, что правовая

природа связи договоров перевозки и транспортной экспедиции определяет договор перевозки в качестве основного договора, а транспортно-экспедиторский договор как дополнительный, вспомогательный, т.е. призванный обслуживать основной договор.

Итак, договор транспортной экспедиции относится к группе договоров на оказание услуг. Напомним, что услуга – это действие, не имеющее овеществленного результата. При этом, безусловно, определенный результат будет достигнут, но не в форме вновь созданной или обработанной вещи. В этой связи правильнее говорить об эффекте услуги, который потребляется в процессе её совершения. Таким неовещественным результатом, в частности, будет отправка или получение груза, доставка груза получателю.

Кроме того в транспортно-экспедиторской деятельности проявляются и такие свойства услуги, как трудность её обособления и неотделимость от источника, синхронность её оказания и получения.

Договор транспортной экспедиции является самостоятельной договорной конструкцией, отнесение которой к «перевозочным» видам иных договоров недопустимо, во-первых, методологически, так как данный договор находится в одном ряду с иными договорами об оказании услуг (комиссии, поручения и пр.). Данное обстоятельство исключает возможность соотносить договор экспедиции с указанными договорами как вид к роду. А во-вторых, ГК РФ не содержит такого особенного приема законодательной техники, как применение норм об иных договорах к договору экспедиции. В этой связи применение правовых норм о договоре комиссии или поручения к рассматриваемому договору недопустимо<sup>75</sup>.

Похожее мнение, но почти на 10 лет ранее высказали Д.А. Медведев<sup>76</sup> и В.Т. Смирнов: «Экспедитор оказывает определенные услуги клиенту, в чём обнаруживается сходство с такими договорами как поручение, комиссия, агентирование, возмездное оказание услуг. Однако предметом последних является совершение любых сделок и действий, в том числе не относящихся к транспортной деятельности. В отличие от этого экспедиция предполагает оказание услуг, непосредственно связанных с перевозкой грузов. Поэтому экспедиция рассматривается как разновидность одного из указанных договоров или их конгломерат»<sup>77</sup>.

75 Соловых А.В. Договор транспортной экспедиции Автореф. канд. юр. наук:12.00.03 –М., Акад. Правосудия 2009. – 24 с.

76 В период написания настоящей книги доцент Санкт-Петербургского университета Д.А. Медведев имел всемирную известность как Президент Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев.

77 ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО. Учебник. Часть II / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого.— М.: «ПРОСПЕКТ», 1998. с. 143

С точки зрения общей характеристики всякого гражданско-правового договора договор транспортной экспедиции является консенсуальным, двусторонним, взаимным и возмездным. Консенсуальный характер договора выражается в том, что по указанному договору экспедитор обязуется за вознаграждение и за счёт другой стороны выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой грузов. Следовательно, обязательства возникают в силу самого факта подписания такого договора между экспедитором и клиентом. Законодательство никак не связывает момент возникновения указанного правоотношения с необходимостью передачи груза экспедитору, что могло бы послужить признаком реального договора<sup>78</sup>.

Даже в том случае, когда момент заключения договора и передачи груза под ответственность экспедитора совпадают, это совпадение не превращает договор экспедиции в реальный договор, так как договор считается заключённым и при отсутствии фактического принятия груза экспедитором. Передача груза выступает лишь основанием для возложения на экспедитора ответственности за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза.

Необходимо отметить, что неразрывная связь экспедиторских услуг с перевозкой грузов, т.е. направленность договора транспортной экспедиции исключительно на организацию и обеспечение процесса перевозки грузов позволяет отделить иные виды услуг, которые также оказываются транспортными организациями. Например, лоцманские и навигационные услуги на морском транспорте или навигационные, аэродромные и инженерные услуги на воздушном.

Договор транспортной экспедиции не относится к категории публичных договоров по двум причинам. Во-первых, в законодательстве отсутствуют прямые указания на публичный характер рассматриваемого договора, во-вторых, многообразность и открытость перечня услуг, которые может оказывать экспедитор по конкретному договору, исключает возможность применения такого обязательного признака публичного договора, как одинаковость условий договора для всех потребителей.

## 5.2 Стороны договора транспортной экспедиции

Ответ на вопрос «Кто является стороной договора транспортной экспедиции?» простым и очевидным является далеко не всегда и не

---

<sup>78</sup> Витрянский В.В. указ. соч. стр. 46

для всех. п. 1 ст. 1 Закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» чётко говорит о том, что сторонами или субъектами договора могут быть экспедитор и клиент. С экспедитором всё понятно, а как быть с клиентом? Вот здесь часто возникает путаница.

Ни для кого не секрет, что на практике очень часто экспедиторами выстраивается многозвенная цепочка, в которой между реальным грузоотправителем и фактическим перевозчиком наличествует 3–4 и более посредников. Или экспедитор при оказании комплексной транспортно-экспедиторской услуги часто покупает разрозненные конкретные услуги у различных экспедиторов или провайдеров таких услуг, а затем объединяет их в единый пакет. Мы не говорим о том хорошо это или плохо, просто констатируем факт – такова специфика и нормальная практика ведения бизнеса. Кто же в этой цепочке будет являться клиентом, а кто выступает в роли экспедитора? За ответом обратимся к справочникам.

**Клиент** — (лат. *cliens*) — лицо, пользующееся услугами учреждения, организации, предприятия (например, клиент банка), постоянный покупатель, заказчик.<sup>79</sup>

Итак, клиент это лицо, которое пользуется услугами предприятия или организации. Значит ли это, что компании-посредники последовательно стоящие в транспортной цепочке являются друг для друга и клиентами, и экспедиторами? Нет, не значит, ибо эти компании никому не оказывают транспортно-экспедиторские услуги и не являются их потребителями, более того они не имеют заинтересованности в их получении. В данном конкретном случае интерес таких компаний заключается в перепродаже этих самых услуг, т.е. в фактическом увеличении их стоимости для конечного потребителя, но суть и наполнение этих услуг обычно в такой цепочке не меняются.

В этой связи профессор В.В. Витрянский пишет: «Круг клиентов применительно к конкретному договору транспортной экспедиции значительно сужается за счет того, что физическое или юридическое лицо, являющееся клиентом по указанному договору одновременно должно иметь статус грузоотправителя или грузополучателя экспедируемого груза. Это означает, что в отсутствие договора транспортной экспедиции транспортировка осуществлялась бы на основании прямого договора перевозки, который клиент-грузоотправитель должен был бы заключить с перевозчиком».

Таким образом, становится ясно, что закон «О транспортно-экспе-

79 Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.

диционной деятельности» регулирует взаимоотношения только лица оказывающего транспортно-экспедиторские услуги (экспедитора) и лица непосредственно их получающего (клиента). При этом взаимоотношения между двумя и более компаниями, называющими себя транспортно-экспедиторскими, регулируются совсем иными нормами гражданского права, а сами договоры между ними могут строиться в форме договоров агентирования, поручения, комиссии, хранения. Как угодно, но только стать договорами транспортной экспедиции эти договоры не смогут никогда.

### 5.3 Предмет договора транспортной экспедиции

Практика ведения транспортно-экспедиторского бизнеса, действующая нормативно-правовая база и современная научная литература позволяют сделать вывод о том, что предметом договора транспортной экспедиции является совокупность оказываемых экспедитором услуг, связанных с перевозкой грузов. Например, В.Т. Смирнов и Д.А. Медведев пишут:

«Предметом договора транспортной экспедиции являются услуги, связанные с перевозкой груза. Такие услуги могут быть весьма различными. Они делятся на основные (по организации перевозок, включая заключение договора перевозки) и дополнительные, которые могут охватывать любые вопросы, касающиеся транспортировки груза. Договор может быть заключен на полное или частичное транспортно-экспедиционное обслуживание».<sup>80</sup>

Практически аналогично мнение В.А. Егиазарова: «Предметом договора транспортной экспедиции являются услуги, связанные с перевозкой груза. Услуги, оказываемые экспедитором, могут быть основными и дополнительными. Как правило, это определяется договором, заключенным между экспедитором и клиентом»<sup>81</sup>.

К группе основных транспортно-экспедиционных услуг глава 41 ГК РФ относит: обязанность экспедитора организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранными экспедитором или клиентом, обязанность экспедитора заключить от имени клиента или от своего имени договор (договоры) перевозки груза, обеспечить отправку и получение груза, а также другие обязанности, связанные с перевозкой. К дополнительным услугам относятся следующие:

80 ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО. Учебник. Часть II / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. С. 415.

81 В период написания настоящей книги доцент Санкт-Петербургского университета Д.А. Медведев Егиазаров В.А. Транспортное право: Учебное пособие / Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. – М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2002. С. 171

- получение требующихся для экспорта или импорта документов,
- выполнение таможенных и иных формальностей,
- проверка количества и состояния груза,
- погрузка и выгрузка,
- уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента,
- хранение груза,
- получение груза в пункте назначения,
- выполнение иных операций и услуг, предусмотренных договором.

При этом перечень услуг остаётся открытым, т.к. в действующем законодательстве отсутствует закрытый перечень транспортно-экспедиторских услуг. Их может быть великое множество, число таких услуг постоянно растёт и изменяется вслед за ростом технического прогресса в области транспортировки грузов.

Критерием отнесения конкретных транспортно-экспедиционных услуг к основным является их связь с перевозкой. Дополнительные услуги выделяются на основе признака необходимости осуществления указанных услуг для доставки груза. Однако указанные критерии представляются несколько неопределёнными и расплывчатыми. Например, основная обязанность экспедитора обеспечить получение груза аналогична такой дополнительной услуге, как получение груза в пункте назначения.

Заметим, что поскольку договор транспортной экспедиции относится к группе договоров на оказание услуг, то включение в предмет договора экспедиции материального блага – груза, представляется нам неверным. О грузе можно говорить лишь как об объекте договора транспортной экспедиции. Более того, связь договора транспортной экспедиции с материальным объектом – грузом может быть весьма опосредованной, а иногда и вообще утрачиваться, например, когда функции экспедитора по договору ограничены лишь оформлением перевозочных или таможенных документов. Иными словами – в большинстве случаев экспедитор вообще не видит экспедируемый груз, и уж тем более не принимает его в ведение.

Крайне важны и следующие аспекты договора транспортной экспедиции: такой договор всегда двухсторонний и носит взаимный характер. Следовательно, возникает необходимость включения в предмет договора не только действия экспедитора по выполнению услуг, включённых в конкретный договор, но действия клиента по возмещению затрат понесённых экспедитором и уплате экспедитору его законного вознаграждения. Не забываем, что экспедитор всегда исполняет

свои обязательства «за счёт другой стороны», и совершенно неважно, что изначально экспедитор может потратить свои собственные деньги. Он имеет полное право на компенсацию всех понесенных в интересах клиента расходов (п. 2 ст. 5 Закона «О транспортно-экспедиционной деятельности»).

#### 5.4 Порядок заключения договора

В настоящее время отсутствуют какие-либо специальные правила регламентирующие порядок заключения договора транспортной экспедиции. Поэтому заключение такого договора должно определяться общими положениями, касающимися заключения гражданско-правовых договоров (глава 28 ГК РФ). Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и принятия акцепта оферты (такого предложения) другой стороной. Профессор В.В. Витрянский полагает, что «договор считается заключённым, если сторонами достигнуто согласие по всем существенным условиям договора. Закон требует (ст. 802 ГК), чтобы транспортно-экспедиторский договор был заключён в письменной форме, следовательно, он может быть заключён не только путём составления единого документа и подписания его сторонами, а также путём обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п.2 ст. 434 ГК)».<sup>82</sup>

Гражданский кодекс, Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» не содержат перечня существенных условий договора транспортной экспедиции. Единственным существенным условием договора транспортной экспедиции является предмет договора. Говоря об этом, мы имеем в виду, что предмет договора является единственным существенным условием до того момента, пока стороны в условиях действия принципа свободы договора не разработали и не включили в договор субъективно-существенные условия.

Ранее стороны на практике оформляли свои отношения в транспортной экспедиции путём составления заявок, направляемых клиентом экспедитору, и содержащих все существенные условия договора. Однако ввиду отсутствия унифицированных форм экспедиторских документов, бланки заявок и поручений разрабатывались самостоятельно каждым экспедитором и существенно отличались между собой как по форме, так и по содержанию.

---

82 Витрянский В.В. указ. соч. с.97

В настоящее время ситуация изменилась. Правительством РФ были утверждены Правила транспортно-экспедиционной деятельности, которые детализировали порядок заключения договора транспортной экспедиции, а также установили перечень и форму экспедиторских документов (документов, подтверждающих заключение договора транспортной экспедиции). Таких документов предусмотрено всего три: поручение экспедитору, экспедиторская расписка и складская расписка.

Теперь для заключения договора транспортной экспедиции клиент в качестве оферты выдает заполненное и подписанное им поручение экспедитору, которое должно содержать полные и достоверные сведения о характере груза, его маркировке, весе, объеме, а также о количестве грузовых мест. После того, как экспедитор получит поручение, он должен рассмотреть и направить его клиенту с отметкой о согласовании, либо с отказом в согласовании подлежащих оказанию транспортно-экспедиционных услуг с указанием причин отказа.

Однако приведенная ситуация возможна, если речь идет о разовом поручении или поручении в рамках уже заключенного договора на транспортно-экспедиторское обслуживание. Об этом говорят и Правила транспортно-экспедиционной деятельности (п. 7) указывающие, что экспедиторские документы являются неотъемлемой частью договора транспортной экспедиции. Другими документами, подтверждающими заключение договора транспортной экспедиции, являются экспедиторская и складская расписки.

Экспедиторская расписка – документ, подтверждающий получение экспедитором груза от клиента либо от указанного в поручении экспедитору грузоотправителя. Складская расписка выдается клиенту в том случае, если экспедитор принимает груз клиента на складское хранение. Расписка подтверждает получение складированного товара и содержит условия его хранения и выдачи (или ссылку на них). Складская расписка, выдаваемая экспедитором клиенту, согласно действующему законодательству не является обращающимся инструментом и потому передача прав по ней (например, права изъятия товара с товарного склада) происходит на основании общих норм об уступке требования.

## **5.5 Специфика договорной политики российской транспортно-экспедиторской фирмы**

Действующее сегодня российское законодательство устранило отдельные пробелы в регулировании отношений в сфере транспортной экспедиции, например, было нормативно закреплено право экспеди-

тора на удержание груза, до выполнения клиентом обязанности по оплате вознаграждения экспедитору и возмещения его расходов; предусмотрены нормы, регулирующие оказание экспедиционных услуг в целях, не связанных с предпринимательской деятельностью. Также были учтены некоторые положения международной практики в области регулирования транспортной экспедиции – в частности, правила ограничения ответственности экспедитора и её размеры.

Несмотря на произошедшие изменения, противоречия и пробелы в регулировании договора транспортной экспедиции сохранились. Это относится к перечню экспедиторских документов и порядку их применения, объёму прав и обязанностей экспедитора по конкретному договору, установлению оценочных критериев, позволяющих применять меры гражданско-правовой ответственности к сторонам договора.

Правовое, а фактически бесправное положение экспедитора в России мы подробно рассмотрели во 2 главе нашей книги, а сейчас полагаю крайне уместным процитировать фрагмент статьи Д.Л. Антонова и К.В. Холопова «Ловушка для экспедитора». Фрагмент, который объясняет очень многое в реалиях договорной деятельности экспедиторов:

«Сегодня многие грузовладельцы, внимательно ознакомившиеся с содержанием нормативно-правовой базы, особо настаивают и указывают на применении этих законов. Независимо от того, работают ли реально экспедиторы с грузом или нет. Принимают ли экспедиторы грузы в своё ведение или нет. А экспедиторы, наоборот, пытаются заключать договоры без отсылок на регулируемую базу транспортно-экспедиторской деятельности (договоры поручения, договоры комиссии, агентские договоры и др.)».

Как это происходит на практике, и какие последствия может иметь, попробуем разобраться с помощью юриста-практика В. Артамонова<sup>83</sup>.

Рассмотрим такую ситуацию. Некая компания – автоперевозчик заключает долгосрочный договор перевозки с экспедитором, предпочитающим именовать себя диспетчером. Этот диспетчер в рамках этого договора путем отправки заявки и получения подтверждения от компании-перевозчика, уже длительное время заказывал у них перевозки, а потом расплачивался за них.

83 В настоящем параграфе использованы материалы статьи В. Артамонова «Обойдемся без претензий: как ограничить себя от материальных и финансовых потерь // Логинфо. -2010, №9. с. 50-56 Отметим, что автор не во всём согласен с мнением В. Артамонова, но полагает необходимым ознакомить читателя с этой точкой зрения, тем более что она логична и хорошо аргументирована.

Но в один момент диспетчер отказал автоперевозчику в оплате 2-х последних перевозок и сказал, что ничего им не должен. Что делать перевозчику в этой ситуации? Сразу скажем, что ситуация не смоделирована искусственно, подтверждением реальности событий служат арбитражные дела 2008–2010 годов.

Прежде чем ответить на этот извечный вопрос, необходимо разобраться в сути происходящего. И начнем с договора.

Согласно требованиям пункта 1 статьи 785 ГК РФ, под договором перевозки принимается реальный договор перевозки, то есть заключаемый путем вручения груза отправителем перевозчику. Договор перевозки груза – возмездный и двусторонний, сторонами являются перевозчик и отправитель. В пункте 2 статьи 785 ГК РФ указано на документы, подтверждающие заключение договора перевозки: транспортная накладная.

Транспортная накладная (или другой соответствующий ей по назначению документ) подтверждает заключение договора перевозки, то есть вручение груза перевозчику. В обязанности перевозчика по договору перевозки груза входит подача грузоотправителю под погрузку в срок, установленный принятой от него заявкой (заказом) или договором, исправных транспортных средств, пригодных для перевозки соответствующего груза. В противном случае отправитель вправе отказать от поданных транспортных средств. Обязанностью грузоотправителя является своевременная подготовка груза к перевозке и соблюдение сроков погрузки (выгрузки) грузов в поданные перевозчиком транспортные средства.

К числу договоров об организации перевозки, широко применяемых на автомобильном транспорте, относятся годовые договоры. В нашем случае существует договор перевозки с диспетчером, а что везет этот диспетчер, или, на чем он это что-то везет? Ничего и ни на чем. Он третье лицо, а третий – лишний.

Согласно статье 421 ГК РФ, граждане и юридические лица свободны в заключение договора. Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Но при этом согласно статье 422 ГК РФ, договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Договор можно назвать как угодно – договором на предоставление логистических услуг, на обслуживание логистическим провайдером и т. д., но суд будет квалифицировать этот договор не по названию, а по сути предмета договора, и

применять к нему правила, установленные законом и иными правовыми актами.

По своей сути данный договор с экспедитором можно классифицировать как агентский договор, по которому диспетчер-экспедитор выступает агентом перевозчика и представляет его интересы, но параллельно этот же диспетчер представляет интересы грузоотправителя по другому договору.

И тут наступает противоречие. Дело в том, что, согласно пункту 3 статьи 182 ГК РФ: «представитель не может совершать сделки от имени представляемого в отношении себя лично». Он не может также совершать такие сделки в отношении другого лица, представителем которого он одновременно является, за исключением случаев коммерческого представительства. А согласно пункту 2 статьи 184 ГК РФ, одновременное коммерческое представительство разных сторон в сделке допускается с согласия этих сторон и в других случаях, предусмотренных законом. При этом коммерческий представитель обязан исполнять данные ему поручения с заботливостью обычного предпринимателя. Иными словами, диспетчер обязан согласовать с грузоотправителем заключение агентского договора с перевозчиком (и наоборот).

Согласно пункту 3 статьи 184 ГК РФ, коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – также и доверенности. Согласно пункту 4 статьи 184 ГК РФ, особенности коммерческого представительства в отдельных сферах предпринимательской деятельности устанавливаются законом и иными правовыми актами. В действующем законодательстве на сегодняшний день этот вопрос не регламентирован. И так, необходимо письменное согласие от всех сторон, то есть заключение трёхстороннего договора.

Кстати, иностранные исследователи тоже приходят к выводу о необходимости заключения трёхсторонних договоров. Так Кейси Ситон, аналитик журнала *The Container Shipping Manager*, полагает, что настало время заключения трёхсторонних договоров в цепочке «грузоотправитель-экспедитор-перевозчик», потому, что так, по её мнению, будет честнее перед всеми сторонами. Становится прозрачной вся система взаимоотношений и расчётов.<sup>84</sup>

Но в России и трёхсторонний договор неприемлем для самого диспетчера-экспедитора, ибо пропадает основной его стимул к выстраи-

---

84 Seaton C. Major carrier is now charging extra money for extra space, others are looking to follow. // *The Container Shipping Manager*, March-April 2007. с. 19

ванию подобной схемы – сокрытие истинных сумм платежей от своих принципалов. Мало того, что данный диспетчер нарушает действующее законодательство, представляя одновременно обе стороны, он ещё и спокойно уходит от ответственности. Процедуру такого ухода наглядно демонстрирует решение арбитражного суда республики Татарстан от 23 января 2008 г. N А65-29489/2007.

Согласно материалам дела, между истцом (перевозчиком) и ответчиком (диспетчером) были подписаны договора-заявки, содержащие все необходимые сведения. В подтверждение факта того, что услуги по перевозке по договорам-заявкам были исполнены, суду были представлены товарно-транспортные накладные, содержащие подписи уполномоченных лиц грузоотправителя и грузополучателя, скрепленные печатями этих юридических лиц.

По мнению суда, детальный анализ представленных товарно-транспортных накладных показывает, что в них отсутствуют какие-либо указания на то, что перевозка осуществлялась именно в рамках указанных договоров-заявок. Также в них отсутствует и указание на то, что уполномоченное должностное лицо ответчика приняло оказанную истцом услугу. В отсутствии доказательств, объективно подтверждающих факт принятия оказанных услуг по перевозке уполномоченными работниками ответчика, суд пришел к выводу о недоказанности истцом наличия оснований на законе отношений истца с ответчиком в целях осуществления перевозки груза в рамках исполнения представленных истцом договоров-заявок. При таких обстоятельствах истцу в иске о взыскании долга и процентов за пользование чужими денежными средствами было отказано.

Иными словами, отсутствие упоминания и подписи этого диспетчера в транспортной накладной в графе «грузоотправитель» привело к тому, что перевозчик не смог получить деньги за выполненную перевозку. Диспетчер-экспедитор совершенно законно отказался от обязательств и сослался на то, что перевозка была выполнена перевозчиком по прямому договору с грузополучателем.

К сожалению, подобная ситуация, когда перевозчик берет перевозку у агента, широко распространена. Фактически заключая договор перевозки с грузоотправителем, перевозчик получает плату от третьего лица, но при этом трехсторонний договор не заключает. Эта порочная норма советских времен, по которой за оплату перевозки отвечало третье лицо, указанное в транспортном разделе (на оборотной стороне) ТТН в графе «Заказчик (плательщик)», без заключения трехстороннего договора не действует.

В утверждённой форме товарно-транспортной накладной ТТН (1-Т) в строке «Плательщик», которая находится над товарным разделом (на лицевой стороне), указывается грузополучатель в случае оплаты

им стоимости груза и грузоотправитель во всех остальных случаях (пункт 6 статьи 15 УАТиГНЭТ). Заполнение данной графы не является строго обязательным, и если нет достоверной информации на момент отправки груза, её лучше не заполнять (ставить прочерк).

Согласно пункту 4 статьи 2 УАТиГНЭТ, грузоотправитель – физическое или юридическое лицо, которое по договору перевозки груза выступает от своего имени или от имени владельца груза и указывается в транспортной накладной. Согласно пункту 1 статьи 8 УАТиГНЭТ, заключение договора перевозки груза подтверждается транспортной накладной. Согласно пункту 1 статьи 785 ГК РФ, по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату. Таким образом, обязанность произвести оплату за выполненную перевозку лежит на грузоотправителе.

Если перевозку заказывал грузополучатель, то данная перевозка должна выполняться в рамках договора ТЭД (транспортно-экспедиционной деятельности). В этом случае в ТТН в графе «Грузоотправитель» должен быть указан сам экспедитор, либо стоять фраза следующего содержания: «Экспедитор от имени и по поручению Клиента по доверенности №, дата». Указанная доверенность в обязательном порядке должна прилагаться к транспортной накладной (напомним, в соответствии с пунктом 2 статьи 802 ГК РФ клиент должен выдать экспедитору доверенность, если она необходима для выполнения его обязанностей). ТТН должна быть подписана представителем экспедитора. За оплату перевозки несёт ответственность лицо, заключившее договор перевозки, которое указано в транспортной накладной в графе «Грузоотправитель» и подписавшее её. Для всех, кто уже попал или попадет в такую же ситуацию, В. Артамонов предлагает следующий алгоритм действий.

1. Выставлять счёт за перевозку тому, кому вы её оказывали по закону, с кем заключали договор перевозки, т.е. грузоотправителю. Если не оплатят, то есть несколько вариантов дальнейшего развития.
  - а) Подавать в суд на грузоотправителя по поводу неоплаты выполненной работы. Если грузоотправитель уже заплатил диспетчеру, то будет вынужден представить документы, подтверждающие эту оплату. С материалами дела подаёте новый иск против диспетчера

- с учётом вновь открывшихся обстоятельств, либо привлекаете его соотчетчиком по данному делу.
- б) Если грузоотправитель добровольно предоставил вам все документы, подтверждающие факт оплаты перевозки, а также его заказ перевозчику диспетчеру, то можно подать новый иск против этого диспетчера с учётом вновь открывшихся обстоятельств.
  - в) Если грузоотправитель не оплачивал перевозку, либо ссылается на то, что оплачивать не должен по договору купли-продажи, то независимо от этих объяснений продолжаете требовать через суд именно с него оплату за выполненную работу. Дальнейшие разбирательства с покупателем или с этим диспетчером – его личное дело.
  - д) Возражения «с грузоотправителем нет договорных отношений» или «они мне перевезли за спасибо» категорически не принимаются. Согласно пункту 3 статьи 424 ГК РФ, в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно оплачиваться по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.
2. Очень хорошо при обосновании в суде тех или иных сумм, неоговоренных в договоре, использовать так называемые «правила перевозчика», опубликованные в Интернете. Делаете сайт где-нибудь на бесплатном домене третьего уровня и размещаете там основные ставки и другие тарифы, например за простой или за приём груза в мелких транспортных единицах (в коробках). Данная норма является диспозитивной и действует, если в договоре не оговорено иное. Не забудьте в бланк счёта в реквизиты добавить адрес этого сайта.
3. Внимательно изучите договор с диспетчером, прежде чем его подписать. Пока готовился материал, ко мне обратился грузовладелец с подобной проблемой – перевозчик требует с него оплату перевозки, а деньги отданы диспетчеру. Когда прочитал договор грузовладельца с диспетчером, выяснилось, что этот «агент-табуретка» предоставил «информационные услуги по подбору транспорта и организации перевозки».
4. Работайте так, как работает весь цивилизованный мир – заключайте договор перевозки через агента перевозчика и перечисляйте деньги напрямую перевозчику. А взаиморасчёты перевозчика и агента должны быть по агентскому договору, по которому перевозчик (принципал) будет выплачивать вознаграждение агенту сам.
5. Грузовладельцу стоит помнить, что перевозчик страхует не ваш груз, а свою ответственность, поэтому страхуйте груз сами.

## ГЛАВА 6. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПЕДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ТРАНСПОРТА

### 6.1 Взаимодействие транспортного экспедитора и железнодорожного перевозчика

Основная проблема подавляющего большинства российских экспортеров и импортеров заключается в значительной удаленности от морских портов и западных границ. Плечо доставки товара в морской порт протяженностью в 3–4, а в некоторых случаях и 5 тысяч километров – это норма для участника ВЭД. По данным исследований проведенными специалистами Корейского Транспортного Института (КОТИ, Республика Корея) среднее плечо доставки экспортного груза до ближайшего тихоокеанского порта, обслуживаемого линейными контейнерными перевозчиками, составляет в Корее – 95 км, в Китае – 690 км, в Японии – 54 км, а в России – 3886 км.<sup>85</sup> Вполне очевидно, что такое расстояние без помощи железной дороги не одолеть.

Попробуем разобраться подробнее во взаимоотношениях экспедитора с одним из самых важных участников перевозочного процесса – железнодорожным перевозчиком. В своих рассуждениях учтем, что железнодорожный транспорт в России – типичный представитель рынка монополии и это не может не сказываться на его методах работы и принципах ценообразования.

#### 6.1.1 Организационная компонента проблемы

В силу этой специфики складывающиеся отношения простыми назвать невозможно. С одной стороны – железные дороги сильно заинтересованы в экспедиторе, который консолидирует грузопотоки от различных отправителей и своими авансовыми платежами обеспечивает поступление львиной доли всех средств, собираемых отраслью за перевозки. С другой стороны экспедитор выступает своеобразным раздражителем и нарушителем спокойствия.

Единственный вид договора, который на сегодняшний день может существовать между экспедитором и структурами ОАО РЖД это договор на проплату провозного тарифа. С точки зрения действующего гражданского законодательства это эксклюзивный договор присоединения. ОАО РЖД, в лице Центра фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО), заключает договоры с крайне ограниченным коли-

85 Report: Integrated International Transport and Logistics System for North-East Asia; KOTI, 2005

чеством экспедиторов, ориентируясь исключительно на собственное понимание проблемы.

Заклучив договор, экспедиторы обязуются вносить авансовые суммы в счет перевозок следующего месяца. Взамен они получают возможность использовать эти суммы для оплаты провозного тарифа за любую компанию.

Ещё в 1998 году ЦФТО МПС РФ выпустило инструктивное письмо<sup>86</sup>, согласно которому экспедиторам, внесшим авансовые средства в размере от \$2 млн сроком более чем на два месяца, предоставлялись скидки со ставок Тарифной политики РЖД. В зависимости от величины аванса и глубины проплаты размер скидок варьировался от 2,1% до 13,0%. Самую большую скидку можно было получить, внося сумму более \$24 млн, и приняв на себя обязательство о равномерном использовании этих средств в течение 12 месяцев.

Само письмо давно утратило свою силу, скидки отменили, но порочная практика авансов прижилась. Сегодня практикуется разовое внесение денежных средств в размере до 60% от финансового результата предыдущего месяца. У крупнейших отечественных экспедиторов суммы авансов могут достигать 150–200, а часто и более млн. рублей. Причем деньги на счет ЦФТО должны поступить не позднее, чем за 5 суток до начала планируемого месяца.

Со стороны ОАО РЖД никаких реальных обязательств перед экспедитором по данному договору не возникает. Если не принимать за таковые проверку правильности начисленных сумм, выдачу отчетов о движении денежных средств и информирование о результатах согласования заявок на перевозки экспортных и импортных грузов.

Естественно ответственность здесь тоже фактически односторонняя – как только сумма средств на лицевом счете экспедитора начинает приближаться к нулю немедленно следует команда об остановке всех грузов экспедируемых этой компанией. Никаких уважительных причин, способных отсрочить появление такой команды, не существует. Очевидно, что кредитование ОАО РЖД самым негативным образом сказывается на стоимости услуг экспедитора, который вынужден компенсировать свои затраты за счет заказчика.

Все возрастающий уровень контейнеризации грузоперевозок в мире в целом, требует переключения на контейнерный способ доставки все новых и новых видов внешнеторговых грузов, ранее никогда не перевозившихся в контейнерах, например, таких как кристаллический

---

86 Письмо ЦФТО МПС России №ЦФТОДГ-5/253 от 01.09.1998г.

кремний, ферросилиций и ферромарганец. Такого рода грузы традиционно доставлялись в морские порты исключительно в вагонах, а далее грузились насыпью в трюмы судов. Потери при транспортировке и перегрузках порой превышали 3–5%. Переход же на доставку этих грузов в контейнерах позволяет свести потери практически к нулю.

Принятые в России «Правила перевозок грузов в универсальных контейнерах»<sup>87</sup> очень консервативны и не отражают современных потребностей, как производителей, так и экспортёров и импортёров. В подавляющем большинстве случаев именно экспедитор, прорабатывая очередное предложение по перевозке для грузоотправителя, становится инициатором обращения к соответствующим структурам ОАО РЖД с просьбой о внесении изменений в Правила перевозки грузов в универсальных контейнерах. Именно после обращений экспедиторских компаний МПС РФ в 2003 году разрешило перевозку в крупнотоннажных контейнерах кремния, ферросилиция и ферромарганца в кусках.

Железнодорожные администрации обычно идут навстречу просьбам грузоотправителей, однако, вместо того, чтобы пересмотреть эти правила в целом и тем самым решить массу вопросов, чиновники идут по пути создания неких исключений из общих правил, выдаваемых исключительно под конкретного грузоотправителя на конкретное направление. Такие разрешения называются «особыми условиями перевозки» и оформляются специальными телеграммами ОАО РЖД, имеющими весьма ограниченный срок действия. Кроме того, такая телеграмма может быть в любое время отменена теми же самыми должностными лицами ОАО РЖД.

Сложившаяся практика постоянно держит экспедиторов и пользователей услуг железнодорожного транспорта в режиме неопределённости, что не позволяет им производить полноценное долгосрочное планирование экспортных отгрузок.

Еще одна проблема во взаимоотношениях экспедитора и железнодорожного перевозчика – это оперативность исполнения заявок на перевозку. Экспортёр подал заявку на отправление грузов на экспорт. ОАО РЖД эту заявку приняло и подтвердило экспортный план, экспедитор перевел в ОАО РЖД деньги в качестве оплаты за эту перевозку. Однако никто точно не знает, когда эти грузы будут отправлены, потому что неизвестно, когда железная дорога подаст вагоны под погрузку. Но, не зная номеров вагонов невозможно закончить процесс таможенного оформления груза на экспорт. Таможенные правила тре-

---

87 Утверждены приказом МПС РФ №31 от 18.06.2003

буют указания в экспортной декларации регистрационных номеров транспортного средства, в данном случае железнодорожного вагона. Кстати, само наличие экспортного плана в принципе гарантирует лишь то, что грузы будут отправлены в течение текущего месяца и никак не точнее. Реально влиять на ситуацию не могут ни грузоотправитель, ни экспедитор

### 6.1.2 Стоимостная компонента проблемы

Стоимость железнодорожной перевозки складывается из трёх частей: так называемых «начально-конечных» операций, сбора за охрану груза и собственно провозных платежей или тарифа.

1. **Тариф.** Суть тарифа достаточно проста – это плата непосредственно за перевозку. Величина тарифа исчисляется по Прейскуранту 10-01, все изменения Прейскуранта исключительная прерогатива государства. Решение об изменении величины тарифа, по представлению ОАО РЖД, принимает Федеральная Служба по тарифам. Приказы ФСТ «Об индексации тарифов плат и сборов на грузовые железнодорожные перевозки» подлежат обязательной регистрации Минюстом России и публикуются в Российской Газете.

Оплата тарифа может производиться как самим грузоотправителем, через свою расчетную справку в Центре обработки перевозочной документации (ТехПД) Дороги отправления, либо централизованно, через одного из уполномоченных экспедиторов, имеющих договор с ЦФТО ОАО РЖД.

Сегодня ни один из участников рынка не имеет никаких преференций от железной дороги, т.е. все потребители услуг железнодорожного транспорта находятся изначально в равных условиях. Почему только изначально? Потому что для пользователей услуг железнодорожного транспорта в тарифе заложены четыре возможности его снижения, но далеко не всем удается ими воспользоваться.

- 1) Скидка на использование собственного подвижного состава (вагонов) составляет 15% от величины базового тарифа.
- 2) Скидка на использование собственных (приватных) контейнеров может так же доходить до 15%.
- 3) Скидка за полный комплект контейнерных отправок (ККО) предоставляется только в случае, когда платформа загружена контейнерами до полной вместимости, причём все эти контейнеры следуют от одного отправителя на одну станцию в адрес одного получателя. Скидка за ККО представляет собой фиксированную величину –

1 833 рубля<sup>88</sup> на платформу и может дать экономию в размере 4–10% от величины базового тарифа, в зависимости от расстояния перевозки.

- 4) Скидка за формирование маршрутного поезда. Этот вид скидки рассчитывается по отдельной тарифной схеме (22-я схема) Прейскуранта №10-01 и предоставляется при формировании контейнерного поезда, загруженного одним отправителем на одну станцию в адрес одного получателя.

Теоретически скидка с тарифа могла бы достигнуть почти 40%, но этого никогда не происходит. Во-первых, очень сложно выполнить требование по загрузке контейнерной платформы до полной вместимости, особенно если перевозка осуществляется в 40-футовых контейнерах, т.к. 90% российского парка платформ рассчитаны на 3 ДФЭ, а часто грузится один 40-футовый контейнер равный 2 ДФЭ. Во-вторых, единичным экспедиторам и грузоотправителям удалось организовать маршрутный поезд без участия ОАО «Трансконтейнер», причём эта компания старается участвовать всегда, и оставляет себе от 80% до 100% от величины скидки.

2. **Сборы за охрану груза.** Эти сборы взыскиваются по такому же принципу, как и тариф, но идут не в пользу перевозчика ОАО РЖД, а в пользу организации именуемой Федеральное государственное предприятие военизированной охраны железнодорожного транспорта России (ФГП ВОЖДТ РФ). Величина этих сборов регулируется государством, однако при этом руководство ФГП ВОЖДТ РФ имеет право, в отдельных случаях, самостоятельно корректировать величину сбора в сторону уменьшения.

Ситуация со сборами за охрану грузов на железнодорожном транспорте такова, что требуется посвятить ей отдельный параграф, 6.2 «Сборы за охрану грузов на железнодорожном транспорте».

3. **Начально-конечные операции.** Это совокупность так называемых местных сборов, т.е. платежей, не регулируемых Прейскурантом №10-01 и взимаемых, и устанавливаемых не централизованно, как тариф или плата за охрану, а на уровне отделений и управлений железных дорог. Взыскивают такие сборы всегда с грузополучателя, на станции назначения, либо с владельца подъездного пути, вне зависимости является он грузоотправителем по накладной или нет. Поэтому нет возможности оплатить их через экспедитора.

К сборам за начально-конечные операции относятся: плата за по-

88 Данные 2009 года Прим. Авт.

дачу и уборку вагонов на подъездной путь грузоотправителя, плата за задержку вагонов на подъездных путях, плата за обслуживание подъездных путей, за оформление перевозочных документов, ведение накопительных учётных карточек. Железнодорожники берут деньги за перевод стрелок и «аренду тормозных башмаков». Поскольку нет документов, чётко регламентирующих перечень этих операций, то возможны самые разные ситуации.

На одной из станций Южно-Уральской железной дороги встречался сбор за: «...подсыл крупнотоннажных контейнеров от ближайшей станции, открытой для работы по параграфу 8, до станции обслуживающей ветку примыкания».

Величины всех этих сборов разнятся от станции к станции, поэтому точно посчитать их может только конкретный грузоотправитель – владелец подъездного пути. Суммарная величина сборов за начально–конечные операции колеблется от 700 до 3000 и более рублей за один вагон и может достигать 20–30% от величины базового провозного тарифа.

По этой причине крайне опасно заключать экспортные контракты на условиях EXW, FCA. Величину этих сборов транспортный экспедитор не может заранее просчитать и включить в расчёт стоимости сквозной перевозки. Грузоотправителю же эти сборы оплачивать придется в любом случае.

### **6.1.3 Неутешительные выводы**

Совершенно очевидно, что такое положение вещей приводит к значительному удорожанию российской экспортной продукции на мировом рынке. Что в итоге делает её просто неконкурентной. Большое количество экспортпригодной, но недорогой продукции не попадает на международный рынок из-за слишком высокой стоимости транспортировки. Вот характерный пример.

Доставка одного из видов химической продукции из района Иркутска в США, на условиях CIF Лонг Бич (Long Beach), порт, находящийся на тихоокеанском побережье США в 2008 году обходилась в \$2 900 за 20-футовый контейнер или \$145 за 1 тонну. Абсолютно аналогичный продукт, но произведенный в КНР, в местечке Либаньху (Libanxu), находящемся в 140 км от порта Циндао (Zindao), доставляется в США, на абсолютно аналогичных условиях, но по цене всего \$1900 за 20- футовый контейнер или \$95 за тонну.
--

Не смотря на то, что протяженность морского пути от портов Циндао и Восточный до порта Лонг Бич практически одинакова, величина морского фрахта от порта Циндао до порта Лонг Бич почти на \$400 ниже, чем от порта Восточный. Плюс более низкая себестоимость производства продукта в Китае и намного более короткая наземная часть транспортировки от завода до порта. В результате совокупность всех этих факторов позволила китайцам предложить свой продукт на \$130 за 1 тонну, дешевле российского и тем самым вытеснить российского экспортёра с американского рынка.

Такого рода примеров можно привести массу. Так что же делать? Сегодня экспортёры могут только уповать на помощь государства. Если государство действительно заинтересовано в развитии и поддержке российского экспортёра, то оно должно навести порядок в ценообразовании и умерить аппетиты железнодорожного монополиста – ОАО РЖД.

Безусловно, ОАО РЖД коммерческая компания и должна зарабатывать деньги для своих акционеров, но не в ущерб интересам сотен отечественных экспортёров и импортёров. В конечном итоге рост отечественного экспорта готовой продукции – это рабочие места, налоги в бюджет, это приток валюты в страну. Это рост благосостояния населения и как результат снижение социальной напряженности в обществе. Неужели всё это вместе взятое не перевесит потери прибыли одной единственной компании, пусть и отраслевого монополиста?

## 6.2 Сборы за охрану грузов на железнодорожном транспорте

Необходимость отдельно оплачивать охрану перевозимого по железной дороге груза вдруг неожиданно возникла во времена перестройки, лет 20 тому назад. Тогда никто не рискнул спорить с всемогущим МПС СССР, потом как-то свыклись, а теперь, похоже, никто уже и не пытается мыслить иначе. Ситуация воспринимается исключительно как аксиома – за охрану груза должен платить либо грузоотправитель, либо уполномоченный им экспедитор. И это несмотря на то, что важнейшей обязанностью перевозчика является обеспечение сохранности принятых для перевозки и хранения грузов и грузобагажа, особо подчеркнем, что это не платная услуга, а именно обязанность перевозчика.

Такая обязанность возникает из норм гражданского права, после принятия перевозчиком груза к перевозке до момента выдачи его получателю (ст. 796 ГК РФ). Практически дословно эта норма воспроизведена в УЖТ: «Перевозчик несет ответственность за несохранность

груза, грузобагажа после принятия его для перевозки и хранения...» (ст. 95)<sup>89</sup>.

Тем не менее, ссылаясь на ст.17 УЖТ, и принятые на её основе «Правила перевозок железнодорожным транспортом грузов с сопровождением и охраной грузоотправителей, грузополучателей и перечни грузов, требующих обязательного сопровождения и охраны»<sup>90</sup>, российский монопольный железнодорожный перевозчик ОАО РЖД фактически отказывается принимать к перевозке значительный перечень грузов, определенный этими самыми Правилами, если дополнительно не оплачена их охрана. Возникает вполне законный вопрос – почему так происходит? Вполне очевидно, что положения, содержащиеся в п. 1. ст. 796 ГК РФ, являются императивными:

«Перевозчик несет ответственность за несохранность груза или багажа, происшедшую после принятия его к перевозке и до выдачи грузополучателю, управомоченному им лицу или лицу, управомоченному на получение багажа, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) груза или багажа произошли вследствие обстоятельств, которые перевозчик не мог предотвратить и устранение которых от него не зависело».

Т.е. совершенно однозначно закон говорит о том, что в случае утраты и/или повреждения груза при перевозке любым видом транспорта ответственность всегда возлагается на перевозчика, и только на него. Причем пострадавшей стороне нет никакой необходимости доказывать вину перевозчика в произошедшей утрате или повреждении груза, она изначально определена законом, в такой ситуации перевозчик должен сам доказывать свою невиновность в каждом конкретном случае<sup>91</sup>.

Итак, на лицо прямое противоречие между двумя статьями одного и того же закона, а также нормами гражданского права. Каким образом перевозчик будет нести ответственность за сохранность принятого к перевозке груза, как того требуют ст. 796 ГК РФ и 95 УЖТ, если ст. 17 того же устава обязывает грузополучателей или грузоотправителей обеспечивать сохранность грузов фактически своими собственными силами и за свой счёт?

89 Федеральный закон от 10 января 2003 №18-ФЗ, с изменениями, внесёнными Федеральным законом от 7 июля 2003 №122-ФЗ

90 Приказ МПС РФ от 18 июня 2003 №38 в редакции приказов Минтранса России от 16.01.2006 №8, от 09.07.2007 №88

91 Здесь необходимо отметить, что в действующих транспортных уставах и кодексах в УЖТ (ст. 118), КТМ (ст. 168), КВВТ (ст. 118) есть правила, допускающие при определенных условиях предположение об отсутствии вины перевозчика, пока она не будет доказана заявителем претензии. Аналогичные положения содержатся и в ряде международных документов, однако сам факт наличия таких положений никоим образом не меняет сути рассматриваемого нами вопроса – прим. авт.

Увы, но действующие законы не дают однозначного ответа на этот вопрос. Не вносит ясности и Федеральный закон о железнодорожном транспорте<sup>92</sup>. Так, п. 1 ст. 23 гласит:

«Охрана грузов в пути следования и на железнодорожных станциях обеспечивается перевозчиком за счет собственных средств либо по договору с ведомственной охраной федерального органа исполнительной власти в области железнодорожного транспорта или другими организациями, за исключением обеспечиваемых грузоотправителями или грузополучателями охраны и сопровождения грузов в соответствии с Федеральным законом «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» либо договором».

Начинается всё верно – перевозчик должен обеспечивать охрану за свой счёт, однако потом возникают исключения и отсылка к УЖТ. Круг замыкается. Поэтому, пользуясь ситуацией правовой неразберихи, один монополист – железнодорожный перевозчик, он же ОАО РЖД, совершенно открыто толкает грузоотправителя в руки другого, уже упоминавшегося ранее монополиста – ФГП ВО ЖДТ России. Последний предлагает всем «желающим» заключить с ним договор на оказание услуг по сопровождению и охране вагонов, контейнеров с грузами в пути следования при перевозке железнодорожным транспортом.

Получается полнейший абсурд – грузовладелец, передавая свой груз железнодорожному перевозчику должен самостоятельно побеспокоиться о его охране и сохранности в пути следования для чего должен заключить договор об оказании платных услуг с железнодорожной охраной или самостоятельно нанять иную организацию, которая и будет нести ответственность за сохранность этого груза. Ситуация становится ещё более абсурдной, если принять во внимание признание одного из заместителей руководителя железнодорожной охраны, сделанное им во время встречи с экспедиторами состоявшейся конце декабря 2008 года, о том, что почти треть преступлений связанных с хищением грузов и имущества железнодорожного транспорта совершается лицами в той или иной степени имеющими отношение к железнодорожному транспорту.

Далее абсурдность ситуации будет только усиливаться, и превращаться, по сути, в правовой беспредел и открытое издевательство над потребителями услуг железнодорожного транспорта, т.е. всеми нами. Судите сами.

Ни ГК РФ, ни УЖТ (ст. 96) не содержат никаких ограничений по величине возмещения причиненного грузовладельцу ущерба, более того

92 Федеральный закон от 10 января 2003 №17-ФЗ, в редакции Федеральных законов от 07.07.2003 №115-ФЗ и от 07.11.2007 №258-ФЗ

согласно положению, содержащемуся в этой же статье УЖТ, перевозчик обязан возратить часть стоимости перевозки, пропорционально объёму утраченного или поврежденного при перевозке груза. Однако ничего подобного в положениях договора, предлагаемого к заключению желдорохранимой, не содержится. Более того, в договор внесено ограничение по пределу ответственности охраны, это 1 900 тысяч рублей за вагон или контейнер, что по сегодняшнему курсу едва составляет \$62 000.

Ни для кого не секрет, что два из трёх контейнеров прибывающих в Россию с импортом или проходящих через её территорию транзитом везут груз значительно большей стоимости, а каждый десятый контейнер стоит от полмиллиона долларов и выше. От \$200 тысяч начинается стоимость груза каждого вагона-автомобилевоза, \$3,5–5 тысяч стоит каждая тонна ферросплавов, а их в полувагоне 60 и так далее.

Кстати об ограничении ответственности желдорохранимой. В приказе Руководителя ФГП ВО ЖДТ от 15.12.2008 г. № К-10/421 содержится ссылка к документу под названием «Методики расчета предела ответственности ФГП ВО ЖДТ России перед контрагентами при охране и сопровождении грузов на железнодорожном транспорте по территории Российской Федерации» утвержденному Росжелдором 15.12.2008. Увидеть текст этого документа нам так и не удалось, но согласно Положению о Росжелдоре<sup>93</sup> этот орган федеральной исполнительной власти в сфере железнодорожного транспорта не наделен полномочиями по утверждению каких-либо методик.

Попробуем суммировать всё вышесказанное. Железнодорожный перевозчик (ОАО РЖД), не желая выполнять свои прямые обязанности по обеспечению сохранности принятого к перевозке груза, отказывается принимать к перевозке грузы по целому ряду номенклатурных позиций, и тем самым вынуждает грузоотправителя или иное уполномоченное лицо дополнительно заключать возмездный договор на охрану своего груза с желдорохранимой или иной организацией, которая теперь и будет вместо ОАО РЖД нести материальную ответственность перед грузоотправителем за сохранность груза. Всё это позволяет железнодорожному перевозчику незаконно трансформировать свои обязанности в услугу охранной организации, а поскольку договор с охранной организацией не является частью договора перевозки груза по железным дорогам России, то этот факт позволяет организации, оказывающей услуги по охране груза, вносить в текст договора любые требования и

<sup>93</sup> Положение о Федеральном агентстве железнодорожного транспорта Российской Федерации утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2004 г. №397

условия, включая ограничение ответственности.

Разве это не прямое издевательство над пользователями услугами железнодорожного транспорта? Фактически потребители услуг железнодорожного транспорта обложены дополнительным «налогом на охрану», помимо своей воли и совершенно не законно. Так перевозка одного 40-футового контейнера, не принадлежащего ОАО «Трансконтейнер», из порта Находка в Москву обходится отправителю примерно в 91,3 тысячи рублей<sup>94</sup>, а его охрана ещё дополнительно в 21,2 тысячи рублей, что составляет 23% от суммарной величины провозной платы. При этом если стоимость непосредственно самой железнодорожной перевозки (провозной тариф) регулируется и контролируется государством, то стоимость услуг железнодорожной охраны фактически устанавливается ими самостоятельно.

Как мы видим, налог на охрану обходится крупным грузовладельцам в очень значительные суммы. Но грузовладельцы нормальные бизнесмены, поэтому все свои затраты в конечном итоге они перекладывают на плечи потребителя, т.е. на наши с вами плечи, просто включая их в цену реализации товара, да ещё и с процентами на омертвённый капитал.

Очевидно, что такая постановка вопроса совершенно не устраивает ни российских, ни иностранных грузовладельцев, поскольку ни в одной стране мира ни одному перевозчику никто дополнительно не платит за выполнение им своих прямых обязанностей – обеспечение сохранности перевозимого груза. Кстати, в России мы вынуждены дополнительно платить за охрану только при железнодорожных перевозках, и почему-то считаем это нормой.

Российскому экспедитору подчас бывает просто невозможно объяснить иностранному заказчику, зачем необходимо заключать отдельный договор на охрану и почему появляется в счёте за услуги статья расходов «охрана железнодорожного транспорта», ведь за всё должен нести ответственность перевозчик, ибо таков закон. Но совсем скандальной ситуация становится в тот злосчастный день, когда транзитный груз оказывается разграбленным на российской территории, а в качестве возмещения ущерба, вместо реальной стоимости товара, опять таки предусмотренной законом, иностранным грузовладельцам предлагают жалкие 60 тысяч долларов.

Российским экспедиторским компаниям отлично известно, что многие иностранные грузоотправители настаивают на том, чтобы по

---

94 В ценах весны 2009 года

мере возможности их груз, особенно дорогой, по территории России перевозился исключительно автомобильным транспортом. Разумеется, что такое развитие событий не делает чести России позиционирующей себя как великую транспортную и транзитную державу.

Кстати, в России перевозчики других видов транспорта обеспечивают сохранность груза самостоятельно и за свой счёт, как это и принято во всём мире. Так за какие такие заслуги и перед кем железнодорожный перевозчик получил такие привилегии?

У кого-то, возможно, может создаться впечатление, что автор выступает против ФГП ВО ЖДТ России, как организации. Ответим – такое впечатление ложное, ибо грузы и имущество железнодорожного транспорта действительно нуждаются в постоянной охране и защите от преступных посягательств. Очевидно, что лучше профессионалов этого не сможет сделать никто. Суть вопроса состоит принципиально в ином – охрана должна получать деньги за свою работу от того, кто обязан заботиться о сохранности вверенного ему груза, то есть от **железнодорожного перевозчика**. Именно так, как это и предусмотрено гражданским законодательством, а грузовладельцы, и экспедиторы, как их полноправные представители, должны быть незамедлительно освобождены от уплаты этого, по сути своей абсолютно не законного налога на охрану своего собственного груза.

Кстати, переход на единый договор с ОАО РЖД, т.е. уход от необходимости заключать и отслеживать работу по множеству различных договоров с самыми различными организациями, неминуемо приведёт к снижению непрофильной нагрузки на ФГП ВО ЖДТ России. Это в свою очередь приведёт к уменьшению численности сотрудников, следовательно и к снижению величины организационно-управленческих затрат предприятия, а значит, сделает его работу более экономически эффективной.

### **6.3 Взаимодействие транспортного экспедитора и структур морского транспорта**

Перед тем как начать выстраивать деловые отношения с представителями структур морского транспорта следует запомнить одну важную особенность – практически наверняка организовывать работу придется через агентов. Таковы неписанные правила ведения бизнеса. Офисы крупнейших морских перевозчиков, разбросанные по всему миру, на самом деле их агенты, хотя в большинстве случаев являются аффилированными структурами головной компании.

Агент морского перевозчика – его доверенный представитель. Агент отвечает за всё, начиная от снабжения судна и кончая продажей ставок и сбором фрахта. В типовой проформе линейного агентского соглашения, рекомендованной к использованию Международной ассоциацией судовых брокеров и агентов (FONASBA), перечислено 15 основных функций морского агента.<sup>95</sup> Однако на процесс перевозки грузов агент особого влияния не оказывает, он скорее технический исполнитель, за исключением тех случаев, когда агент перевозчика, желая заработать больше денег, принимает на себя ещё и документарную проводку груза в портовых и таможенных службах.

Между агентом морского перевозчика и транспортным экспедитором обычно складываются ровные, рабочие взаимоотношения. Морская перевозка всегда проходит по правилам, установленным перевозчиком, тут исключений не бывает. Однако морской перевозчик, будучи коммерческой структурой, безусловно заинтересован в сотрудничестве с крупными экспедиторскими компаниями, способными привлечь большие объёмы грузов.

В части документального оформления международное морское право достаточно лояльно относится к нуждам потребителей услуг морской перевозки грузов. Отправителем груза в морском коносаменте может быть указан как экспортёр, так и международный экспедитор, получателем груза, по желанию отправителя, может быть названа любая компания. Морской перевозчик (точнее его агент) обычно сам запрашивает сведения, необходимые для внесения в коносамент.

Здесь возникает вопрос, а у кого запрашиваются эти сведения? Очень часто на практике получается, что по поручению участника ВЭД его экспедитор ведёт всю работу по организации морской перевозки, он же оговаривает условия и стоимость. Именно транспортный экспедитор передает морскому перевозчику пожелания клиента о том, какая компания должна быть указана отправителем, а какая – получателем, как должен быть поименован перевозимый груз. Именно международный экспедитор получает оферту (в виде драфта или проекта коносамента) от морского перевозчика, он же и акцептует эту оферту, подтверждая правильность внесения сведений в коносамент.

Таким образом, получается, что транспортный экспедитор фактически заключает договор морской перевозки от имени экспортёра, но при этом сама экспедиторская компания не является стороной этого договора. Конфликтные ситуации между морским перевозчиком и

95 Сообщил Э.Л. Лимонов / Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. изд.2-е, переработанное.- СПб.: ИЦ «Выбор», 2000 г. - 415 с

экспедитором достаточно редки и, в основном, провоцируются неграмотными действиями персонала самого экспедитора. Наиболее часто встречающаяся проблема – это незнание экспедитором основ международного транспортного права, в первую очередь непонимание роли и сути морского или мультимодального коносаментов.

Осенью 2003 года сотрудник экспедиторской компании, организовав морскую часть мультимодальной перевозки, по неизвестной причине сообщил судовой компании P&O Nedlloyd искаженные сведения о количестве и весе груза. Вес каждого из 42-х сорокафутовых контейнеров был занижен на 10 тонн. При погрузке возник весовой дисбаланс, в результате чего судно P&O Nedlloyd Belem получило резкий крен на правый борт, и было вынуждено вернуться в порт Роттердам для устранения проблемы. В порту капитан судна принял решение оставить на берегу 18 контейнеров из 42. После чего агент от имени морского перевозчика выдал отправителю линейный коносамент на 24 контейнера. Несмотря на то, что драфт (проект) коносамента был согласован экспедитором на отправление всей партии одновременно.

Итальянский банк, где на имя грузоотправителя был открыт аккредитив, отказался принимать предъявленный коносамент в качестве подтверждения частичного исполнения договора купли-продажи, т.к. по условиям аккредитива вся партия контейнеров должна была уйти единым лотом, по одному коносаменту. Во избежание потерь денег и товара грузоотправитель потребовал от морского перевозчика вернуть эти 24 контейнера в Роттердам, что и было исполнено. В Москве импортёр заявил претензию компании P&O Nedlloyd на недоставку груза, претензия была отвергнута перевозчиком. После трёх недель переписки вся партия контейнеров все-таки была доставлена в порт Рига, где и была выдана только после оплаты получателем дополнительного фрахта за возврат контейнеров, их хранения в порту, а также крупного штрафа за создание аварийной обстановки на море.

Наиболее полно ответственность и права морского перевозчика определены Международной Конвенцией об унификации некоторых правил о коносаменте и Протоколом об изменении Конвенции (известны также как «Правила Гаага – Висби») <sup>96</sup>. Ответственность и обязанности конкретного морского перевозчика прописаны в текстовой части договора перевозки – лицевой стороне коносамента. Согласно положениям договора, морской перевозчик практически никогда не отвечает за несоблюдение сроков доставки, замену судна, изменения в расписании и т.д. Также невозможно вменить в вину морскому перевозчику недостачу или повреждение груза в контейнере, прибывшим за исправной пломбой отправителя, без явных признаков нарушения целостности самого контейнера.

96 Подробнее см. п. 2.3.5

Разумеется, что право на предъявление претензий к морскому перевозчику имеет только надлежащий держатель коносамента, каковым транспортный экспедитор практически никогда не является. Исключением служит ордерный коносамент, где в качестве ордеродателя, в графе «Получатель» (consignee) может быть указано наименование компании-экспедитора. Такие коносаменты многие международные экспедиторы практикуют в качестве гарантии от несанкционированной выдачи груза по своему мультимодальному коносаменту ФИАТА, в этом случае держатель коносамента должен возвратить его экспедитору в обмен на ордерное письмо с указанием конечного получателя. Подробнее принципы и правила работы с документами ФИАТА будут описаны в главе 8 нашей книги.

### 6.3.1 Вклад морского перевозчика в формирование сквозной ставки на перевозку

Рассмотрим составляющие стоимости морского фрахта:

1. Стоимость перевозки как таковой.
2. Стоимость портовых сборов, взимаемых в портах стран захода судов.
3. Стоимость бункеровки и обслуживания судна.
4. Стоимость репозиционирования (перевоски из порта в порт) порожнего контейнерного оборудования – для контейнерных перевозок.

Экономисты морского транспорта из консалтингового бюро Dresdner Kleinwort Wasserstein<sup>97</sup> выделяют 16 позиций, влияющих на величину морского фрахта.

#### Примерное распределение расходов при морских контейнерных перевозках

% расходов	На что расходуются
20-23%	собственно перевозка (эксплуатация судна)
14-16%	терминальные операции
10-11%	капитальные вложения (обновление флота)
9-11%	ремонт и обслуживание контейнерного парка
10%	административные (управленческие) расходы
5-7%	перемещение порожних контейнеров (разбалансировка парка)
6%	портовые и каналные сборы
6%	покупка новых контейнеров
до 5%	обязательные судовые операции (страховка, классирование, оплата за регистр, флаг, взносы в профсоюз моряков и т.д.)

97 Analysis /Containerisation International, 2003, №3

до 5%	расходы на судовое топливо
3%	бункеровка судна (снабжение ГСМ, кроме топлива, водой и провиантом)
2%	обязательное страхование грузов/контейнеров
до 2%	обязательное страхование судна, как имущества
1%	лоцманские сборы
1%	содержание контейнерных депо
1%	затраты на электроэнергию и оборудование реф. контейнеров

Переговоры о размере стоимости фрахта обычно ведет транспортный экспедитор. Он же этот фрахт и оплачивает. Документально договор морской перевозки оформляется коносаментом, но экспедитор не является стороной по этому договору. Экспедиторы вообще крайне редко получают возможность заключать любые письменные договоры с морскими перевозчиками. Пожалуй, единственным исключением является «TVR (Time – Volume – Rate) Agreement».

По этому договору экспедитор принимает на себя очень жёсткие обязательства по предоставлению в течение оговоренного промежутка времени не менее фиксированного договором количества контейнеров для перевозки, морской же перевозчик обязуется принять эти контейнеры к перевозке на приоритетных началах по специальной (эксклюзивной) ставке. Разница между базовой ставкой фрахта и эксклюзивной может достигать 10–15%. По ряду направлений удавалось получать от морского перевозчика скидку в размере 20%. Умелое распоряжение этой скидкой позволяет экспедитору привлечь к себе большее количество груза, а грузоотправитель получает реальную возможность снижения стоимости доставки своего товара.

На 2005 и 2006 фрахтовые годы экспедиторской компанией «Транссибирский Интермодальный Сервис» был подписан TVR Agreement с одним из крупнейших мировых океанских перевозчиков. Договор предусматривал предоставление экспедитору спецставок на контейнеры, уходящие из порта Санкт-Петербург на порты Тайчунг (Тайвань) и Джакарта (Индонезия). По условиям этого соглашения экспедитор обязан предъявить к перевозке не менее двух тысяч 40-футовых контейнеров в течение фрахтового года, при этом не менее 60% всего объёма должно уйти на Тайчунг. Со своей стороны океанский перевозчик предоставил экспедитору ставки в размере: на Тайчунг – \$1280 вместо \$1600, и \$1205 вместо \$1570 на Джакарту, а также дал гарантии безусловного приема к перевозке всего предъявляемого объёма контейнеров.

Еще одна возможность для снижения ставок фрахта заложена в суммарной величине портовых сборов. Величина портовых сборов

в России одна из самых высоких в мире, при этом ставки портовых сборов, взимаемых с российских и иностранных судов, должны отличаться друг от друга. Как это сделано, например, в Сингапуре, где суммарная величина портовых сборов с судна под национальным флагом в 2,1 раза ниже суммы, взимаемой с судна под флагом любой другой страны<sup>98</sup>.

Абсолютное значение величины портовых сборов было установлено совместным приказом Министерств транспорта и экономики России<sup>99</sup>, с мая 2005 года их получателем выступает ФГУП «Росморпорт».

### 6.3.2 Роль морских портов в формировании сквозной ставки

Определимся, что понятие «Морской Порт» мы будем отождествлять в первую очередь со стивидором, а также с агентом морского перевозчика и внутривидовыми экспедиторами. Стивидор – это владелец или оператор кранового оборудования. Стивидорные компании в подавляющем большинстве – это частные коммерческие предприятия, являющиеся фактическим монополистом на конкретном грузовом районе порта. Прейскурант цен на все услуги, оказываемые стивидорной компанией, формируется к началу каждого года и проходит обязательное согласование с антимонопольным ведомством страны и Федеральной службой по тарифам. После чего обязательно публикуется. Например, Морской порт Санкт-Петербург ежегодно выпускает сборник тарифов всех стивидорных компаний работающих на его территории.

Случаи предоставления специальных (эксклюзивных) ставок крайне редки и возникают исключительно при взаимоотношениях стивидора и очень крупного морского перевозчика, обычно специализирующегося на конвенциональных грузах. Но ни транспортный экспедитор, ни экспортёр, скорее всего, об этом факте никогда не узнают и тем более не смогут этим воспользоваться. Специфика построения системы расчётов за услуги такова, что стивидор никогда и ни с кем не заключает прямых договоров за исключением агентов судовых линий и внутривидовых экспедиторов (ВПЭ)<sup>100</sup>.

Осуществление документального оформления груза (проводка)

98 Port dues: problems & perspective. Review /Lloyd's Freight Transport Buyer, 2004, №12. – p. 21-23.

99 Совместный приказ Министерства Транспорта РФ и Министерства Экономики РФ от 01.09.1995 №1604 «Об утверждении размеров ставок портовых сборов в морских портах Российской Федерации».

100 Левченко А.С., Чекудова С.В. Особенности взаимодействия железнодорожного и водного транспорта при экспортных перевозках. //Бюллетень транспортной информации (информационно-практический журнал), 2007, №10, с.24

у портовых, санитарных, таможенных и прочих властей более свойственно внутривозовому экспедитору. Эта структура обычно выступает представителем международного экспедитора в порту, реже – экспортёра. Стоимость услуг ВПЭ всегда определяется договором и обычно представляет собой фиксированную сумму за один физический контейнер. В крупнейших российских портах (Санкт-Петербург, Новороссийск, Восточный) на экспортные грузы стоимость услуг ВПЭ обычно не превышает \$30–50, на импортные \$100–120. Хорошо видно, что на стоимость всей экспортной перевозки такая сумма принципиального влияния не оказывает.

Здесь необходимо отметить, что в тех случаях, когда документальная проводка осуществляется судовыми агентами крупных морских линий, стоимость их услуг обычно включается в суммарную ставку за морскую перевозку и отдельной строкой в счете не выделяется, поэтому о её реальной стоимости можно только догадываться. Такой политики, например, придерживаются крупнейшие контейнерные операторы MAERSK LINE и Mediterranean Shipping Co.

Рассмотрим на примере участие транспортно-экспедиторской компании в формировании сквозной ставки на доставку экспортных грузов в контейнерах. На практике складывается интересная ситуация. В денежном выражении вклад международного экспедитора в общую сумму ставки экспортной перевозки невелик и редко превышает \$50–80 на 20-футовый и \$60–120 на стандартный многофункциональный («сухой») 40-футовый контейнеры. При этом в разработке технологии экспортной перевозки и расчёте всей сквозной ставки международный экспедитор – основное действующее лицо.

Очень многое зависит от профессиональной подготовки экспедитора и его персонала. В первую очередь от умения использовать современные организационно-экономические инструменты, позволяющие добиться снижения стоимости сквозной перевозки на 8–15% или \$100–130 на одинДФЭ. Именно настолько могут различаться величины ставок, предлагаемые на рынке различными экспедиторами.

Сроки доставки контейнеров на морском транспорте определяются расписанием движения судов на маршруте, которое морской перевозчик обязан объявить публично. В подавляющем большинстве случаев это расписание строго выдерживается, исключения редки и касаются в основном сложных погодных и ледовых условий. Наличие четкого расписания позволяет экспедиторам с весьма высокой точностью просчитывать время, необходимое для доставки контейнеров в крупней-

шие порты стран АТР, являющихся основными торговыми партнерами России: Китай, Ю. Корею и Японию.

Основные морские ворота Транссиба – порт Восточный. В составе порта действует специализированный контейнерный терминал Восточный морской контейнерный сервис (ВМКС или VICS), который обслуживается 8 регулярными контейнерными линиями, суммарно осуществляющими 10 судозаходов еженедельно. На линиях работают 15 судов, принадлежащих Дальневосточному морскому пароходству (торговая марка FESCO), а также компаниям Hyundai Merchant Marine, Chao Yang Shipping Line, Dongnama Shipping Co. LTD, Mitsui OSK Line.

Основные порты назначения:

- Пусан (Ю.Корея), время в пути 2–3 суток;
- Шанхай (КНР), время в пути 3–4 суток;
- Гонконг (КНР), время в пути 4–6 суток;
- Хуанпу (КНР), время в пути 4 суток;
- порты Японии (Кобе, Нагоя, Йокогама, Тоямашинка и др.) обслуживаются за один судозаход, ротацию портов следует уточнять дополнительно, время в пути от 3 до 8 суток.

Остальные крупные порты региона, расположенные во Вьетнаме, Филиппинах, Индонезии и Малайзии, обслуживаются другими судозаходными компаниями с перевалкой в портах Пусан, Гонконг, Шанхай.

Срок нахождения контейнера в порту в первую очередь зависит от загрузки порта, расписания движения судов, а так же способности внутривортового экспедитора оперативно выполнять свою работу. Порт, работающий в нормальном режиме, не является препятствием на пути движения контейнеропотоков. При благоприятном стечении обстоятельств контейнеры могут уйти на следующий же после прибытия в порт день, правда, если на ближайшем судне есть свободные места. При ином развитии событий контейнеры могут стоять и ждать следующего рейса. При этом благоприятное стечение обстоятельств во многом зависит от расторопности ВПЭ и его способности находить общий язык с представителями государственных служб, в первую очередь таможни, санитарных и карантинных служб. Известны случаи, когда исключительно по вине внутривортового экспедитора контейнеры «зависали» в порту на две и более недели.

### **6.3.3 Роль международного экспедитора в организации своевременной доставки грузов**

Не менее значимую роль в своевременной доставке грузов играет международный экспедитор. Именно он должен подобрать морского перевозчика с таким расчетом, чтобы частота судозаходов была максимальной, а количество портов перевалки и транзитное время – минимальны. Но не только этим ограничиваются функции экспедиторской фирмы при минимизации времени, затрачиваемого на перевозку.

## **6.4 Особенности морской перевозки грузов на Каспии<sup>101</sup>**

Использование Каспийского моря в качестве важной транспортной артерии становится все более и более актуальным в связи с неуклонным ростом объёмов внешней торговли России с Ираном и Туркменистаном. Большая часть грузооборота с этими странами приходится именно на морское торговое судоходство на Каспии. Наша цель состоит в том, что мы хотим подготовить транспортных экспедиторов и участников ВЭД, желающих активно торговать со странами Каспийского региона, к тому, что международные морские перевозки на Каспии имеют свои специфические особенности, принципиально отличающие местное судоходство от морских перевозок в мировом океане. Особенности эти не всегда приятны и понятны, но они реально существуют, поэтому к ним надо быть готовыми. Рассмотрим три основные особенности, возникающие при организации и осуществлении морских перевозок на Каспии.

### **6.4.1 Особенность первая: структура, численность и состояние флота**

По состоянию на май 2010 года в Каспийском море работало порядка 85 сухогрузных судов, в том числе примерно 40 нефтеналивных судов, включая несамоходные баржи в составе караванов, 9 специализированных паромов, из которых 3 автомобильных (один принадлежит Азербайджану) и 6 железнодорожных. Итого около 130 единиц торгового флота. Официальных данных о величине национального флота Азербайджана, Туркменистана Казахстана и Ирана на Каспии в открытой печати найти не удалось.

Но по различным оценкам, приблизительно по 20 судов имеют

---

<sup>101</sup> В основу настоящего материала положена статья К.В. Холопова и А.М. Голубчика «Особенности морской доставки российских внешнеторговых грузов на Каспии»

Казахстан и Азербайджан, 8 судов имеет Туркменистан и 11 – Иран. Порядка 70 судов работают под российским флагом.<sup>102</sup> Флоту под флагами любых других стран вход в Каспийское море запрещен. Россия очень жестко придерживается этой позиции и открывать Каспий для свободного судоходства «другим флагам» не намерена<sup>103</sup>.

Говоря о судах под российским флагом, необходимо отметить, что почти все они являются собственностью частных компаний и принадлежат иностранным юридическим лицам, зарегистрированным в оффшорах (исключение составляют несколько судов принадлежащих ФГУП «Махачкалинский морской торговый порт»). Само же судно, как правило, регистрируется в национальном реестре какой-нибудь не слишком крупной морской державы вроде Камбоджи, КНДР, Вануату или Монголии. И только потом, чтобы иметь возможность нести на себе Российский государственный флаг и право работать на Каспии, эти суда передаются в аренду российским юридическим лицам по договору бербоут-чартера.<sup>104</sup>

Подавляющее количество эксплуатируемых на Каспии судов относится к категории смешанного «река-море» плавания, некогда они входили в состав различных советских речных пароходств, а также Каспийского морского пароходства. Это многофункциональные сухогрузные суда широко известных типов: «Волго-Балт», «Волго-Дон», «Омский», СТ и СТК и т.д. Специализированных судов-контейнеровозов на Каспии нет. Практически весь флот очень старый, и это не удивительно, так как расцвет строительства судов класса «река-море» в Советском Союзе пришелся на 60–80 годы прошлого века. В основном весь эксплуатируемый флот имеет возраст 25 и более лет. Погибшее в ноябре 2007 года судно «Камост-1» чуть-чуть не дотянуло до сорокалетнего юбилея, оно было 1968 года постройки. О техническом состоянии таких судов можно только догадываться.

Все судоходство на Каспии формально является трамповым. Минтрансом России официально не зарегистрирована ни одна регулярная судоходная линия. Однако в силу географической специфики, морские перевозки в каспийском бассейне выглядят и фактически являются линейными, что наложило некоторый отпечаток на используемые для оформления перевозок документы.

102 Данные оценочные, так как последние официальные данные по количеству судов на Каспии были подготовлены к визиту М.М. Касьянова - в то время Председателя Правительства России - в Астрахань Государственной службой морского флота Минтранса России в 2001 году. Тогда российских судов на Каспии также было около 70.

103 Хурчак Н.М. Международно-правовой статус Каспийского моря и международное экономическое сотрудничество прикаспийских государств. Автореферат дис. ...канд. юр. наук: 12.00.10.- М.: ВАВТ, 2006, с.11

104 Договор долгосрочной аренды судна без экипажа. Как правило, является формой финансового лизинга судов.

### **6.4.2 Особенность вторая: транспортные документы**

Как и во всем мире, основными документами, по которым оформляют международные морские перевозки грузов, являются коносаменты. Для грузоотправителя коносамент – это не только транспортный документ, но и документ, который, как правило, подтверждает выполнение его обязанностей перед покупателем по международному контракту купли-продажи товара. Поэтому форма и содержание морского коносамента имеет важнейшее значение для участников внешнеэкономической деятельности.

Но коносаменты, применяемые на Каспии, своеобразны и удивительны. В большинстве своем эти коносаменты лишены лицевой стороны, т.е. той своей части, где приведен текст и условия договора морской перевозки. Даже если этот текст и присутствует, то чаще всего он заимствован из неизвестного источника и просто добавлен с помощью копировального аппарата. В коллекции авторов есть экземпляры, где перевозчиками значатся A.P. Moller- Maersk A/S и Nippon Yusen Kaisha (trade as NYK Line) – т.е. судоходные компании, которые никогда не работали на Каспии.

В условиях отсутствия жесткой стандартизированной формы бланка для морского коносамента каждый из морских перевозчиков разрабатывает свою собственную форму этого документа. Так принято во всем мире. Каспийские перевозчики взяли за основу коносамент для трампового судоходства, что вполне логично, и слегка его переработали, постаравшись максимально придать ему вид линейного документа. Для этого были убраны ссылка на проформу чартера и упоминание о ВIMCO.<sup>105</sup> Печатается такой коносамент полностью на принтере, специально подготовленных и отпечатанных в типографии бланков встречать не приходилось.

Тем не менее, в коносаментах применяемых российскими морскими перевозчиками на Каспии, исполнены все непреложные требования, которые предъявляются к ним со стороны международной Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте (Правила Гаага-Висби 1968 г.) и ст. 144 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации (КТМ РФ 1999 г.)<sup>106</sup> Это обязательное наличие в коносаменте 11-ти основных сведений: о грузе, перевозчике, отправителе и получателе, подписи перевозчика или уполномоченного им лица и т.д.

С исполнением требований о поименовании перевозчика и подпи-

<sup>105</sup> Балтийский и международный морской совет (ВIMCO) - авторитетная международная неправительственная организация, занимающаяся, в числе прочего, и разработкой унифицированных морских документов.

<sup>106</sup> Подробнее см. здесь: Холопов К.В., Голубчик А.М. Проблемы применения аккредитивной формы расчетов в практике работы российских экспортёров и международных экспедиторов. // «Финансы и кредит», №26 (230), 2006, с. 2 - 6.

санием коносамента перевозчиком возникают серьезные проблемы. На наш взгляд, в регионе сложилась странная путаница в трактовке понятий «перевозчик» и «фактический перевозчик». За много лет работы в каспийском регионе нам практически ни разу не удалось увидеть коносамент, выпущенный на бланке судовладельца или фрахтователя по бербоут-чартеру. Все без исключения перевозочные документы издавались и издаются на бланках компаний, именующих себя экспедиторами, однако на таких документах стоит судовая печать и подпись капитана судна. Авторы этих коносаментов искренне верят в то, что оформленный таким образом перевозочный документ возлагает всю ответственность за надлежащее исполнение договора перевозки не на них, а на фактического перевозчика, каковым, по их мнению, является само судно. В подтверждение своей правоты они цитируют фразу из ст. 144 КТМ РФ: **«Коносамент, подписанный капитаном судна, считается подписанным от имени перевозчика».**

Ситуация складывается следующая. Коносаменты, не содержащие общих условий договора международной морской перевозки груза, как правило, выдаются экспедиторами, то есть посредниками. Их подписывают капитаны судов от имени перевозчика.

При этом почему-то забывается, что, исполняя требование п. 1 той же статьи КТМ РФ, в которой требуется указать наименование перевозчика и место его нахождения, экспедиторы указывают свои собственные реквизиты, т.е. называют перевозчиком себя. При этом выдача груза идет обычно на основании указаний, вручаемых капитану в письменном виде представителем фрахтователя судна по бербоут-чартеру. Источником информации для таких указаний служат бумажные копии коносаментов. Признаков наличия в каспийском регионе электронного документооборота замечено не было.

Мы не можем обойти стороной еще одну специфическую деталь в оформлении коносаментов на Каспии. Речь идет об оформлении перевозки контейнеров на крышках трюмных люков. Сама по себе процедура перевозки грузов на открытой палубе сопряжена с определенным дополнительным риском утраты грузов и/или повреждения грузов забортной водой. Поэтому и Правила Гаага-Висби, и КТМ РФ требуют от перевозчика согласовать перевозку грузов на открытой палубе с грузоотправителем, о чем перевозчиком в коносаменте делается специальная отметка.

Грузоотправитель имеет полное право отказаться от размещения своего груза на открытой палубе. Исключение составляют контейнер-

ные перевозки на специальных судах-контейнеровозах ячеистого типа. Свое право специально не согласовывать перевозку контейнеров в трюма судна трансокеанские контейнерные перевозчики оговорили в тексте условий договора морской перевозки, отпечатанном на бланке коносамента типографским способом. Обычно, на английском языке, эти позиции именуется как «Deck cargo», «Optional stowage and deck shipment». Как было сказано выше, на Каспии нет ни линейного судоходства, ни специализированных ячеистых судов-контейнеровозов. Но нет и соблюдения требований и правил в отношении перевозок контейнеров на открытой палубе.

При погрузке судна в целях максимального использования его грузоподъемности и грузовых ёмкостей используется композитная схема загрузки. При такой схеме в трюм судна грузится металл или стекло, т.е. тяжелые грузы малого объёма, а на крышках трюмных люков размещают лесные грузы и контейнеры. При оформлении коносаментов на перевозку контейнера, отметка о согласовании погрузки на палубу никогда не делается, а само согласование фактически никогда не осуществляется.

Несмотря на наличие в коносаментах целого ряда местных особенностей, эти коносаменты совершенно свободно принимаются банками России, Туркменистана и Ирана. То есть банки указанных стран уже знакомы со спецификой каспийских коносаментов и не чинят препятствий прохождения платежей в соответствие с процедурами, предусмотренными UCP-600.<sup>107</sup>

Искушенный читатель может спросить, что же плохого в том, что перевозчик забыл согласовать погрузку контейнера на крышку трюма? При этом перевозчик в любом случае лишается права отнести убытки от утраты и повреждения груза к общей аварии (general average) и ему придется отвечать перед грузоотправителем на общих основаниях, предусмотренных Правилами Гаага-Висби и КТМ РФ. Как это может выглядеть в реальности, рассмотрим далее.

### **6.4.3 Особенность третья: страхование**

Несколько ранее мы уже говорили о том, что эксплуатируемый на Каспии флот весьма старый, и техническое состояние многих судов оставляет желать лучшего. Таким судам получить класс морского судоходства у первоклассного классификационного общества крайне сложно. Как следствие, ни одна серьезная страховая компания не станет

<sup>107</sup> Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Документ №600 Международной торговой палаты. Вступил в силу с 1 июля 2007 года.

страховать такое судно. Крупные страховые компании вообще предпочитают не страховать суда старше 16-ти лет, да еще имеющие класс судоходства, присвоенный не самым надёжным классификационным обществом. Поэтому за страховым полисом придется обращаться к небольшим и малоизвестным страховщикам. Однако, при страховании, в отношении такого судна будет применено правило экстра-премии, которое может повысить размер страховой премии на 50–60% и даже на 100%. Разумеется, что для судовладельца или фрахтователя такая операция становится экономически невыгодной.

Но российское право не требует от судовладельца обязательного страхования ни судна, ни ответственности за перевозимый груз, ни от возможного ущерба нанесенного третьим лицам, ибо положения главы XV КТМ РФ (Договор морского страхования) носят диспозитивный характер. Таким образом, мы приходим к неутешительному выводу, что значительная часть судов и перевозчиков на Каспии работает вообще без страхового покрытия.

Чем это грозит грузоотправителю? Давайте рассмотрим возможные последствия на конкретном примере, иллюстрирующем уже свершившееся событие.

Судно «Камюст-1», погибшее вместе с грузом и частью экипажа, относилось к судам типа СТ-1, после некоторой заводской доработки грузоподъемность судна могла составлять 1150–1300 тонн. Допустим, что на борту судна находилось 1200 тонн груза. В условиях регулярной нехватки тоннажа в Астрахани эта цифра вполне реальна, а может быть и несколько занижена. Законодательная ответственность морского перевозчика согласно Гаага-Висби Правилам ограничена 2 единицами СПЗ за 1 кг груза. В конце 2007 года 1 СПЗ был примерно равен \$1,58. Размер ответственности морского перевозчика ограничен величиной:

$$1200 \times 1000 \text{ кг} \times 2 \times 1,58 = \$3\,792\,000.$$

Скорее всего, таких денег не окажется ни у судовладельца, ни у фрахтователя, ни у «экспедиторов-перевозчиков», выдавших свои коносаменты на эту перевозку. Даже если мы будем считать, что судно было загружено относительно недорогим грузом (металлопрокат, лесоматериалы, стекло строительное и пр.), и все 1200 тонн будут стоить один миллион долларов США, то и таких денег судовладелец также не заплатит.

Здесь необходимо принять во внимание, что реальная стоимость такого судна вряд ли более \$300–400 тысяч, а компания-судовладелец обычно владеет одним единственным судном. Страховое покрытие, скорее всего, отсутствует, поэтому становится очевидным, что рассчитывать на возмещение убытков грузовладельцу не приходится. Поче-

му? Потому что формально несущий по закону (Гаага-Висби Правилам или КТМ РФ) ответственность перевозчик зарегистрирован в каком-нибудь оффшоре и имеет уставный капитал в один доллар США.

Что остается делать в такой ситуации? Рекомендация для грузовладельца может быть только одна – страхуйте груз самостоятельно или переложите ответственность за морскую перевозку поставляемого на экспорт товара на покупателя. Но, увы, такой подход несвойственен для иранских купцов, они всегда стараются получить свой товар от российского продавца - юридически или фактически - в одном из портов Исламской Республики Иран. То есть, меньше чем на базисное условие CIF (по ИНКОТЕРМС–2000) иранские покупатели в контрактах купли-продажи не согласны.

## **6.5 Взаимодействие транспортного экспедитора с автомобильными перевозчиками**

При всей внешней кажущейся простоте, доступности и понятности, автомобильный транспорт является одним из самых сложноорганизованных и специфических видов транспорта. В России сегодня автомобильный транспорт является самым дерегулированным, т.е. наименее контролируемым в своей деятельности видом. Хотя Министерство транспорта РФ заявляет о том, что в состоянии контролировать автомобильные перевозки, это не соответствует действительности, а публикуемые цифры статистической отчетности о работе автомобильного транспорта в России являются не более чем «оценочными» данными. В точности посчитать количество груза, перевезенного автомобильным транспортом, не сможет никто и никогда.

Автомобильный транспорт в России отличается многочисленностью автоперевозчиков и низким уровнем их организованности. После отмены обязательного лицензирования перевозочной деятельности на автотранспорте, никто не может сказать точно, какое именно количество автоперевозчиков работает в России. Доподлинно известно только то, что по состоянию на 01.06.2010 г. членами Ассоциации международных автоперевозчиков России (АСМАП) являлось 2158 компаний и индивидуальных предпринимателей. Однако это число никак не может свидетельствовать об истинном количестве автоперевозчиков в России, т.к. членами АСМАП являются только компании получившие возможность осуществлять международные перевозки.

С большой долей уверенности можно предположить, что профессионально грузовыми автоперевозками в России занимается не менее

10–12 тысяч всевозможных ОАО, ООО, ИЧП и просто частных владельцев грузового автотранспорта самого разного типоразмера, от габаритов до 120- кубовой фуры.

Обратной стороной большой численности самих субъектов рынка является малая численность автотранспорта, находящегося в распоряжении каждого субъекта. Есть все основания полагать, что 75% всех отечественных грузовых автоперевозчиков имеет в своём распоряжении от 1 до 3 автомобилей. Автоперевозчик, имеющий в собственности десяток-другой автомобилей, уже считается средней компанией. Реально крупных автохозяйств, имеющих 50 и более единиц автотехники в общей массе не более 3–4%. Иными словами подавляющее большинство автоперевозчиков имеют в своём распоряжении одну единственную автомашину.

Такое положение вещей не могло не наложить отпечаток на организацию экспедиторского бизнеса на автотранспорте. При организации транспортной экспедиции на автотранспорте следует принять во внимание следующие специфические особенности отечественного рынка:

- на рынке крайне мало представлены крупные автотранспортные компании, да и те предпочитают работать на международных, а не внутренних направлениях;
- внутренние автоперевозки выполняются преимущественно на старых автомобилях, даже если машина иностранного производства, то её возраст и техсостояние таково, что в страны Европы её уже не пустят;
- подавляющее количество автоперевозчиков не имеют страхового покрытия своей ответственности за перевозимый груз. Даже если в случае недоставки груза вина перевозчика будет очевидна и неоспорима, то получить реальное возмещение ущерба практически невозможно. Ему просто нечем рассчитываться, в наличии единственный грузовик и тот погиб в ДТП.

Количество предприятий и просто индивидуальных предпринимателей, оказывающих транспортно-экспедиторские услуги на автомобильном транспорте также не поддаётся учету и какому-либо контролю со стороны государственных органов. В первую очередь со стороны Минтранса России и подведомственного ему Ространснадзора. Перевозчики и экспедиторы не обязаны даже представлять какой-либо статистический отчет о своей деятельности. Единственным исключением являются международные перевозки – на право осуществления международных перевозок требуется лицензия, а автомобильный перевозчик

должен быть действительным членом АСМАП. Отчасти этим фактом и объясняется столь большое количество членов в этой организации. Для сравнения, членами Ассоциации экспедиторов России является примерно в 10 раз меньше компаний, ибо никакие виды лицензий на право осуществления своей профессиональной деятельности транспортным экспедиторам не требуются.

Основную массу экспедиторов составляют так называемые «диспетчеры» – экспедиторы-одиночки, очень часто даже не имеющие регистрации в качестве индивидуальных частных предпринимателей. В этой массе уровень профессиональной грамотности крайне низок, люди с профильным образованием практически не встречаются.

Всё это вместе взятое неминуемо привело к высокой степени криминализации. Здесь крутится огромное количество неучтенных наличных денег, если диспетчеры и регистрируют юридическое лицо, то оно очень часто становится «прачечной», т.е. фирмой-однодневкой через которую прогоняются деньги сомнительного происхождения. Известны случаи, когда диспетчеры становились источниками информации о движении машин с теми или иными грузами для криминальных кругов. Всё это вместе взятое очевидно не способствует росту доверия грузовладельцев к экспедиторскому сообществу в целом.

Грузовладельцы также неплохо осведомлены о специфике ответственного рынка автоперевозок и стараются максимально обезопасить себя. И таким гарантом часто становится экспедитор, благо закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» позволяет сделать это. Статья 7 Закона говорит о том, что экспедитор несёт ответственность перед клиентом за утраченный или поврежденный груз не только в полном объёме, но ещё и в части компенсации упущенной выгоды.

В такой ситуации экспедитору необходимо страховать свою ответственность за сохранность перевозимого груза, в противном случае он рискует вообще ничего не получить с фактического автоперевозчика – непосредственного виновника утраты и/или повреждения груза.

Уже, к сожалению, массовым стал пример отказа страховой компании в выплате по полису страхования экспедиторской ответственности при наступлении страхового случая – пропажи груза. Из-за того, что в товарно-транспортной накладной (ТТН) грузоотправителем был указан продавец, а транспортно-экспедиционная компания в ней вообще никак не была поименована, суд признал требования страховой компании об отказе в выплате правомерными, мотивируя своё решение тем, что ответственность экспедитора не наступала.

Наличие полиса страхования груза, заключённого экспедитором в пользу клиента, тоже не всегда помогает. Страховщики в правилах страхования указывают случаи, когда они освобождаются от уплаты страхового возмещения. Во многих страховых компаниях прописано обязательное условие, требующее принятие груза экспедитором. Подтверждением приема груза будет экспедиторская расписка и транспортная накладная с правильно заполненной графой «Грузоотправитель». Таким образом, если все-таки было принято положительное решение по страхованию груза, то страховать его желательно грузовладельцу самостоятельно, а не привлекать для этого третью сторону.

Ещё одна особенность функционирования рынка транспортных и экспедиторских услуг на автомобильном транспорте, о которой необходимо сказать отдельно, – это специфика налогообложения. Большинство транспортных экспедиторов и автоперевозчиков не являются субъектом налогообложения в части уплаты налога на добавленную стоимость (НДС). Деятельность компаний с небольшим оборотом денежных средств (упрощённое налогообложение), а также всех индивидуальных предпринимателей и предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) не облагается НДС.

Это всё абсолютно законно и со стороны налоговых органов вопросов практически никогда не возникает. Однако некоторое недовольство проявляют клиенты, особенно крупные. При таком способе расчетов они лишаются возможности произвести зачет НДС при внутренних перевозках и получить возмещение НДС при экспортных на транспортную и экспедиторскую составляющие. Для крупного предприятия с большим объёмом потребления транспортных и экспедиторских услуг затраты на НДС могут составлять десятки и сотни миллионов рублей в год. Кроме того, многим бухгалтерам просто удобнее и привычнее работать по полной схеме налогообложения и вносить изменение в свою систему учета ради одного экспедитора – «упрощенца» они просто не хотят. Поэтому мы часто сталкиваемся с требованием со стороны крупного заказчика о том, что он будет работать исключительно с перевозчиками и экспедитором применяющими полную форму налогообложения.

Так получилось, что мы в основном говорили о негативных сторонах организации экспедиторского бизнеса на автомобильном транспорте. Однако мы не имеем права забывать об основном преимуществе автомобильного транспорта это его уникальная способность доставить груз от двери до двери. Строго говоря, доставить груз от двери до две-

ри могут и трубопроводный и железнодорожный транспорт, но первый осуществляет доставку, точнее транспортировку, очень узкой и специфической номенклатуры груза, а второй такую функцию может реализовать скорее в теории. Для реализации этой возможности и отправитель, и получатель должны иметь собственные железнодорожные подъездные пути, что ещё иногда возможно на пространстве бывшего СССР и практически не реализуемо при железнодорожных перевозках в страны дальнего зарубежья.

Итак, автомобильный транспорт может быть:

- частью мультимодальной транспортной схемы;
- полностью самостоятельным видом транспорта.

Оба эти утверждения верны как при международных, так и при внутренних перевозках грузов. Исходя из вышеназванной специфики автомобильного транспорта, его можно разделить на 4 условные категории:

- внутригородские и местные перевозки
- междугородные перевозки
- перевозки от морского порта и жд станции, как часть мультимодальной перевозки грузов, во внутреннем и международном сообщении;
- международные автоперевозки, могут быть как частью мультимодальной перевозки, так и самостоятельной перевозкой.

Экспедиторы на автомобильном транспорте так же могут быть условно поделены на категории:

- специалисты в области внутренних, местных и междугородних перевозок;
- специалисты по организации международных автоперевозок.

В тех случаях, когда автоперевозка является частью международной мультимодальной транспортировки, владельцы автотранспорта работают с международными экспедиторами или с мультимодальными транспортными операторами.

Экспедитор, работающий с автоперевозчиками, всегда должен понимать, что подавляющее их большинство не готово зафиксировать цены на свои услуги на длительный период времени, например на год. Автоперевозчики знают о наличии пиковых сезонов, когда спрос на их услуги возрастает многократно, особенно это заметно в конце календарного года. Даже если цены зафиксированы в контракте на год, в такие моменты автоперевозчик сделает всё от него зависящее, что бы

минимизировать количество автомобилей выделяемых им под обеспечение долгосрочных контрактов, а большую часть машин отправить на работу по так называемым разовым заявкам, которые могут принести ему много больше денег. Когда пик спроса пройдет, и потребность в автотранспорте вернется к обычной норме, автоперевозчик неминуемо вернется к своему постоянному экспедитору. Всё это необходимо принимать во внимание и помнить тем, кто планирует строить свой транспортно-экспедиторский бизнес на автомобильном транспорте.

## **6.6 Взаимодействие транспортного экспедитора с агентами авиационных перевозчиков**

В названии параграфа ошибки нет, так же как и на морском транспорте, любая транспортно-экспедиторская деятельность на воздушном транспорте может осуществляться исключительно через агентов. Только на морском транспорте если мы имеем дело с агентами конкретного перевозчика, то на авиационном присутствует своя специфика. Агент обычно представляет интересы не конкретной авиакомпании, а сразу всех авиаперевозчиков являющихся членами ИАТА.

ИАТА – Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA – International Air Transport Association) образована в 1945 году как неправительственная организация, объединяющая авиаперевозчиков со всего мира для выполнения следующих функций:

- развивать регулярный, безопасный и эффективный авиатранспорт;
- организовывать взаимодействие между участниками отрасли во всем мире;
- сотрудничать с другими международными организациями, координирующими и регламентирующими деятельность авиатранспорта;
- разрабатывать и поддерживать общие нормативы и стандарты по организации полётов, унификации схем и технологий работы;
- разрабатывать финансовые схемы и процедуры работы;
- организовывать обучение сотрудников и внедрять современные технологии работы отрасли.

Первоначально ИАТА создавалась исключительно как организация, объединяющая авиаперевозчиков, однако в процессе работы стало понятно, что грузовые и туристические агенты являются неотъемлемой частью перевозочного процесса, т.к. именно они осуществляют всю первичную работу по подготовке грузов и пассажиров к отправке, от них зависит во многом продажа услуг авиакомпаний. Для того что-

бы получить право стать грузовым агентом ИАТА транспортно-экспедиторская компания должна отвечать определенным требованиям по наличию грузооборота и количеству штатных сотрудников компании прошедших специальное обучение и имеющих дипломы ИАТА.

Необходимо различать понятия член ИАТА (IATA Member) – таковыми могут стать только авиакомпании и агент ИАТА (IATA Agent) – ими являются туристические и транспортно-экспедиторские компании. В настоящее время членов ИАТА насчитывается чуть более 250, а агентов около 5000<sup>108</sup>.

Получив статус грузового агента ИАТА, транспортно-экспедиторская компания заключает с ИАТА специальный грузовой договор (Cargo Agency Agreement), который даёт им право продавать сервис и выпускать авианакладную (Air Waybill) от имени любой авиакомпании – члена ИАТА. Таким образом, грузовой агент становится агентом сразу всех авиакомпаний – членов ИАТА. В перечень служебных функций грузового агента ИАТА входят:

- консультации по авиаперевозкам (обычно бесплатные);
- согласование форм оплаты с клиентом;
- доставка груза от отправителя на свой склад;
- организация складских работ и услуг;
- проверка документов на груз;
- экспортное и импортное таможенное оформление;
- консолидация грузов и бронирование мест на воздушном судне;
- оформление транспортных документов;
- страхование грузов;
- сдача груза на склад аэропорта;
- отслеживание движения груза;
- информирование агента в аэропорту назначения;
- получение документов на груз от перевозчика и расконсолидация;
- доставка груза до склада получателя.

Здесь мы также обязаны отметить такой факт – транспортно-экспедиторская компания имеет возможность работать с авиагрузами, не имея статуса грузового агента ИАТА, например, заключив договор с авиакомпаниями напрямую. Однако это сужает оперативный простор для работы, кроме того наличие официального статуса является свидетельством высокого уровня развития компании и профессионализма её сотрудников.

---

108 Сообщила Э.К. Шагиахметова Основы грузовых авиаперевозок. С.10

Официальный агент ИАТА обычно выпускает авианакладные на нейтральных бланках (на этих типографским способом не указано наименование авиаконпании-перевозчика), куда в графу Air Waybill issued by (авианакладная выпущена от имени) вносит наименование авиаперевозчика. Агент, представляющий интересы только конкретных авиаконпаний выпускает авианакладные на именных бланках перевозчика.

Основной документ ИАТА регулирующий авиаперевозки, объясняющий основные понятия и правила работы, а также устанавливающий уровень официальных тарифов на перевозку авиагрузов носит название The Air Cargo Tariff (ТАСТ). Документ разделен на три части (книги):

1. Правила (RULES) – содержит сведения об основных правилах и процедурах, а также информацию отдельных стран и перевозчиков. Издаются 2 раза в год, со вступлением в действие с 1 апреля и 1 октября, что соответствует сезонным сменам тарифов.
2. Тарифы Северная Америка (Rates North America Issue) – содержит различные виды тарифов на перевозку грузов из/в и между США и Канадой, а также другими странами географической зоны 1 (по классификации ИАТА). Издаются каждые 2 месяца, со вступлением в действие с 1 февраля, 1 апреля, 1 июня, 1 августа, 1 октября и 1 декабря.
3. Всемирные (общемировые) тарифы (Rates Worldwide Issue) – содержит различные виды тарифов за исключением региона Северная Америка. Издаются каждые 2 месяца, со вступлением в действие с 1 февраля, 1 апреля, 1 июня, 1 августа, 1 октября и 1 декабря.

Уровень и ограничение ответственности авиаперевозчика изложены в п.2.1.3. ТАСТ Rules (Carrier's liability):

- Перевозчик несёт ответственность перед отправителем, получателем или любым иным лицом за ущерб, нанесённый в результате повреждения, потери или задержки груза только в том случае, если ущерб был нанесён во время перевозки.
- Если отправитель не заявил авиакомпании стоимость груза для перевозки и не заплатил ей соответствующий сбор, то максимальная ответственность перевозчика ограничивается 17 СПЗ за 1 кг повреждённого, потерянного или задержанного груза.

Здесь следует отметить, что для ряда стран, в том числе и России, установлено своё, фиксированное соответствие между СПЗ и долла-

ром США. Для России это соотношение составляет  $17 \text{ СПЗ} = 20 \text{ долларов США}$ . (ТАСТ Rules п.3.2 Valuation charges).

В случае потери или повреждения груза грузополучателю или его доверенному представителю следует в обязательном порядке подать претензию перевозчику. (ТАСТ Rules п.2.1.4. Limitations on claims and actions). Претензия всегда оформляется в письменном виде, и в произвольной форме должна содержать точные сведения о грузе, включая номер накладной, размер требуемого возмещения и прочие относящиеся к делу факты. К претензии прилагается инвойс и трёхсторонний акт удостоверяющий факт утраты и/или повреждения груза. Акт подписывает представитель грузополучателя, представитель компании-перевозчика и представитель службы аэропорта, выдающей груз. Определены следующие сроки на предъявление претензии:

- в случае видимого повреждения или утраты груза – немедленно после обнаружения, но не позднее 14 суток от даты выдачи груза;
- в случае обнаружения иных повреждений – в течение 14 дней от даты получения груза;
- в случае задержки – в течение 21 дня от даты предоставления груза в распоряжение получателя;
- в случае недоставки – в течение 120 дней от даты выписки авианакладной.

Срок исковой давности по любой претензии авиаперевозчику 2 года от даты наступления события, вызвавшего подачу претензии.

Своим грузовым агентам ИАТА рекомендует принимать ответственность перед своим клиентом (грузоотправителем) в размере, не превышающем пределов, в каких авиакомпания принимает ответственность перед грузовым агентом.

Транспортным экспедиторам, только начинающим работу с авиагрузами мы рекомендуем начинать свою деятельность через грузовых агентов уже зарекомендовавших свою профессиональную пригодность и мастерство.

## **6.7 Взаимодействие транспортного экспедитора и представителей таможенной инфраструктуры**

Оказание услуг по таможенному оформлению грузов – один из наиболее распространенных видов деятельности транспортно-экспедиторских компаний. Профессиональный посредник, оказывающий услуги по таможенному оформлению грузов и консультирующий по вопросам таможенного оформления называется **таможенным бро-**

**кером.** Формально деятельность таможенных брокеров не подлежит обязательному лицензированию, государство готово допустить на этот рынок любого участника, без каких бы то ни было предварительных условий.

На деле всё обстоит совершенно иначе. Порядок внесения юридических лиц РФ в Реестр таможенных брокеров утвержден приказом ГТК России от 2 октября 2003 г. № 1098 «Об утверждении Правил ведения Реестра таможенных брокеров (представителей)» и регулируется приказами ФТС РФ. Для того чтобы получить **Свидетельство о включении в Реестр таможенных брокеров** юридическое лицо, обязательно резидент РФ, должен обратиться в Федеральную таможенную службу Российской Федерации.

После надлежащего проведения процедуры рассмотрения принимается решение о включении юридического лица в Реестр таможенных брокеров (которое оформляется приказом ФТС РФ). Будущему таможенному брокеру выдается оригинал свидетельства о включении в Реестр таможенных брокеров, а также его электронная копия. Свидетельства о включении в Реестр таможенных брокеров сроком действия не ограничиваются.

Иными словами отсутствие государственного лицензирования заменено допуском в профессию на основании ведомственного акта. При подаче заявления на внесение в Реестр таможенных брокеров, организация должна выбрать:

- перечень таможенных операций в отношении конкретных товаров в соответствии с кодами ТН ВЭД;
- перечень осуществляемых таможенных операций в отношении грузов, перемещаемых через таможенную границу конкретными видами транспорта (например, железнодорожный транспорт, авиационный транспорт);
- перечень узкоспециализированных конкретных таможенных операций (например, исключительно таможенное декларирование грузов);
- регион осуществления таможенных операций в пределах деятельности лишь нескольких (или одного конкретного) таможенных органов.

Стандартные критерии, которым должно отвечать российское юридическое лицо, для включения его в Реестр таможенных брокеров приведены в статье 140 ТК РФ:

- официальное присутствие в штате юридического лица как мини-

мум двух специалистов таможенного оформления, подтверждающих свою квалификацию соответствующим аттестатом;

- полностью сформированный уставный капитал, уставный фонд, либо паевые взносы заявителя;
- обеспечение гарантии уплаты таможенных платежей на сумму равную или превышающую 50.000.000 рублей;
- наличие договора страхования гражданской ответственности таможенного брокера на сумму равную или превышающую 20.000.000 рублей.

Ходят упорные слухи о том, что якобы для включения в Реестр таможенных брокеров необходимо дать взятку высокому должностному лицу таможни. Однако автору об этом достоверно ничего неизвестно, поэтому этот слух мы обсуждать не станем.

Соединение брокерских и транспортно-экспедиторских услуг может происходить по трём направлениям:

- а) транспортный экспедитор получает свидетельство о включении в Реестр таможенных брокеров;
- б) таможенный брокер начинает оказывать услуги по транспортному экспедированию;
- в) транспортный экспедитор и таможенный брокер заключают договор об оказании услуг, как взаимных, так и в одностороннем порядке.

На практике, с равным успехом реализуются все три варианта. В качестве ещё одной специфики отечественного таможенного оформления отметим, что в России способы таможенного оформления принято различать по цветам.

**Белый способ.** В этом случае для таможенного оформления предьявляется груз и все мыслимые и немыслимые документы, могущие иметь отношение к конкретной международной сделке купли-продажи товаров. Таможенные платежи исчисляются по максимуму и выплачиваются полностью. Иногда такой способ в обиходе именуется «растаможка в лоб»;

**Черный способ.** В этом случае для таможенного оформления сам груз стараются не предьявлять, а документы, сопровождающие груз, проходят «предварительную подготовку» специальными людьми. Цель – максимально минимизировать платежи в бюджет. Часто таким путем в страну попадают контрабандные и контрафактные товары, а также предметы, запрещенные к легальному ввозу в страну. Этот способ сегодня теряет свою популярность, таможенные органы всячески с ним борются.

**Серый способ.** Некий промежуточный вариант, при котором ввозимый груз соответствует предъявляемым документам, а вот таможенные платежи стараются различными способами «оптимизировать». Сегодня это самый распространенный вариант таможенного оформления, однако, по утверждению специалистов по таможенному делу серый способ имеет неукоснительную тенденцию к «обелению».

Учитывая специфику и сложность процедуры таможенного оформления, мы настоятельно не рекомендуем транспортным экспедиторам принимать на себя ответственность перед клиентами не только за доставку груза, но уж тем более за его успешное и дешёвое таможенное оформление.

Очень показательным примером является история банкротства некогда очень успешной и активно развивающейся фирмы F.E.Trans, которая специализировалась на доставке грузов из Китая в Россию. На пике своего развития компания имела в управлении крупный парк 40-футовых контейнеров, несколько сотен цельнометаллических грузовых вагонов, повышенной вместимости и собственный автопарк. Фирма получила широкую известность тем, что принимала на себя ответственность не только за доставку, но и за таможенное оформление грузов.

Клиентам гарантировалась передача на территории России груза уже свободного от всех таможенных формальностей и ограничений. Однако, в 2007–2008 годах значительные объёмы грузов экспедируемых компанией F.E.Trans несколько раз подвергались задержанию и конфискации таможенными и правоохранительными органами страны. Руководству компании приходилось полностью возмещать клиентам стоимость «утраченного» груза. В результате в 2009 компания прекратила своё существование и ушла с рынка.

---

## ГЛАВА 7. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

### 7.1 Профессионализм экспедитора как гарантия выполнения договорных обязательств

Международный экспедитор как организатор мультимодальной перевозки грузов до фактического начала самой перевозки должен выстроить довольно сложную систему отношений со всеми участниками процесса. Результат работы экспедитора полностью зависит от того, насколько качественно выстроена система договорных отношений и налажены функциональные связи. Попробуем разобраться подробнее во взаимоотношениях экспедитора с заказчиками и непосредственными исполнителями перевозки.

Взаимоотношения международного экспедитора и экспортёра клиента обычно складываются рабочие и партнерские, которые весьма часто перерастают в доверительные. Это не удивительно, если принять во внимание тот факт, что международный экспедитор действует от имени и в пользу своего клиента экспортёра. Тем не менее, нельзя говорить о том, что в этих отношениях не возникает проблем и конфликтов.

Клиент и международный экспедитор заключают между собой договор, согласно которому одна сторона поручает другой организацию сквозной перевозки экспортного груза в контейнерах. Заключение договора транспортной экспедиции означает достижение сторонами полного согласия по всем условиям договора в порядке, предусмотренном законодательством.

Во исполнение принятых на себя обязательств международный экспедитор должен выстроить алгоритм исполнения перевозки: определить маршрут движения груза и виды транспорта, используемые на маршруте, а также стоимость всех оказываемых услуг и срок доставки контейнеров с грузом до места назначения. После согласования всех условий с заказчиком они обычно оформляются отдельным приложением к договору.<sup>109</sup>

Достаточно часто возникает ситуация, когда экспедитор оказывается не в состоянии выполнить принятые на себя обязательства по организации исполнения перевозки. В большинстве случаев виновниками срыва взятых на себя экспедитором обязательств выступают

---

<sup>109</sup>Подробнее особенности составления договора транспортной экспедиции и работы по нему были описаны в 5 главе нашей книги.

перевозчики или действия государственных властей, но часты случаи срыва обязательств по вине самого экспедитора. Обычно это связано с профессиональными ошибками сотрудников международного экспедитора. В первую очередь стоит говорить о недостаточной проработке экспедитором алгоритма перевозки, незнании специфики экспортного оформления и особых свойств перевозимого груза. Любой из этих факторов может стать серьёзным, а иногда и вовсе непреодолимым барьером на пути движения экспортного груза.

В 2003 году российский экспедитор «Олл-Транс Лимитед» по договору с частным предпринимателем Абдылдаевым взялся организовать перевозку 4-х двадцатифутовых контейнеров с ломом цветных металлов из Кыргызстана через порт Восточный в Южную Корею. При этом в контракт было внесено требование к экспедитору – сообщить отправителю обо всех документах, которые должны были сопровождать груз на всем пути следования.

На казахско-российской границе контейнеры были задержаны таможенной службой России из-за отсутствия сертификата радиационной безопасности на груз. Такой сертификат необходимо было получить до начала перевозки в соответствующем государственном ведомстве, а заверенная грузоотправителем копия должна была быть приложена к каждому комплекту транспортных документов. Как позже выяснилось, экспедитор ничего не знал про это требование таможенных властей. Грузоотправитель же, напротив, был очень хорошо осведомлен, но решил экспедитору ничего не сообщать. Результат: контейнеры простояли на границе три недели и после уплаты экспедитором штрафов за простой платформы и нарушение таможенных правил, а так же за аренду контейнеров, по настоянию заказчика были возвращены обратно в Бишкек. Кыргызский экспортёр сумел получить с экспедитора внушительную неустойку за срыв контракта.

Известны случаи, когда у потребителя транспортно-экспедиторских услуг возникают очень серьёзные проблемы, часто это связано с низкой квалификацией персонала компании- экспедитора. Количество экспедиторских компаний постоянно растёт, а вот профессионализм и, как следствие, качество предоставляемых услуг, к сожалению падают. Собственные ошибки экспедиторов можно разделить на две категории: документальные и организационные.

К первым отнесем некачественные инструкции, выдаваемые экспедитору для заполнения перевозочных документов, транспортных накладных и коносаментов. Такого рода ошибки в первую очередь при-

водят к задержкам грузов таможенными органами, а при пересечении сухопутной границы часты случаи неприема контейнеров с грузами железнодорожными администрациями сопредельных государств. Также стоит выделить ошибки, связанные с незнанием экспедитором специфики таможенного оформления на экспорт и особых свойств перевозимого груза. Здесь и лицензирование, и квотирование, и санитарные сертификаты, а так же получение разрешений от государственных органов, контролирующих ввоз/вывоз продукции двойного назначения.

Ко второй категории ошибок отнесём плохое знание специфики работы морского и железнодорожного транспорта и технологические нестыковки, такие как: несвоевременная подача контейнеров под погрузку, несвоевременное букирование мест на судах. Очень часты просчёты при формировании сквозной ставки для клиента, когда в процессе перевозки совершенно неожиданно появляются непредвиденные расходы, которые экспедитор пытается переложить на экспортёра, что крайне неблагоприятно сказывается на их взаимоотношениях.

Отдельно стоит упомянуть такую ситуацию, при которой международный экспедитор под давлением своего клиента включает в свой договор пункт о жёстких сроках доставки груза. В этом случае экспедитор будет обязан возместить убытки, причиненные клиенту нарушением срока исполнения обязательств, если иное не предусмотрено договором, и экспедитор не докажет, что нарушение срока произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине клиента.<sup>110</sup> В данном случае экспедитор должен очень чётко понимать, что такое решение – это его собственный коммерческий риск практически без возможности предъявить претензии железнодорожному или морскому перевозчикам. Подробнее такая ситуация будет рассмотрена далее.

В силу специфики ведения транспортно-экспедиторского бизнеса международный экспедитор всегда выступает на стороне клиента. После того, как он был нанят для организации перевозки и были согласованы все условия и цены, интересы клиента и экспедитора начинают полностью совпадать. А все последующие действия экспедитор совершает по поручению и в его интересах, в том числе и содействие в заключении договоров перевозки с железной дорогой и линейным морским перевозчиком.

---

110 см. ст.9 Федерального Закона №87-ФЗ от 30.06.2003

## 7.2 Участие экспедитора во внешнеэкономической деятельности клиента

В международной торговле все товары продаются на определенных условиях, сложившихся в торговом обороте. Эти условия определяют права и обязанности сторон в части передачи товара от продавца покупателю, распределение расходов между сторонами, а так же момент перехода рисков случайной утраты или повреждения товара.

Для унификации этих условий Международной Торговой Палатой (ИСС) в 1936 году разработаны «Международные правила толкования торговых терминов». С 1 января 2011 года вступает в силу восьмая редакция Правил ИНКОТЕРМС–2010.

В комментариях Международной торговой палаты к ИНКОТЕРМС–2000 Ян Рамберг писал: «Торговые термины являются ключевыми элементами договора международной купли-продажи товаров, поскольку они указывают сторонам, что им надлежит совершать при перевозке товара от продавца к покупателю и выполнении таможенных формальностей, необходимых для ввоза и вывоза».<sup>111</sup>

Цель и сфера применения ИНКОТЕРМС – внешняя торговля товарами. Предназначается для двусторонних договоров купли-продажи товаров с перемещением их через таможенные границы государств.<sup>112</sup>

В России ИНКОТЕРМС не имеет силы закона, носит факультативный характер, и применение его сторонами в международных договорах купли-продажи определяется исключительно волеизъявлением сторон. Тем не менее, для российских фирм указание во внешнеэкономическом контракте и грузовой таможенной декларации (ГТД) условий поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС является обязательным, иначе пройти таможенное оформление будет крайне затруднительно.

Тем не менее, термины ИНКОТЕРМС являются удобным и практичным инструментом в руках участников ВЭД. Однако любой инструмент следует использовать правильно и по назначению, в противном случае можно значительно ухудшить контрактную работу. Очень часто смысл содержания правил ИНКОТЕРМС понимают неправильно. Во-первых, их ошибочно относят к договору перевозки, а не купли-продажи, а, во-вторых, иногда безосновательно считают, что они предусматривают все обязательства, которые стороны могут включить в договор купли-продажи.<sup>113</sup>

111 Комментарий МТП к ИНКОТЕРМС–2000. Толкование и практическое применение. Публикация МТП №620. Серия «Издавания Международной торговой палаты»/ Пер. с англ. – М.: Издательство «Консалтбанк», 2001. с. 15

112 Кокин А.С., Левиков Г.А. «Международная транспортная экспедиция», с.49

113 Левиков Г.А., Тарабанько В.В., «Смешанные перевозки (проблемы и тенденции)», с. 101

Здесь так же необходимо добавить, что правила ИНКОТЕРМС рассматривают факт передачи товара как обстоятельство, влекущее за собой переход рисков случайной гибели и повреждения, но не переход титула (права собственности)<sup>114</sup>.

Анализ условий поставки в международных договорах купли-продажи, имевшихся в распоряжении автора, показал, что очень часто участники ВЭД, уделяя огромное внимание описанию качества товара, требованиям к упаковке и условиям оплаты, почему-то не понимают всей важности грамотной и адекватной проработки условий поставки товара. Подчас участники внешнеторговых операций просто не понимают самой сути написанных в контрактах латинских аббревиатур, а иногда даже не знают о существовании такого документа как ИНКОТЕРМС–2000. Проиллюстрируем это маленьким примером.

В мае 2005 года один машиностроительный завод заключил контракт с военным ведомством Пакистана. В этом контракте было написано буквально следующее: «FOB Красноярск, согласно ИНКОТЕРМС–2000, с поставкой товара до порта Карачи (Пакистан) за счёт счёт продавца».

Позже, уже в процессе работы выяснилось, что изначально завод планировал отгрузку в Пакистан воздушным транспортом (на борту самолета) поэтому они и посчитали, что самыми подходящими для такого случая будут условия FOB (Свободно на борту...). Такая запись, по признанию начальника отдела ВЭД завода, была сделана исключительно для ускорения получения денежных средств за товар. Доставка до Карачи была изначально определена как обязанность продавца.

Однако завод-экспортёр настоятельно просил дословно внести эти странные условия в тело коносамента ФИАТА, которым была оформлена перевозка. Экспедитору пришлось идти навстречу клиенту.

Неправильное применение терминов стало своеобразной нормой. Причём свою лепту внесли и таможенные органы нашей страны. После выхода в свет «Положения о контроле таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации» (утверждены приказом ГТК России от 05.12.2003 N 1399) в подавляющем большинстве импортных контрактов появилась безграмотная запись: «...условия поставки: CIF Москва». Только потому, что именно так был сформулирован пример, приведенный в приказе. Исполнители на местах восприняли этот пример как прямое указание к действию. Прошло уже довольно много лет, но контракты купли-продажи с та-

114 Вилкова Н.Г. «ИНКОТЕРМС–2000. Правила толкования международных торговых терминов», с.28

кой записью и сейчас спокойно проходят службу валютного контроля таможни.

Известны случаи, когда российские участники ВЭД пренебрегают требованием ИНКОТЕРМС о необходимости чёткого указания места передачи товара. В результате чего несут весьма существенные убытки.

На протяжении 2003–2005 годов крупный химический комбинат, с Северного Урала работал по международному контракту, в котором было указано: CIF indicated sea port in ordering country (CIF назначенный порт в указанной стране).

Всё шло хорошо, пока все грузы направлялись исключительно в китайские порты Шанхай (Shanghai) и Нингбо (Ningbo), куда стоимость доставки примерно одинакова. Но однажды покупатель, компания “International Petrol & Chemical Trading GmbH” из Лихтенштейна, ссылаясь на соответствующее положение договора, потребовал доставки груза в порт Джакарта (Индонезия). Стоимость перевозки каждого из двадцати 40-футовых контейнеров увеличилась на \$450. Эти расходы пришлось нести экспортёру.

Такого рода проблемы возникают только потому, что в распоряжении компаний - участников ВЭД часто нет специалистов разбирающихся в тонкостях условий поставки товаров при международной торговле, нет специалистов, способных четко изложить соответствующие составляющие контрактов. Увы, но иногда руководители крупных промышленных предприятий, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность, считают транспортную часть контрактов «малозначительной». По этой причине стало обычной практикой объединение транспортных и таможенных функций в руках одного сотрудника, который чаще всего является специалистом в области таможенного оформления. Видимо поэтому не уделяется должного внимания тщательной проработке условий поставки товаров, что, в свою очередь, может привести к самым неожиданным и неприятным последствиям.

Осенью 2004 года крупный российский электромеханический завод подписал контракт на поставку в Иран партии сложной электро-монтажной аппаратуры, условия поставки были согласованы как CFR Бандар-Анзали. Однако позже по настоянию покупателя к контракту было сделано дополнение, в котором условия поставки приобрели такой вид: «CFR Бандар-Анзали, ИНКОТЕРМС–2000. Оплата за товар после подписания акта приема-передачи».

Такая оговорка увеличивала срок ожидания денежных средств за

поставленный товар, но контракт был изначально очень выгодным и завод согласился. Тем более что представитель экспортёра уже в течение трех месяцев безотлучно находился в Иране. Товар был поставлен в трёх 20-футовых контейнерах. Однако за два дня до прибытия груза в порт представитель экспортёра получил тяжелую травму и попал в больницу, где пробыл почти полтора месяца. Чтобы не затягивать процесс передачи товара и не попасть под штрафные санкции, завод направил в Иран официальное письмо, в котором, ссылаясь на сложные обстоятельства, согласился на приёмку товара получателем в одностороннем порядке. На согласование текста письма и его доставку в Иран ушло 20 дней. Только после этого получатель забрал контейнеры из порта.

Акт приема-передачи, как того требовал контракт, был подписан только через полтора месяца, после выздоровления представителя завода. Дословно следуя букве контракта, за всё это время иранская сторона не только не оплатила стоимости полученного оборудования, но и вычла из причитающихся заводу сумм стоимость сверхнормативного хранения в порту в течение 5 дней.

Кроме всего вышесказанного так же необходимо отметить, что действительно сильных специалистов по транспортным условиям международных договоров купли-продажи мало. Разумеется, проблему можно разрешить, поручив составление международного договора купли-продажи или экспертизу такого договора, полученного от своего партнера, специалистам из консалтинговых и юридических компаний. Иными словами отдать контрактную работу на модный ныне аутсорсинг.

Но услуги таких специалистов обычно дороги, а деньги, уплаченные за их работу, неминуемо приведут к удорожанию себестоимости продукции. Многие российские экспортёры, работающие в условиях очень жесткой ценовой конкуренции, просто не в состоянии пойти на такие расходы.

Какой же выход из этой ситуации? Выход нам представляется достаточно простым – необходимо привлечь к сотрудничеству, в качестве консультанта, компанию-экспедитора, осуществляющую транспортно-экспедиторское сопровождение этого внешнеторгового контракта.

В составе серьёзных экспедиторских компаний работает большое количество высокопрофессиональных специалистов в области организации международных перевозок. В подавляющем большинстве случаев фирма-экспедитор согласится проконсультировать своего клиента, в части транспортных условий поставки товаров, причём совершен-

но бесплатно, только ради возможности обслуживать в дальнейшем внешнеторговые перевозки этого клиента. Пренебрежение профессиональными знаниями и умениями экспедиторов может иметь самые непредвиденные и тяжёлые последствия. Проиллюстрируем сказанное следующим примером.

В апреле 2005 г. голландская компания C&H Metals N.V. заключила международный контракт купли-продажи с одним очень крупным промышленным предприятием в г. Челябинске. По этому договору вся продукция должна быть поставлена в течение восьми недель, равномерно, общий объём должен был составить пятьдесят 20-футовых контейнеров.

По настоянию покупателя, базисным условием поставки было выбрано условие FCA Челябинск. Стороны очень ответственно подошли к описанию транспортных условий контракта и в окончательном виде они выглядели так: «FCA Челябинск, железнодорожный склад завода, согласно ИНКОТЕРМС–2000, таможенное оформление обеспечивает продавец». Кроме того, завод отдельно оговорил условие, по которому единовременная подача не может превышать 6 контейнеров на 3-х железнодорожных платформах в сутки, а время необходимое на загрузку каждого контейнера должно составлять минимум 2 часа.

Для исполнения транспортной части контракта покупателем была нанята крупная международная экспедиторская компания из Москвы, которая должна была организовать доставку товара от Челябинска до порта Гамбург. Экспедитор выяснил, что завод-отправитель имеет собственный подъездной путь, примыкающий к железнодорожной станции, которая находится в черте города.

Между экспедитором и C&H Metals N.V был заключен свой контракт, где обязанности экспедитора были описаны так:

FOR (Free on Rail) ж/д станция – Free Out Гамбург.

По обоюдному согласию сторон для перевозки было решено использовать 20-футовые контейнеры собственности ОАО РЖД. О точных условиях транспортной составляющей внешнеторгового контракта экспедитор не знал ничего.

После погрузки и отправки первых контейнеров завод выставил покупателю счёт за:

1. подачу/уборку вагонов;
2. плату за пользование контейнерами, принадлежащими ОАО РЖД;
3. штраф за сверхнормативный простой платформ под погрузочными операциями.

Всего около \$600 или \$100 на один контейнер, что приводило к увеличению цены каждой тонны товара на 5 долларов. Покупатель переадресовал этот счётсчёт экспедитору, последний платить отказался. Экспортёр тем временем отправил вторую партию и предъявил второй счёт, на аналогичную сумму. Этот счёт экспедитор так же отверг, после третьей партии контейнеров завод приостановил отгрузку до полной оплаты всех счётов.

Началось долгая и нервная переписка, ни одна из сторон не видела своей вины и не желала брать на себя дополнительные убытки. Сотрудники C&H Metals N.V. хорошо знали условия ИНКОТЕРМС–2000 и понимали, что их ответственность за груз начинается только после загрузки товара заводом, в предоставленные ею контейнеры, а так же после завершения заводом таможенных процедур.

Завод, в свою очередь, отлично знал о том, что счёт за обслуживание своего собственного подъездного пути железная дорога выставит именно ему, заводу. Но условие FCA в контракте формально позволяло заводу ограничить свою обязанность погрузкой груза в контейнеры и оформлением таможенных процедур. Кроме того, этим же контрактом завод оговорил себе повышенное время на погрузку, а, следовательно, не считал себя обязанным нести расходы по подаче/уборке вагонов и сверхнормативное, с точки зрения железной дороги, использование контейнеров. По этой причине, получив от железной дороги счёт, завод оплатил его, а затем перевыставил его голландцам.

Экспедитор был не менее хорошо осведомлён об особенностях работы на подъездных путях предприятий, а поэтому моментом возникновения своей ответственности за перевозку он считал факт нахождения контейнеров на ж/д станции, а не на подъездном пути завода при станции. Именно такой, по мнению экспедитора, смысл был заложен им в аббревиатуру FOR, которая фигурировала в договоре между ним и C&H Metals N.V. О чём он и сообщил своему заказчику в качестве мотивировки отказа от оплаты.

При этом ни одна из сторон не обратила внимания на тот факт, что аббревиатура FOR не относится к числу применяемых по ИНКОТЕРМС–2000, а посему общепонятного значения не имеет. Два с половиной километра железнодорожной ветки от железнодорожной станции до железнодорожного склада завода стали непреодолимой преградой между сторонами конфликта.

Обмен взаимными упреками продолжался почти месяц, пока экспедитор не предложил сторонам поделить убытки поровну, на троих. Предложение было принято.

Если бы голландский покупатель, до подписания контракта купли – продажи проконсультировался у экспедитора, то проблемы, скорее всего, удалось бы избежать: квалифицированный экспедитор всегда обратит внимание своего заказчика на наличие тех или иных подводных камней в контракте.

Рассматривая транспортные условия контрактов нельзя обойти вниманием и такой момент как необходимость очень хорошо знать торговые обычаи страны своего торгового партнера. Иной раз получается, что и в контракте все условия записаны правильно и стороны понимают положения контракта одинаково, а одна из сторон несёт при этом незапланированные убытки. В этом отношении весьма показательным является следующий пример.

Зимой 2005 года один химический комбинат, находящийся на Урале, перезаключил внешнеторговый контракт на поставку в Иран химического продукта применяемого для дубления кож. По настоянию нового директора департамента логистики и ВЭД все контракты завода переводились на условия поставки DDU, по ИНКОТЕРМС–2000. До этого момента завод уже более 10 лет работал с Ираном исключительно на условиях CFR Бандар-Анзали и не знал при этом никаких проблем. Иранская сторона возражать не стала, хотя и сильно удивилась, в итоге в контракте на 2005 год условия поставки были указаны уже как DDU Исфahan.

Транспортный экспедитор, который более шести лет обслуживал иранские перевозки экспортёра, заявил о том, что он не может организовать дверную доставку до Исфahана, т.к. это в Иране не принято. Российский морской перевозчик так же отказался организовывать доставку контейнеров до Исфahана, сославшись на то, что иранские организации-импортёры обычно сами организуют вывоз контейнеров из порта. Таков местный торговый обычай.

Эта информация не насторожила директора по ВЭД, и он принялся организовывать эту перевозку самостоятельно, полагаясь исключительно на собственные знания и опыт. Он когда-то бывал в Иране и знал, что перевозка 20-футового контейнера от порта Бандар-Анзали до города Исфahан стоит 5 миллионов риалов, что составляло чуть менее \$600, по курсу в то время \$1 был равен 8400 риалам.

Директор добавил 150 долларов на непредвиденные расходы и комиссию иранского экспедитора, после чего увеличил контрактную стоимость 1 тонны продукта на 47 долларов, что как раз и давало искомые 750 долларов на каждый контейнер.

Первая партия из 4-х контейнеров благополучно достигла порта Бандар-Анзали 5 марта 2005 года. К этому времени директор по ВЭД заручился письменным подтверждением от иранского экспедитора о том, что за вывоз и экспедирование его вполне устроит сумма наличными в размере 5 900 тысяч риалов за один контейнер. На тот факт, что сумма прокотирована в риалах и наличными никто на Урале внимания не обратил.

Неприятные неожиданности начались для экспортёра 6 марта, когда иранский экспедитор выставил счёт, за доставку до Исфахана автомобилем, в размере \$1065 за каждый контейнер. Разгневанный директор по ВЭД потратил два дня на выяснение обстоятельств столь резкого удорожания услуги. Вот что ответил экспедитор:

«Изначально ставка в размере 5 900 тысяч риалов была согласована на оплату наличными, но поскольку уважаемый российский партнер может произвести оплату только банковским переводом и в долларах США, то расчёт получается следующим:

1. к сумме 5 900 тысяч риалов необходимо добавить 5% иранского банковского налога и 5% на обналичивание – итого 6 490 тысяч риалов;
2. официальный курс обмена долларов США на риалы, установленный Национальным Банком Исламской Республики Иран в тот период времени был равен 6100 риалов за 1 доллар.
3. В результате получаем \$1063,9, что с небольшим округлением и дает сумму в 1065 долларов.

Иного выхода, только как подтвердить к оплате именно такую сумму, у экспортёра уже не было. Но на этом его неприятности не закончились. Экспортёр и предположить не мог, что иранские грузополучатели любят использовать морские порты в качестве своеобразных складов, вывозя из него свой товар по мере надобности.

Именно так и получилось в этом случае, самый первый контейнер покинул порт лишь через 15 суток, а последний и вовсе через два месяца. Суммарное хранение в порту составило 122 контейнеро-суток. За хранение в порту иранская сторона выставила счёт российскому экспортёру в размере \$1650, по \$25 за каждые из 66-ти сверхнормативных контейнеро-суток хранения.

Экспортёр попробовал, было отказаться оплачивать этот счёт, объясняя это тем, что вина не его, а получателя, но иранский экспедитор пригрозил тем, что не возвратит порожние контейнеры в Россию. Несколько позже экспедитор объяснил, что в Иране за хранение груза

в порту принято платить стороне, заказавшей услуги по вывозу этих грузов из порта. Раз заказчиком выступил иранский экспедитор, то он и рассчитался с портом, а поскольку он действовал по указанию своего российского заказчика, то ему и перенаправил счёт.

Но на этом проблемы завода-экспортёра не закончились, российский железнодорожный экспедитор, предоставивший в аренду свои контейнеры, потребовал с экспортёра ещё 480 долларов за сверхнормативное пользование этими контейнерами.

Таким образом, плата за обучение иранским торговым и транспортным обычаям обошлась экспортёру в \$5 040. Что эквивалентно стоимости 7 тонн продукта на условиях поставки CFR Бандар-Анзали.

Из приведенного примера хорошо видно, что директор по ВЭД завода-экспортёра принес своему предприятию весьма ощутимые убытки только потому, что понадеялся на свою профессиональную квалификацию и пренебрёг советами специалистов – транспортного экспедитора и морского перевозчика.

### **7.3 Построение современной системы транспортного экспедирования**

Основной стратегической целью деятельности любой коммерческой структуры является занятие максимально возможной доли рынка и получение максимальной прибыли при минимуме издержек. В этом отношении транспортно-экспедиторские компании исключением не являются. Бизнес есть бизнес.

Идея предлагаемой системы заключается в том, что экспедитор обязан оказать клиенту максимально возможный, в конкретной ситуации, комплекс транспортно-экспедиторских услуг, т.е. экспедитор, создает для своего клиента экспортёра единую точку доступа ко всему комплексу услуг. Именно тех услуг, которые необходимы для решения каждой конкретной задачи по доставке товара на рынки внутренней и международной торговли.

При этом экспедитор самостоятельно определяет и использует круг предприятий и организаций, участие которых действительно необходимо для решения поставленной задачи. В технологическом плане система состоит из ряда операционных блоков, задействованных при решении конкретной задачи. На рисунке показаны варианты отработки запросов клиентов и формирование готового продукта – ставки и технических условий на перевозку.

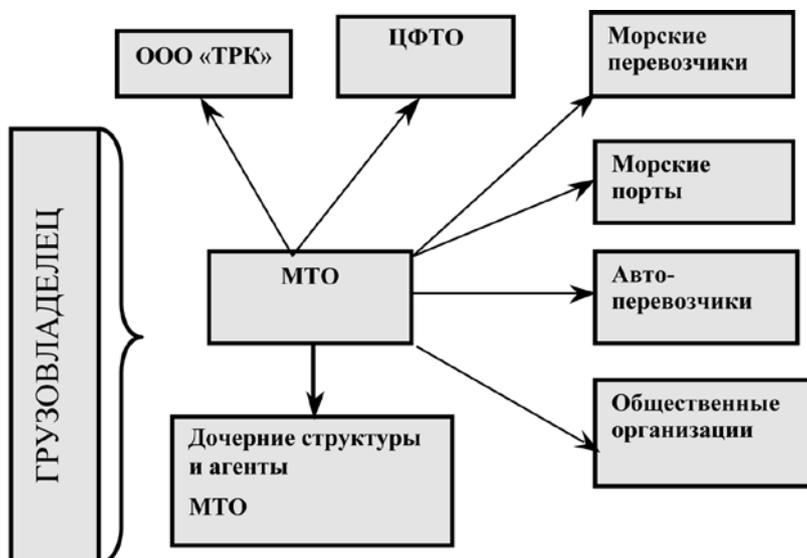


Рис. 1. Формирование точки доступа для клиента

Для успешного функционирования системы все виды взаимодействия между участниками цепочки поставки экспортного товара в контейнерах осуществляются исключительно через экспедитора. Экспедитор полностью взял на себя все организационные и расчётные функции. В результате получается, что участники этой цепочки не только не взаимодействуют между собой напрямую, но и могут просто не знать о существовании того или иного участника.

Экспедитор не только выстраивает всю цепочку доставки товара на экспорт от места загрузки товара в контейнер до места его выгрузки уже у получателя, но и полностью управляет ей. Здесь мы выделим такие операции:

- заключение договоров перевозки с фактическими перевозчиками от имени грузоотправителя;
- заключение договоров с агентскими и стивидорными компаниями в морских портах и железнодорожных терминалах;
- организация взаимодействия всех участников транспортной цепочки, включая информационное и документарное обеспечение;
- оплата услуг каждого из участников процесса перевозки.

Единственной операцией, которая в силу специфики организа-

ции железнодорожных грузовых перевозок не может быть выполнена экспедитором, это подача заявки в ОАО РЖД по форме ГУ-12 на осуществление экспортных перевозок грузов в контейнерах. По существующим правилам такую заявку может подать исключительно грузоотправитель, тот, чье наименование будет внесено в соответствующую графу транспортной железнодорожной накладной.

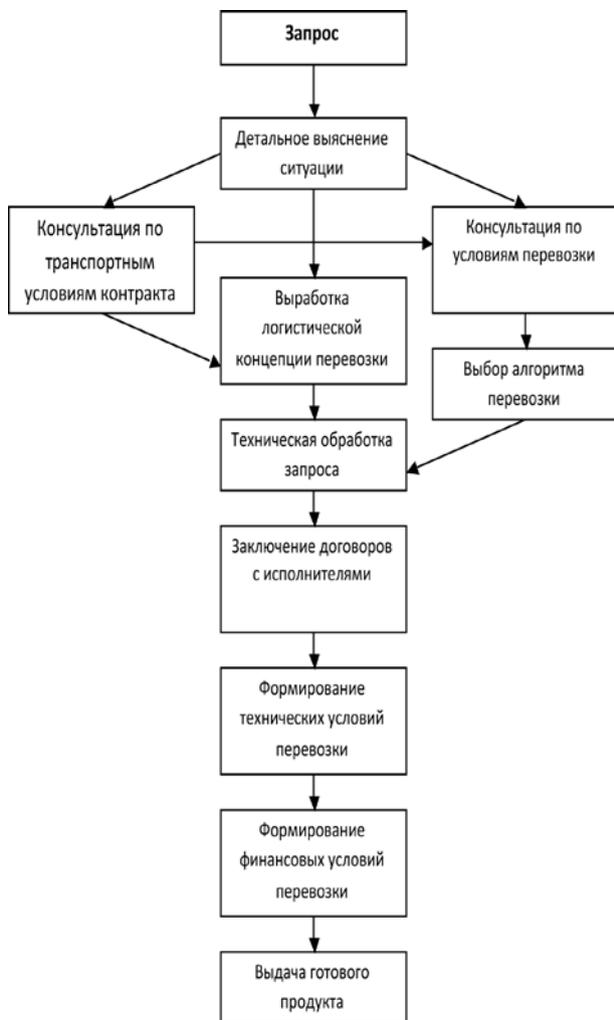


Рис. 2. Технология отработки запросов

Сегодня для достижения максимальной эффективности в решении поставленной перед ним задачи экспедитор обязан убедить своего клиента в том, что он всегда действует в его интересах, в том числе, выстраивая отношения с перевозчиками. Сотрудники экспедиторской компании должны понимать, что им крайне важно добиться от клиента понимания того, что ему в действительности необходимо не просто сокращение транспортных расходов или времени перевозки, а обеспечение гарантии своевременной доставки нужного товара в нужное место при высоком уровне обслуживания, за вполне разумную экспедиторскую комиссию. Отметим, что комиссия, которую получает экспедитор, представляет собой всего лишь вознаграждение за качественно оказанные услуги.<sup>115</sup> В любом случае ситуацию нельзя рассматривать как попытку экспедитора нажиться на своём клиенте, но, увы, так её иногда оценивают потребители транспортно-экспедиторских услуг.

Со всей ответственностью автор полагает, что для того, чтобы очистить рынок от низкопрофессиональных экспедиторов и компаний-однодневок, а также повысить уровень ответственности экспедиторских фирм будет разумным осуществить в нашей стране возврат к лицензированию транспортной и транспортно-экспедиторской деятельности. Уполномоченный государственный орган должен иметь возможность контролировать доступ транспортно-экспедиторских компаний на рынок услуг. Лицензирование позволит отобрать наиболее профессиональные и подготовленные компании, способные обеспечить лучший уровень сервиса, что в итоге приведет к повышению эффективности доставки грузов на внешний и внутренний рынки и позволит увеличить уровень доверия к отечественным экспедиторам.

Государству следует уделить большее внимание работе с естественными монополиями на транспорте, в первую очередь с ОАО РЖД, при формировании итоговой цены за услуги. В данном случае мы говорим не о железнодорожном тарифе, а о прочих платежах, сопровождающих любую железнодорожную перевозку и серьёзно влияющих на итоговую стоимость услуги. Например, таких, как плата за охрану грузов, сборы за подачу/уборку вагонов, плату за выделение вагонов и контейнеров и т.д. Известны случаи, когда величина стоимости дополнительных «услуг» превышала размер провозного тарифа. Поэтому в области железнодорожного транспорта необходим комплекс мер, направленных на снижение совокупной стоимости железнодорожной перевозки, в том числе:

1. Отменить плату за охрану грузов в пути; ОАО РЖД не имеет

115 Подробнее об этом мы будем говорить в параграфе 9.3 нашей книги

права требовать с пользователя услуг железнодорожного транспорта дополнительные деньги за исполнение своих прямых обязанностей – обеспечение сохранности перевозимого груза.

2. Изменить принципы расчётов между экспедитором и железнодорожным перевозчиком. Экспедитор должен не добавлять свою комиссию к ставке перевозчика, тем самым, увеличивая стоимость конечной услуги, а получать своё вознаграждение от перевозчика, в виде некоей фиксированной суммы от величины собранного фрахта, так как это принято во всем мире, т.е. в том числе выполнять функции фрахтового агента.
3. Жёстко нормировать нетарифные сборы, такие как плата за подачу/уборку вагонов, выделение вагонов и контейнеров, оказание экспедиторских услуг предприятиями и структурами железнодорожного транспорта. Все платежи такого рода должны быть приравнены к тарифным сборам, и регулироваться по единым, централизованным правилам.
4. Передать функции планирования перевозок во внутреннем и международном железнодорожном сообщении от ОАО РЖД и ОАО «Трансконтейнер» в руки государственного органа – Федерального агентства по железнодорожному транспорту (ФАЖТ). Такая мера позволит обеспечить действительно равный и не дискриминационный доступ всем пользователям услугами железнодорожного транспорта.

В области морского транспорта ставки портовых сборов, взимаемых с российских и иностранных судов, должны отличаться друг от друга. Как это сделано, например, в Сингапуре, где суммарная величина портовых сборов с судна под национальным флагом в 2,1 раза ниже суммы, взимаемой с судна под флагом любой другой страны. Регистрация судна в Российском Реестре судоходства должна обходиться судовладельцу в 2–3 раза дешевле против тех сумм, что выплачиваются им сегодня. Уменьшение величины портового и регистрационного сборов приведут к уменьшению величины морского фрахта, взимаемого с потребителя транспортных услуг.

Государству следует взять под свой контроль нормирование и исполнение технологических процессов взаимодействия различных видов транспорта. С распадом Советского Союза фактически прекратили своё существование узловые транспортно-экспедиционные соглашения, действовавшие в крупнейших транспортных узлах страны: в морских портах Ленинграда и Новороссийска, в порту Восточный, Мо-

сковском транспортном узле, а также в речных портах Новосибирска, Красноярска и Осетрово. В результате чего значительно усложнилась процедура прохождения экспортных грузов в контейнерах через эти узлы, что приводит к значительной потере времени и средств грузоотправителей/грузополучателей.

Сегодня в России ощущается острая нехватка современных терминалов, как портовых, так и внутренних, а также транспортно-логистических комплексов. Наличие в стране таких терминалов является необходимым условием для успешного развития мультимодального транспорта вообще и международной транспортно-экспедиторской деятельности в частности. Терминалы и комплексы должны быть размещены на основных направлениях движения экспортно-импортных и транзитных грузопотоков, например в морских портах и основных транспортных коридорах. При наличии определенной поддержки со стороны государства строительство таких комплексов может быть осуществлено по принципу государственно-частного партнерства. В первую очередь необходим закон, который четко определит принципы формирования и функционирования государственно-частного партнерства и даст правовые гарантии прав для всех участников партнерства.

Ранее на страницах нашей книги мы рассматривали проблемы, которые возникают у экспедиторов, а, следовательно, и у потребителей транспортно-экспедиторских услуг, в силу невысокой профессиональной подготовки сотрудников экспедиторских компаний. Особенно низок уровень знаний в области правовой, логистической и просто транспортной практики с учётом новых правовых условий, формирующихся на базе международных документов. Повышению профессионального уровня экспедиторских компаний будет способствовать введение лицензирования транспортно-экспедиторской деятельности, о чём уже говорилось выше. При этом предшествовать получению лицензии компанией-экспедитором должно обязательное обучение и персональная сертификация сотрудников фирмы, как это сделано в США и Германии, например. Обязательно профессиональное обучение и для сотрудников экспедиторских компаний желающих получить официальный статус агента ИАТА. Однако общая ситуация усложняется ещё и тем, что компании – потребители транспортных услуг зачастую сами не имеют в своём штате квалифицированных специалистов по транспортному обеспечению. Сегодня мы должны признать, что ни одно высшее учебное заведение страны не готовит полноценных специалистов широкого профиля по международному транспорту.

Государственная поддержка экспорта транспортно-экспедиторских услуг должна проявлять себя не только в нормах законодательства, направленных на защиту отечественных предприятий отрасли, но и в содействии процессам интеграции российских предприятий в международный рынок торговли услугами. К числу такого рода мер, мы можем отнести, например, следующие:

- Продвижение российских транспортно-экспедиторских компаний за рубежом. Представители российского экспедиторского бизнеса должны входить в состав государственных делегаций на различных международных экономических и торговых форумах и встречах.
- Предоставление возможности открытия своего представительства, например, при торговых представительствах Российской Федерации в зарубежных странах.
- Лоббирование присутствия российских транспортных операторов в международных транспортных коридорах, проходящих по территории России. Основным транспортным оператором в российской части коридора должна быть российская компания.
- Лоббирование интересов российских экспедиторов в региональных транспортных организациях, таких как ОСЖД, ЕвразЭС, Координационное транспортное совещание СНГ.

Поддержка национального экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг может осуществляться государством путём квотирования грузовой базы для национальных перевозчиков и экспедиторов, когда определенные виды грузов (например: военные и поставки по государственным контрактам) передаются на транспортировку исключительно национальным компаниям.

При создании концептуального подхода к решению задач по повышению эффективности экспорта транспортно-экспедиторских услуг значимая роль должна отводиться самому транспортно-экспедиторскому сообществу. В первую очередь необходимо говорить о повышении своего профессионального уровня сотрудниками экспедиторских компаний. Причём этот процесс должен проходить добровольно, а не под давлением обстоятельств, описанных выше.

В современных условиях действительно качественную услугу по организации международного экспедирования может оказать только крупная транспортно-экспедиторская компания, опирающаяся на собственную разветвленную сеть дочерних компаний, представительств и агентств, расположенных не только в России, но и в зарубежных странах. Однако подавляющее большинство транспортно-экспедиторских

компаний в России малочисленны и слабы. Поэтому настал момент, когда необходимо говорить не только о профессиональном росте работников транспортно-экспедиторских фирм, но и об укрупнении самих фирм. Сегодня необходимо признать, что в России есть будущее только у крупных, качественно организованных и высоко диверсифицированных компаний, обладающих широкой сетью филиалов и агентств.

Примером успешного развития бизнеса могут служить крупнейшие международные мультинациональные транспортно-экспедиторские холдинги. В таблице мы приведём некоторые показатели финансовой деятельности крупнейших транспортно-экспедиторских групп мира за 2008 год (показатели охватывают все виды грузов).

Компания	Оборот в \$млн	Операционный доход*	% роста к 2007 году	Прибыльность, %
DP World Net	47 867	3133	2,9	6,4
Kuenhe + Nagel	14 913	701	52,3	3,9
CH Robinson	6 600	418	28	6,3
Panalpina	6 340	257	46	4,0
Agility Group**	2 457	299	89	6,9

\* До налогообложения

\*\* Компания *Agility Group* образована в 2006 путем слияния фирм *PWC Logistics*, *TransLink*, *TransOceanic*, *GEOLogistics* и пока не входит в число крупнейших экспедиторских компаний мира, но она, безусловно, самая быстрорастущая компания.

Источник: Рассчитано автором по материалам журнала *Containerisation International* за 2009 год.

Говорить о присутствии в таких списках представителей российского транспортно-экспедиторского бизнеса пока говорить весьма преждевременно. Хотя бы по той простой причине, что ни одна из российских транспортно-экспедиторских компаний не готова предоставить открытую информацию о своей производственной и финансовой деятельности. А пока в России понятие «крупный транспортно-экспедиторский холдинг» может ассоциироваться исключительно с частотой и активностью упоминания названия той или иной компании в средствах массовой информации.

## **ГЛАВА 8.**

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ ФИАТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПЕДИТОРА**

#### **8.1 Международная федерация экспедиторских организаций (ФИАТА)**

Международная федерация экспедиторских ассоциаций (FIATA – Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles, ФИАТА) была создана в Вене (Австрия) 31 мая 1926 г. 16 национальными и региональными экспедиторскими ассоциациями ряда европейских стран. ФИАТА – это самая крупная неправительственная организация мира, представляющая экспедиторскую отрасль хозяйства в 150 странах мира.

На начало 2010 года в качестве национальных членов в ФИАТА входят 116 национальных ассоциаций из 101 страны мира. В настоящее время на индивидуальной основе членами Федерации являются почти 5 000 экспедиторских фирм, и более 90 международных организаций – групповые члены ФИАТА (банковские и торговые ассоциации и объединения, учебные и научные организации, ассоциации юристов и т.д.). По некоторым оценкам ФИАТА является выразителем интересов почти 45 000 экспедиторских компаний, дающих работу не менее чем полумиллиону человек.

ФИАТА имеет консультативный статус в Экономическом и социальном совете ООН, Конференции ООН по торговле и развитию, Комиссии ООН по международному торговому праву, а также представляет экспедиторскую отрасль в Международной торговой палате, Международной ассоциации воздушного транспорта, Международном союзе железных дорог, Международном союзе автомобильного транспорта, Международной таможенной организации и во Всемирной торговой организации. В общей сложности ФИАТА имеет связи с 29-ю международными организациями, регулирующими транспортную и экспедиторскую сферу деятельности.

Организации, имеющие консультативный статус могут предлагать вопросы для рассмотрения в качестве пунктов повестки дня, делать по ним заявления, направлять своих представителей на заседания, принимать участие в подготовке соответствующих документов, в пределах своей компетенции.

В качестве представителя интересов мирового экспедиторского сообщества ФИАТА признаётся многими правительственными и непра-

вительственными организациями. Имеет свой печатный орган «Бюллетень ФИАТА».

**Целями деятельности ФИАТА являются:**

- объединение экспедиторов всех стран мира в единую организацию и представление их интересов на мировом экспедиторском рынке;
- защита интересов экспедиторов посредством участия в международных организациях, занимающихся поставками товаров и перевозками грузов, выполнением связанных с этим функций;
- ознакомление деловых кругов и широкой общественности с целями, задачами и ролью экспедиторской отрасли экономики в перемещении товаров мировой торговли;
- повышение качества экспедиторских услуг, в частности, путем разработки и внедрения в практику унифицированных экспедиторских документов, типовых экспедиторских условий, решения страховых задач, внедрения электронных средств обмена информацией;
- содействие профессиональной подготовке экспедиторских кадров.

Особенностью договора транспортной экспедиции является то, что экспедитор может не только организовать, но и сам выполнить перевозку груза. На практике экспедиторские компании часто являются операторами смешанной перевозки грузов (мультимодальными транспортными операторами или перевозчиками по договору – это все синонимы), издающими от своего имени транспортные документы. Правовое положение экспедитора как принципала было установлено условиями коносамента смешанной перевозки ФИАТА (FIATA Combined Transport B/L) в соответствии с правилами Конференции ООН по торговле и развитию и Международной торговой палаты (UNCTAD/ICC) 1992 года.

## **8.2 Документы ФИАТА**

Документы и формы FIATA не так давно заняли прочное место в документообороте экспедиторских фирм и их клиентов, как в России, так и других странах бывшего Союза, хотя во многих государствах Европы, Азии и Америки они применяются с середины 60-х годов.

Регулирование международных торговых отношений постоянно ищет и находит новые, оптимальные формы для обеспечения продуктивного взаимодействия, унификации международного документооборота, обеспечения гарантированности осуществления сделок и расчётов с зарубежными партнерами. Такое регулирование, например, осуществляется унифицированными торговыми терминами (ИНКО-

ТЕРМС), без использования которых не обходится ни одна солидная международная сделка, проформы чартеров БИМКО (Baltic and international maritime council) и ряд других документов. Такому же регулированию служат и документы FIATA.

Основные функции документов FIATA заключаются в том, что они:

- являются гарантией надежности экспедиторской фирмы и высокого качества предоставляемых ею услуг;
- более чётко регулируют процесс транспортировки грузов на всех его этапах и в целом, то есть в определённой степени дополняют договор транспортного экспедирования;
- служат условием осуществления ускоренных финансовых расчётов между покупателем и продавцом, в том числе путём использования документарного аккредитива.

Необходимо помнить, что использование в своей профессиональной деятельности документов ФИАТА является доброй волей экспедитора и клиента. Нам не известны нормы международного и внутреннего права, которые бы обязывали экспедиторов применять эти документы. В российском транспортном праве места документам ФИАТА не нашлось, у нас изобрели свои, внутренние проформы документов, по странному стечению обстоятельств очень похожие на документы ФИАТА по своей сути и содержанию. Но и запрета на использование документов ФИАТА наши законы тоже не содержат. Разница между российскими экспедиторскими документами и документами ФИАТА становится понятной при попытке организовать международную мультимодальную перевозку, – расписку экспедитора российского образца иностранные партнеры точно не примут. Увы, но такая правовая обособленность никак не улучшает репутацию российского экспедирования в целом.

**Для уяснения сущности документов FIATA важно различать, какие из них выданы экспедиторами как агентами, а какие – как перевозчиками по договору.** Известно, что на сегодняшний день экспедиторы осуществляют свою деятельность в этих двух качествах. Во-первых, это деятельность в качестве агента от имени клиента, когда экспедитор выступает посредником между клиентом и перевозчиком или в качестве лица, организовывающего перевозку груза из пункта А в пункт В, согласно полученным инструкциям. В таких случаях экспедитор выступает от имени своего клиента в контракте по перевозке и не берёт на себя ответственность за действия и упущения перевозчиков. Все претензии к перевозчикам, грузчикам предъявляются самим

клиентом экспедитора. Тем не менее, экспедитор всегда остается ответственным за тщательный выбор перевозчиков.

Во-вторых, экспедитор также может выступать в качестве перевозчика. Это означает, что он может либо перевозить товары собственным транспортом, либо привлекать перевозчиков различными видами транспорта, оставаясь при этом полностью ответственным за транспортировку и доставку товаров. В этом случае экспедитор юридически считается так называемым «перевозчиком по договору», ответственным за перевозку в целом.

Рассмотрим подробнее каждый из документов ФИАТА. Форма и подробное описание каждого документа представлены в Приложениях Е 8.2.1- Е 8.2.7 нашей книги. Представленный в нашей книге перевод описания документов с английского языка осуществлен советником Президента АРЭ В.Н. Балалаевым.

### 8.2.1 Экспедиторская расписка ФИАТА

**FIATA FCR (Forwarders Certificate of Receipt).** Это документ экспедитора, выступающего в роли агента, одновременно расписка экспедитора о приеме груза. Экспедиторская расписка введена в действие 1955 году, в настоящее время действует вариант 1982 года.

Выдавая FCR, экспедитор свидетельствует о том, что он принял товар и в дальнейшем право распоряжения принадлежит исключительно экспедитору. Продавец получает FCR как подтверждение того, что он выполнил свои обязанности по продаже. С момента выдачи FCR продавец теряет право распоряжения грузом, о чём имеется соответствующий пункт в FCR, согласно которому инструкции по экспедированию груза могут быть изменены или отменены только при условии возврата экспедитору оригинала FCR. Принимая от экспедитора FCR, продавец подтверждает это.

Для осуществления оплаты за груз покупатель должен быть уверенным, что груз находится вне контроля продавца. Гарантией такой уверенности и является FCR, который подтверждает, что с этого момента экспедитор берёт на себя ответственность за груз и имеет эксклюзивное право распоряжаться им.

Кроме того, выдавая FCR, экспедитор гарантирует:

- что груз будет сохранён в хорошем состоянии (in good condition), т.е. его состояние не ухудшится по сравнению с моментом получения);<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> Экспедитору следует проявлять осторожность, говоря о «хорошем» состоянии груза и по возмож-

- что все детали документа полностью соответствуют полученным им инструкциям и что документы, такие как накладные и путевые листы, выданные перевозчиками, соответствуют FCR и обязательствам, принятым экспедитором в FCR.

Нередко практика применения FCR складывается таким образом: клиент просит выдать ему FCR с определёнными условиями, которые формулирует сам. Экспедитор, заинтересованный в данной сделке, включает их в FCR и заверяет его своей подписью и печатью. Однако при этом экспедитору следует помнить о смысловой и правовой нагрузке, которую несёт каждая формулировка, и о том, какие последствия могут возникнуть в связи с её различными толкованиями.

Основное правило выдачи FIATA FCR: этот документ выдается при условии безотзывности инструкций грузоотправителя, после его выдачи грузоотправитель утрачивает все права по распоряжению грузом, а экспедитор не может принимать от него каких-либо дополнительных указаний, распоряжений или каким-либо иным образом зависеть от грузоотправителя. Кроме того, следует уяснить, что при использовании FCR нужно приспособлять условия конкретной перевозки к правилам использования FCR, а не наоборот, что довольно часто встречается в практике работы наших экспедиторских фирм.

Секретарь консультативного совета по правовым вопросам ФИАТА (ABLM FIATA) Керстен Ойл в связи с этим пишет: «Клиент и экспедитор могут изменить инструкции, только если FCR возвращен экспедитору. Если клиент не может вернуть FCR экспедитору, то клиент не имеет права давать новые инструкции, и экспедитор не только не обязан исполнять такие новые инструкции, но не может ни при каких обстоятельствах следовать им. Причина этого двойная: невозможность клиента экспедитора вернуть FCR экспедитору означает, что FCR был передан покупателю, в банк покупателя или авизирующий банк для проведения операций по документарному аккредитиву, и поскольку экспедитор станет ответственным за доставку другому покупателю второй раз, что он вряд ли сможет сделать».<sup>117</sup>

Поэтому в FIATA FCR не должно содержаться записей, ставящих данную перевозку в какую-либо зависимость от грузоотправителя, например, «Груз будет отправлен (отпущен) после оплаты грузополучателю по его счёту согласно настоящему FIATA FCR». FCR не может быть аннулирован и будет действителен в течение всей операции, кро-

---

ности не применять этот термин к таким грузам как металлолом, рельсы б/у и т.п. Как правило, термин «в хорошем состоянии» применим к грузам в упаковке.

<sup>117</sup> FIATA Legal Handbook for Forwarding by Peter Jones, p.18

ме случая, когда он возвращён экспедитору, (т.к. его действие оканчивается только после того, как все обязательства экспедитора по нему будут исполнены). Действительность FCR не может быть ограничена определённым периодом времени (за исключением случаев, когда на это имеется письменное согласие покупателя). Ремарки, которые не ограничивают общее право покупателя или получателя на распоряжение грузом – допустимы, т.е. информация, по которой покупатель может получить груз, переданный ему в распоряжение. Если пространства для ремарок в FIATA FCR не хватает, то такие ремарки могут быть сделаны в месте, предназначенном для описания груза.

Полезно помнить следующие рекомендации ФИАТА при заполнении и использовании FCR.

1. Наименование груза в FCR должно соответствовать наименованию, указанному в других товаросопроводительных документах. Для упрощения таможенных процедур следует требовать от грузоотправителя при наименовании груза использования терминов и кодов Гармонизированной системы кодировки товаров. В идеале наименование грузов должно соответствовать наименованиям в документах предприятия-изготовителя или в сертификатах происхождения.
2. Чтобы избежать необоснованных обвинений в неточном выполнении инструкций, которые часто формулируются произвольно, FIATA рекомендует использовать форму для инструкций FIATA–FFI, которую заполняет и заверяет грузоотправитель и которая содержит в себе все необходимые разделы инструкции.
3. В интересах экспедитора максимально точно и подробно описать состояние груза, поскольку некорректная или неполная формулировка может привести к повышению степени ответственности. Так, к примеру, описывая груз, запакованный в паллеты или контейнеры, экспедитору следует указать следующую аббревиатуру: S.T.C., то есть «said to contain» – «сказано, что там содержится». Делая подобную оговорку, экспедитор заявляет, что не может удостоверить, что в контейнере содержится именно то, что указано грузоотправителем.
4. В некоторых случаях следует отражать в документах FIATA состояние упаковки и тары. Если степень их влажности, загрязненности или деформации дают основания предположить порчу товара, следует в целях защиты собственных интересов настоять на том, чтобы в накладную были включены слова, на-

пример, «упаковки сырые, со следами плесени».

5. В FCR не должно быть утверждений вроде: «страхование обеспечивается нами», если только у экспедитора не имеется страхового свидетельства на груз.

Трудно предусмотреть все варианты, возникающие в процессе использования документов FIATA, но даже эти отдельные рекомендации могут ориентировать вас в правильном направлении. FCR является необоротным, т.е. не товарораспорядительным документом, он выдается экспедитором в одном оригинальном экземпляре и не возвращается экспедитору после окончания перевозки.

### 8.2.2 Экспедиторский сертификат транспортировки

**FCT (FIATA Certificate of Transport).** Одним из наиболее старых и нашедших широкое применение товаросопроводительных документов FIATA является экспедиторское свидетельство перевозки FCT. Сертификат введен в действие в 1959 году. В FCT указываются экспедитор, его агент по месту доставки груза, грузоотправитель, грузополучатель, фактический перевозчик, маршрут перевозки, характеристики и состояние груза, условия оплаты, застрахована ли перевозка, а также другая информация, которая четко определяет условия всего процесса перевозки груза. FCT – документ, внешне похожий на FCR. Он выдается экспедитором, выступающим в качестве агента, и означает, что контракт перевозки юридически заключён между экспедитором и перевозчиком.

С юридической точки зрения FCT – документ, удостоверяющий принятие экспедитором под свою ответственность партии груза вместе с безотзывными инструкциями грузоотправителя по отправке груза грузополучателю, указанному в документе. Выдав FCT, экспедитор несёт ответственность за доставку груза грузополучателю в соответствии с полученными инструкциями. Грузоотправитель не имеет права отзываться свои инструкции после того, как он принял выданный экспедитором FCT. Инструкции могут быть отменены только в случае возврата FCT экспедитору.

Экспедитор, выдавая документ FCT, гарантирует, что:

- им самим или его агентом произведена приёмка груза, указанного в данном документе, и право распоряжения им после этого принадлежит исключительно экспедитору;
- по внешнему виду принятый груз находится в надлежащем состоянии;

- информация, содержащаяся в данном документе, соответствует полученным им инструкциям;
- никакие условия и положения транспортных документов (коносамента и др.) не вступают в противоречие с обязательствами, которые экспедитор принимает на себя в соответствии с настоящим документом FCT;
- распределение ответственности за транспортное страхование данной партии груза согласовано;
- явно и недвусмысленно оговорено количество выданных оригиналов (один или несколько).

В отличие от FCR, документ FCT является оборотным, т.е. товарораспорядительным документом, поэтому выдача груза может быть осуществлена только против надлежащим образом подписанного (оформленного) оригинала этого свидетельства. В отличие от FBL, документ FCT показывает, что экспедитор действует не как перевозчик, а как агент, т.е. между ним и фактическим перевозчиком заключён контракт на перевозку на обычных для перевозчика условиях. Экспедитор принимает на себя ответственность перед держателем FCT за доставку груза до места назначения через услуги выбранных им перевозчиков. Он отвечает за внимательный и осмотрительный выбор перевозчиков, за качество и правильность даваемых им указаний.

Однако экспедитор не отвечает за действия или упущения перевозчика или любой третьей стороны, привлеченной к перевозке груза. В случае неисполнения перевозчиком – третьим лицом договора перевозки или сделки, заключенной экспедитором, экспедитор обязан немедленно сообщить об этом клиенту, собрать необходимые доказательства, а также по требованию клиента передать ему право на предъявление претензий. Имея в своем распоряжении FCT, его держатель может получить в своем банке платежи за проданный товар, ускоряя, таким образом, оборот денег.<sup>118</sup> Для обеспечения доставки груза к обладателю FCT, экспедитор отправляет груз своему агенту по месту назначения, а также дает инструкцию удерживать груз в своём распоряжении до получения оригинала FCT. В FCT указывается наименование и адрес агента в месте назначения, к которому должен обратиться обладатель FCT для получения груза.

Для контроля доставки груза экспедитор должен иметь в своём распоряжении все транспортные документы перевозчика, выданные на

<sup>118</sup> В документе Международной торговой палаты №470/251 дословно сказано: «банки принимают экспедиторские документы типа FCT, если об этом сделано соответствующее указание в аккредитиве».

данную партию. Ещё раз повторим, в графе «грузополучатель» транспортного документа экспедитор указывает наименование своего агента. Экспедитор, выдавший FCT, имеет право принять решение об изменении маршрута перевозки или на изменение вида транспорта при необходимости по собственному усмотрению. Однако экспедитор несёт полную ответственность перед обладателем FCT как за свои ошибки, так и ошибки и упущения своего агента.

Использование FCT повышает оперативную самостоятельность экспедитора, избавляет его от излишних согласований, требований дополнительных полномочий и т.д., что ускоряет и упрощает процесс доставки груза. FCT позволяет осуществить перевозку по одному документу, по одной ставке (порядок оплаты фрахта записывается в специальной графе), с единым средством платежа, а также с возможностью улаживания споров по закону и в рамках юрисдикции места выдачи документа и с учётом Общих условий деятельности экспедиторов, напечатанных на обратной стороне документа.

Выдавая FCT, экспедитор свидетельствует о том, что он получил товар в хорошем состоянии и взял на себя ответственность за контроль (при условии безотзывных инструкций) по его отправке грузополучателю. Выдав FCT, экспедитор является ответственным за доставку и годность товаров, согласно полученным инструкциям. Так же как и при выдаче FCR, продавец или экспортёр не имеет права отменять свои инструкции, если экспедитор уже выдал ему FCT. Инструкции могут быть аннулированы, если FCT возвращён экспедитору. Основное отличие форм FCR и FCT заключается в том, что FCT является переводным (оборотным) документом и должен быть представлен экспедитору грузополучателем по месту доставки товара. Хотя он не несёт юридической ответственности за действия и упущения транспортных предприятий и перевозчиков, экспедитор ответственен за действия и упущения своего агента, которому он поручил доставку товара к месту назначения.

### 8.2.3 Поручение экспедитору

**FFI (FIATA Forwarding Instructions).** FFI – форма инструкций (разработана FIATA в 1984 году), которая служит для облегчения составления и выдачи грузовладельцем экспедитору полного и чёткого заказа на транспортно-экспедиторские услуги.

В FFI указывается и содержится информация, используемая экспедитором при оформлении любых транспортно-экспедиторских опе-

раций. Например, условия купли-продажи, оплаты, страхования, характеристики груза, страна происхождения, условия документарного аккредитива, наличие инструкций по обращению с грузом (в случае перевозки опасных, негабаритных грузов), прилагаемые и требуемые дополнительно документы и др. могут не содержаться более ни в одном из транспортных документов. В случае не использования FFI экспедитору необходимо собирать всю эту информацию из других документов.

FFI заполняется и заверяется клиентом экспедитора, передаётся экспедитору вместе с другими документами, такими как таможенная декларация, сертификат о происхождении груза, коммерческие счета-фактуры, транспортные документы и др., и может являться основой для оформления договора транспортной экспедиции.

Форма бланка FFI разработана в соответствии с системой кодирования ООН для торгово-коммерческой документации и имеющей своей целью создание основ для стандартизации документов, используемых в международной торговле и транспортных системах. Каждый элемент формы (соответствует документу United Nations Trade Data Elements Directory) содержит словесное наименование и четырехзначный условный номер (код). Этот условный код предназначен для использования в качестве идентификатора соответствующих терминов и заголовков формы, может применяться вместо полного наименования соответствующего термина, и позволяет избежать возможной случайной или преднамеренной путаницы при использовании полных наименований. Применение таких условных кодов позволяет устранить возможность двусмысленного толкования инструкций, а также существующие языковые барьеры при обозначении различных терминов и понятий. Эти номера не имеют никакой дополнительной смысловой нагрузки за исключением тех понятий, которые они обозначают.

Такие характеристики формы FFI делают возможной ее передачу с помощью базисного формата сообщений по международным перевозкам (EDI) в соответствии со стандартом систем обмена электронными данными для управления, коммерции и транспорта EDIFACT, который разработан и рекомендуется для использования Европейской экономической комиссией (ЕЭК) ООН и другими международными организациями. Учитывая вышеизложенные преимущества данной формы, экспедиторским компаниям рекомендуется обеспечить бланками FFI своих клиентов, проинструктировав их о порядке заполнения документа и использовать преимущества этой формы в своей работе. Типо-

вая форма FFI представляет собой важный инструмент, позволяющий повысить уровень профессиональных стандартов в экспедиторской отрасли и, кроме того, способствует упрощению и унификации торгово-коммерческих документов, что предусмотрено рекомендациями UNCTAD (Конференцией по торговле и развитию ООН), ЕЭК ООН

#### **8.2.4 Оборотный Мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА**

**FBL (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading).** В 1968 году FIATA разработала первый вариант экспедиторского коносамента перевозки груза в смешанном сообщении. В 1974 году Международная торговая палата (ИСС/МТП) приняла унифицированные правила, относящиеся к документу на смешанную перевозку. В 1983 г. МТП официально признала FBL, как документ, приемлемый в практике аккредитива. На основании публикации ЮНКТАД/МТП N 481 Международная федерация экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) разработала Стандартные (Общие) условия оборотного коносамента перевозки груза в смешанном сообщении 1992 г. ФИАТА пересмотрела свои документы в соответствии с новыми правилами. В настоящее время FBL является одним из наиболее часто используемых комбинированных транспортных документов в мире.

В отличие от FCR, FBL является транспортным документом, который экспедитор выдает как договорной перевозчик (или мультимодальный транспортный оператор) и при этом берёт на себя ответственность за всю транспортную операцию от места получения груза до места назначения.

Выдача FBL означает:

1. Экспедитор берёт на себя ответственность за товары и получает эксклюзивное право распоряжаться ими.
2. Товары внешне представляются в хорошем состоянии.
3. Детали документов соответствуют полученным инструкциям.
4. Транспортная страховка оговорена с грузоотправителем.
5. Чётко оговорено количество выданных оригиналов.

Как транспортный документ FBL констатирует, что товары переданы перевозчику и свидетельствует, что контракт перевозки между перевозчиком и грузоотправителем заключён и что товары будут переданы грузополучателю или владельцу FBL против представления этого документа.

Первый вариант FBL (**FIATA Multimodal Transport Bill of Lading** – Мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА) был основан на Токийских правилах СМІ (Comite Maritime International, Международный комитет по мореплаванию), которые, в свою очередь, основывались на так называемом принципе сквозной ответственности (*network liability principle*). Экспедитор несёт сквозную или звеньевую ответственность, когда утрата или повреждение может быть приписана конкретному транспортному звену по действующим национальным или международным законам. То есть, в тех случаях, когда потеря или ущерб могут быть отнесены к конкретному способу транспортирования, то правила, применяемые на этом виде транспорта в соответствии с обязующим международным или национальным законодательством, следует также применять и в отношении ответственности экспедитора.

Этот принцип соблюдается не только в самих FBL, но также и в последующих проектах соглашений, вплоть до Конвенции ООН по вопросам международной мультимодальной перевозки товаров (UN Convention on International Multimodal Transport of Goods или МТ–конвенция) 1980 г.

В соответствии с МТ–конвенцией, принцип сквозной ответственности применяют в пользу клиента только в тех случаях, когда предельная сумма, определённая из тех соображений, что использовался конкретный вид транспорта, оказалась бы более высокой, нежели сумма, рассчитанная согласно «основной» ответственности экспедитора. В этом случае ответственность экспедитора ограничена 2 SDR за килограмм утерянного или поврежденного товара, или 666, 67 SDR за упаковку груза, (в зависимости от того, какая сумма больше).

Поскольку имелось в виду, что FBL следует, как правило, использовать в тех случаях, когда договором о мультимодальной перевозке предусматривается, что значительный отрезок маршрута перевозки проходит по морю, было естественно основывать ответственность МТО на общих принципах ответственности при перевозке товаров морским путем. Таким образом, была установлена сравнительно низкая предельная ответственность, используемая в отношении перевозки товаров по морю (эта сумма составляла 666,67 SDR за единицу товара или 2 SDR за килограмм).

Кроме того, в этом случае в пользу экспедитора можно применять характерные для морских перевозок аргументы ответчика, касающиеся навигационной ошибки или ошибки при управлении судном, а также пожара. Действительно, поскольку в качестве основы для опре-

деления ответственности экспедитора были выбраны правила, касающиеся морских перевозок, то существенно более высокая ответственность, которая характерна для перевозки товаров авиатранспортом, автомобильным транспортом или по железной дороге, оказалась неприменимой. Однако это, в свою очередь, компенсируется до некоторой степени тем, что клиенту предоставляется возможность требовать применения в свою пользу некоторых правил в тех случаях, когда в отношении «потери или ущерба, отнесенных к отдельному участку перевозки» может использоваться принцип рамочной ответственности. Поступая так, клиент может пользоваться такой же защитой, какой он пользовался бы в случае заключения отдельного договора с оператором, представляющим тот вид транспорта, к которому можно было бы отнести потерю или ущерб.

### 8.2.5 Складская расписка ФИАТА

**FIATA FWR (Forwarder's Warehouse Receipt).** Введена в действие с 1975 года. Применяется в тех случаях, когда экспедитор принимает на себя обязательства по хранению грузов. Складские операции, в отличие от транспортных, всегда регулируются местными законами и их положения должны быть соблюдены вне зависимости от договоренности сторон. Тому, кто планирует применять складскую расписку ФИАТА в своей профессиональной деятельности, рекомендуется выяснить, не нарушает ли выдача такого документа законы страны экспедитора.<sup>119</sup> В России аналогом FIATA FWR служит складская расписка.

ФИАТА особо обращает внимание на то, что FIATA FWR не относится к числу документов именуемых варрант (warrant) и не относится к категории ценных бумаг, точно так же как складская расписка в России. Товар, принятый на хранение по такому документу не может быть заложен посредством залога самой квитанции.

### 8.2.6 Интермодальное весовое свидетельство грузоотправителя

**FIATA SIC (Shippers Intermodal Weight Certification).** Введено в практику в 1997 году. В мировой практике грузоперевозок очень важную роль играют весовые показатели перевозимого груза. В большинстве стран мира существуют весовые ограничения на ось автомобиля и/или железнодорожного вагона. Для того, чтобы облегчить транспортно-экспедиторское клиентов, а заодно и повысить его качество Се-

---

119 Рекомендуют А. Кокин и Г. Левиков, указ. соч. стр.167

кретариат ФИАТА разработал и внедрил Интермодальное весовое свидетельство грузоотправителя. Как видно из названия документа, его оформление, а, следовательно, и вся ответственность за правильность содержащихся в нём сведений, возлагается на грузоотправителя – клиента транспортно-экспедиторской компании.

Секретариат ФИАТА с полной ответственностью рекомендует экспедиторам в случае необходимости применять в своей практике интермодальное весовое свидетельство ФИАТА как унифицированный документ, отвечающий национальным и международным требованиям.

### 8.2.7 Декларация отправителя о перевозке опасных грузов

**FIATA SDT (Shippers Declaration for the Transport of Dangerous Goods).** Документ введен в практику в 1997 году.

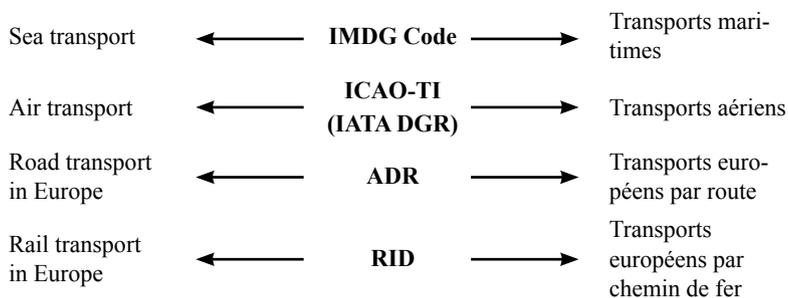
Доля опасных грузов в мировой торговле составляет до 50% от всего перевозимого объёма. Большая часть (около 80%) приходится на морской транспорт, оставшиеся объёмы перевозятся железнодорожным и автомобильным транспортом. От качества оформления документов на перевозку такого рода грузов во много зависит безопасность не только конкретной перевозки, но часто и транспортной инфраструктуры вообще, а также безопасность и здоровье людей проживающих в непосредственной близости от таких объектов. Поэтому мировое сообщество уделяет повышенное внимание обеспечению безопасности при перевозке опасных грузов.

**Поскольку перевозчик часто просто не в состоянии определить степень опасности того или иного вида груза в основу действующей практики положен принцип максимального доверия сторон, согласно которому, грузоотправитель-клиент транспортно-экспедиторской компании добровольно и сознательно предоставляет транспортному оператору все необходимые сведения об экспедируемом грузе. Формой, по которой предоставляются требуемые сведения, и является FIATA SDT. Ответственность за правильность внесённых в декларацию сведений несёт клиент.**

Классификация опасных грузов. В 2005 году принята единой система классификации опасных грузов, применяемая при международной перевозке основными видами транспорта. Единая система классификации представлена следующим образом, для облегчения работы с международными транспортными документами и сертификатами безопасности (MSDS), мы её предоставляем читателю на английском и французском языках:

Class / Classe	<b>CLASSIFICATION OF DANGEROUS GOODS FOR ALL MODES OF TRANSPORT</b>	<b>CLASSIFICATION DES MARCHANDISES DANGEREUSES POURTOUTS LES MODES DE TRANSPORT</b>
1	Explosive substances and articles	Matières et objets explosibles
1.1	Substances and articles which have a mass explosion hazard	Matières et objets comportant un risque d'explosion en masse
1.2	Substances and articles which have a projection hazard but not a mass explosion hazard	Matières et objets comportant un risque de projection sans risque d'explosion en masse
1.3	Substances and articles which have a fire hazard and either a minor blast hazard or a minor projection hazard or both, but not a mass explosion hazard	Matières et objets comportant un risque d'incendie avec un risque léger de souffle ou de projection ou de l'un et l'autre, mais sans risque d'explosion en masse
1.4	Substances and articles which present only a slight risk of explosion	Matières et objets ne présentant qu'un danger mineur d'explosion
1.5	Very insensitive substances having a mass explosion hazard	Matières très peu sensibles comportant un risque d'explosion en masse
1.6	Extremely insensitive articles which do not have a mass explosion hazard	Objets extrêmement peu sensibles ne comportant pas de risque d'explosion en masse
2	Gases: compressed, liquefied or dissolved under pressure	Gaz: Comprimés, liquéfiés ou dissous sous pression
2.1	Flammable gases *)	Gaz inflammables *)
2.2	Asphyxiant gases *)	Gaz asphyxiants *)
2.3	Toxic gases *) *) Class 2 is formally subdivided in the Air and Sea regulations only	Gaz toxiques *) *) La classe 2 n'est subdivisée que dans les réglementations concernant transports aériens et maritimes
3	Flammable liquids	Liquides inflammables
4.1	Flammable solids, self-reactive substances and solid desensitised explosives	Matières solides inflammables, matières autoréactives et explosibles désensibilisées solides
4.2	Substances liable to spontaneous combustion	Matières sujettes à l'inflammation spontanée

4.3	Substances which in contact with water, emit flammable gases	Matières qui, au contact de l'eau, dégagent des gaz inflammables
5.1	Oxidizing substances	Matières comburantes
5.2	Organic peroxides	Peroxydes organiques
6.1	Toxic substances	Matières toxiques
6.2	Infectious substances	Matières infectieuses
7	Radioactive material	Matières radioactives
8	Corrosive substances	Matières corrosives
9	Miscellaneous dangerous substances and articles	Matières et objets dangereux divers



- При перевозке автомобильным транспортом эта система утверждена Европейским соглашением касательно международных перевозок опасных грузов по шоссе (European Agreement Concerning the International Carriage of Dangerous Goods by Road – ADR). Действие этого соглашения распространяется только на Европу.
- При перевозке опасных грузов воздушным транспортом эта система принята Правилами перевозки опасных грузов Международной ассоциации воздушного транспорта (International Air Transport Association Dangerous Goods Regulations – IATA DGR).
- При перевозке опасных грузов железнодорожным транспортом система включена в Международные правила перевозки опасных грузов по железной дороге (International Regulations Concerning the Carriage of Dangerous Goods by Rail – RID). Действие этих правил распространяется только на железнодорожную сеть европейских стран.
- Перевозка опасных грузов морским транспортом регули-

руется Международным морским кодексом опасных грузов (International Maritime Dangerous Goods Code (IMDG)).

Рассматриваемая система представлена девятью классами опасных грузов:

- к первому классу опасности относятся взрывчатые вещества и предметы. Первый класс опасности включает в себя шесть подклассов в зависимости от взрывоопасности веществ и предметов;
- ко второму классу относятся газы: сжатые, сжиженные, разлагающиеся под давлением. В класс включены три подкласса, включающие воспламеняющиеся, удушающие и токсичные газы;
- к третьему классу относятся воспламеняющиеся жидкости;
- к четвертому классу относятся три подкласса, включающие различные воспламеняющиеся твердые вещества, в т.ч. вещества, которые при соединении с водой выделяют воспламеняющиеся газы;
- к пятому классу относятся два подкласса: окисляющиеся вещества и органические перекиси;
- к шестому классу относятся два подкласса: ядовитые и инфекционные вещества;
- к седьмому классу относятся радиоактивные материалы;
- к восьмому классу относятся коррозионные вещества;
- к девятому классу относятся прочие различные вещества и предметы.

### 8.3 Практика работы с коносаменами ФИАТА

Согласно условиям договора транспортной экспедиции, мультимодальная перевозка может быть не только организована, но и выполнена самим экспедитором. При документарном оформлении подобной перевозки необходимо различать виды экспедиторских документов, что представляется отнюдь не лёгкой задачей. В этом параграфе мы расскажем о том, как правильно оформить коносамент и другие документы при международных перевозках, осуществляемых с участием транспортного экспедитора.

В 1996 году члены Международной федерации экспедиторских ассоциаций приняли типовые правила, касающиеся всего спектра услуг грузового экспедирования. Однако эти правила носят лишь рекомендательный характер, а их применение **обязательно** должно сопровождаться ссылкой в договоре, заключенном между экспедитором и клиентом: «Стороны согласились использовать коносамент ФИАТА для документального оформления перевозки. Коносамент ФИАТА приме-

няется согласно «Правилам для транспортных документов на смешанную перевозку ЮНКТАД/МТП»». Действие типовых правил ограничено, и если их положения вступают в противоречие с положениями международных конвенций или национальных законодательств, то эти правила теряют всякую силу.

По условиям коносамента экспедитор, как оператор мультимодальной перевозки, несёт ответственность за груз с момента его принятия и до момента сдачи и отвечает за его утрату, повреждение и просрочку в доставке в полной мере, как если бы он сам являлся перевозчиком. При этом фактом принятия груза считается момент выпуска коносамента. Обычно комплект коносаментов ФИАТА (full set) состоит из трёх оригиналов и трёх необоротных копий. В некоторых случаях вместо копий могут быть использованы документы, выполненные на бланках необоротной мультимодальной транспортной накладной ФИАТА (Non-negotiable FIATA Multimodal Transport Waybill – FWB).

В российском законодательстве нигде нет прямого упоминания о коносаменте ФИАТА, однако в статье 785 ГК РФ сказано, что «заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю транспортной накладной (коносамента или иного документа на груз, предусмотренного соответствующим транспортным уставом или кодексом)». Мы полагаем, что за туманной формулировкой «иной документ» как раз и скрывается мультимодальный коносамент ФИАТА. А в пункте 4 статьи 4 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» указывается, что «при приёме груза экспедитор обязан выдать клиенту экспедиторский документ». Подтверждает этот факт и сложившаяся на сегодняшний день **арбитражная практика – судьи безоговорочно отождествляют «экспедиторский документ» с коносаментом ФИАТА. Например** – дело № КГ-А4/5865-04 от 5 августа 2004 г., которое рассматривалось в арбитражном суде Московского округа (ОАО «МК «Шатура»» против ООО «Агрошпед»). Хотя мультимодальный коносамент ФИАТА упоминался на слушаниях лишь вскользь, но именно как «транспортный документ».

Прежде чем приступить к рассмотрению «разновидностей» коносаментов важно отметить, что коносамент, в любой его форме, является документом, возлагающим на сторону, его выдавшую, всю ответственность за судьбу вверенного груза, вне зависимости от способа его транспортировки. Активное шествие по миру коносаментов ФИАТА началось в 1994–1996 годах. В России же активно применять эти документы начали не более 10 лет назад, однако большая часть компаний и

поньне предпочитает так называемые домашние коносаменты (House b/l). Так какая разница между использованием «настоящего» коносамента ФИАТА и домашнего коносамента? Домашний коносамент внешне очень похож на коносамент ФИАТА, с тем лишь отличием, что на его бланке отсутствует эмблема ФИАТА и ссылка на правила МТП.

Бытует общее мнение, что домашний коносамент это не более чем бумажка, которую можно выдавать направо и налево, особо не заботясь об обеспечении гарантий и наступлении возможной ответственности. Это заблуждение, причем очень опасное! **С точки зрения закона, между этими документами нет различия, поскольку** нигде нет точного наименования и описания такого документа, как «коносамент». А потому суды, используя принцип презумпции вины перевозчика, рассматривают домашний коносамент в качестве документа, «подтверждающего принятие на себя экспедитором функции и ответственности перевозчика согласно договору».

Статья 14 УОП/УСР-600<sup>120</sup> разрешает банку принимать транспортные документы, выданные не только фактическим перевозчиком, капитаном судна или фрахтователем, но и любой отдельной экспедиторской компанией или компанией – членом транспортной ассоциации (Международной федерации экспедиторских ассоциаций (FIATA), Ассоциацией перевозчиков – несудовладельцев – NVOCC или иными аналогичными объединениями), при условии, что этот документ будет удовлетворять требованиям, сформулированным для разных видов транспортных документов (см. ст.19-24 УОП/УСР-600). Поэтому в дальнейших рассуждениях под словом «коносамент» мы будем подразумевать все его существующие подвиды и разновидности.

Прежде всего, стоит поставить крест на выдаче коносамента любого вида, если его применение для конкретных видов перевозки не оговорено в договоре о транспортно-экспедиторском обслуживании. Кроме того, нельзя выписывать коносамент до того момента, пока вы достоверно не убедитесь (из независимых от грузовладельца источников) в том, что заявленный к отправке груз сдан уполномоченному вами перевозчику в полном объеме. Придётся воздержаться от выдачи коносамента и в том случае, если хотя бы часть сквозной мультимодальной перевозки осуществляется транспортной компанией, привлеченной любой иной стороной кроме стороны, выдающей коносамент. Вызвано это тем, что экспедитор, доверяя свой груз такому перевозчику, рискует потерять контроль и над перевозчиком, и над самим гру-

120 Унифицированные обычаи и практика по документарному аккредитиву | Unified Custom Practice (УСР-600). Брошюра МТП №600

зом, вследствие отсутствия договорных отношений с привлеченной транспортной компанией. Однако экспедитора от ответственности по коносаменту никто не освобождал.

Стоит отметить, что обязательства по коносаменту распространяются не только на его выписку, но и на его возврат. То есть получатель всегда должен возвращать коносамент экспедитору в обмен на выдачу ему груза. Никогда и не при каких условиях коносамент не может оставаться на руках у клиента после выдачи груза! Необходимо помнить, что коносаментом оформляется ответственность фирмы-экспедитора за судьбу груза. Следовательно, возврат коносамента свидетельствует о том, что груз принят грузополучателем в надлежащем состоянии, а бремя доказательства обратного возлагается на получателя. Непогашенный коносамент – это лишний шанс получить претензию от недобросовестного клиента на «невыдачу» ему груза. В такой ситуации доказать злой умысел клиента крайне сложно.

Существует несколько законных способов, позволяющих максимально обезопасить перевозчика от недобросовестных действий грузовладельца. С такими инструментами безопасности, безусловно, необходимо быть не только знакомым, но и уметь ими пользоваться.

### 8.3.1 Коммерческие оговорки (clauses)

Оговорка содержит одностороннее указание или замечание перевозчика на различные факты, имеющие значение в рамках договора перевозки. Впервые появились в практике морских перевозчиков, но очень удачно вписались в практику мультимодальных транспортных операторов. Возникновение их объясняется тем, что, например, при перевозке грузов в контейнерах перевозчик принимает от отправителя загруженный и опломбированный контейнер, не имея никакой возможности проверить количество и качество груза. Меж тем, по правилам оформления коносаментов, данные о грузе вносятся в коносамент исключительно со слов грузоотправителя. Что делать? На этот случай и существуют следующие оговорки о неизвестности:

- 1) STB-Said to be – «заявлено, что так есть».
- 2) STC-Said to contain – «заявлено, что содержится».

И все же любая оговорка не может являться прямым доказательством невинности, она создает лишь определенную презумпцию, а потому разумно вносить в графу description of goods коносамента одну из следующих записей:

– all particulars furnished by shipper, carriers make no representation –

«все сведения о грузе, представленные отправителем и перевозчиком, не подтверждаются»;

- shippers load, stow, count & sealed – «погружено, размещено, посчитано и опломбировано отправителем».

Всегда делается только одна из двух оговорок о неизвестности, которая также дополняется лишь одной из вышеуказанных записей, в любом сочетании. Оговорки перевозчика обязательно должны быть внесены (inserted) в сам коносамент! Если же они перечислены в любом другом документе, пусть даже и упоминаемом в коносаменте, то никакой юридической силы они не имеют.

Даже приняв на себя обязанности перевозчика, экспедитор редко выполняет саму перевозку только за счёт собственных сил. Следовательно, всегда возникает момент передачи груза/контейнера фактическому перевозчику (железнодорожному/морскому/автомобильному). Поэтому перевозчик обязан выпустить собственную транспортную накладную на свой участок перевозки. Таким образом, появляется второй легитимный товаросопроводительный, а часто и товарораспорядительный, документ, по которому груз может и должен быть получен указанным в нем лицом. Как заставить второй транспортный документ работать на себя? Что ж, попробуем ответить.

### 8.3.2 Второй транспортный документ

При морской перевозке как раз и возникает ситуация, когда появляется второй товаросопроводительный и товарораспорядительный документ – линейный коносамент морского перевозчика. Это крайне опасная ситуация, при неграмотной организации процесса документооборота в транспортно-экспедиторской фирме, недобросовестный грузовладелец может попробовать дважды получить груз. Точнее он его может получить по коносаменту морского перевозчика, а затем потребовать выдачи груза от вас, экспедитора выдавшего оборотный мультимодальный коносамент.

По этой причине рекомендуется выпускать с «изъятием» прямого получателя и делать, например такую запись: «по приказу МТО (to order of МТО)». В этом случае сохраняется гарантия, что грузополучатель не сможет завладеть грузом в порту назначения, минуя экспедитора. Экспедитор же сможет осуществить свое право на распоряжение грузом путём передачи оригинала «ордерного письма» с указанием реквизитов подлинного грузополучателя представителю судоходной компании в Москве или, по взаимному согласованию сторон, посред-

ством отправки такого письма по электронной почте представителю судоходной линии в порту назначения.

Но этот вариант может не сработать, по внутренним правилам морского перевозчика сбор оригиналов ордерных писем (или приказов) возможен только вместе передачей ему полного комплекта оригиналов ордерных коносаментов (full set collect), и скорее всего эту операцию придется проделывать в порту назначения. В этом случае транспортный оператор должен иметь собственного надежного агента в порту назначения, который будет исполнять функции сбора и немедленной пересылки в ваш адрес коносаментов ФИАТА.

Можно попробовать обезопасить себя с помощью агентов морского перевозчика, например, в графе Consignee можно указать: «выдать держателю оригинала коносамента ФИАТА №..., выпущенного 27.05.10 в г. Москве, компанией МТО» (release to bearer original of FIATA's B/L #..., issued MTO, at Moscow, 27<sup>th</sup> of May 2010). Честно скажу, не уверен в успехе такого варианта на 100%, – скорее всего, перевозчики не захотят брать на себя лишнюю ответственность и головную боль. Однако нам несколько раз удавалось проделать такую операцию.

Однако и это не избавит вас от проблем полностью, если морской перевозчик решит раздробить сформированную вами коносаментную партию на несколько более мелких. Каждая из вновь сформированных партий будет оформлена собственным морским коносаментом, причём нет никакой уверенности, что все эти партии придут в порт назначения одновременно. Коносаментов много, сроки разные, а оригинал коносамента ФИАТА всего один. Задача, безусловно, решаемая, но с определенной головной болью и известным риском.

Летом 2008 года одна российская компания отправила в Таиланд 20-футовый контейнер с продукцией химической промышленности. По договоренности с клиентом перевозка была оформлена ордерным коносаментом ФИАТА. При оформлении морского коносамента на это же контейнер грузоотправитель настоял на оформлении линейного именного коносамента, где грузоотправителем значилась оффшорная компания. Это распространённая практика, поэтому экспедитор не придавал этой просьбе значения и согласился. При разгрузке судна в порту назначения произошла авария портового крана, и контейнер упал в воду. Обычно контейнеры хорошего качества обладают неплохой плавучестью, а уплотнители дверей до 2-х часов удерживают поступление воды внутрь контейнера, здесь же контейнер получил пробоину и затонул.

Агент перевозчика сам организовал экспертизу груза, в результате чего выяснилось, что груз полностью испорчен морской водой. Представитель перевозчика предложил выплатить возмещение за утраченный груз в размере 2-х единиц СПЗ за 1 кг. Грузополучатель согласился и деньги получил. Одновременно с этим российский клиент заявил претензию экспедитору на полную утрату груза и потребовал компенсировать ущерб.

Экспедитор отказался возмещать ущерб, сославшись на тот факт, что возмещение будет выплачено морским перевозчиком грузополучателю. Такое подтверждение от перевозчика экспедитор имел на руках. Грузоотправитель обратился в суд и выиграл процесс. Основным аргументом выступил оригинал ордера коносамента ФИАТА и заявление клиента о том, что он никогда не имел коммерческих отношений с тайской фирмой, получившей возмещение ущерба от морского перевозчика. Заявление экспедитора о том, что в коносаменте ФИАТА и коносаменте морского перевозчика значится один и тот же груз и указан один номер контейнера суд оставил без внимания.

**В случае с железнодорожной перевозкой** российское законодательство не позволяет делать никаких ограничительных записей в накладную, поэтому экспедитор фактически не может контролировать, а тем более влиять на выдачу груза получателю. Принимая во внимание вышесказанное, можно сделать лишь один вывод – оригиналы коносаментов, выданные от имени экспедитора, необходимо собрать до начала железнодорожной перевозки. Единственное исключение из этого правила – когда груз уходит на экспорт, и первым перевозчиком в цепи выступает железная дорога.

**При автомобильной перевозке** транспортная компания обязана исполнить все указания своего заказчика в части, не противоречащей действующему законодательству, при наличии у автоперевозчика и экспедитора договора на перевозку грузов третьих лиц. Однако есть вероятность, что грузополучатель по СМР разгрузит перевозимый товар на складе таможни, тем самым лишив экспедитора возможности контроля над ситуацией, а значит, сна и покоя. Но и это ещё не всё: адрес таможенного склада и место фактической доставки товаров, указанное в транспортном документе, зачастую не совпадают, что, как вы понимаете, только прибавляет головной боли.

Известны случаи, когда недобросовестные получатели предъявляли перевозчику претензии в «...доставке грузов по не надлежащему адресу». При этом перевозчик, а в нашем случае экспедитор, выдавший коносамент, получает ни с чем не сравнимое удовольствие, пытаясь доказать тот факт, что выгрузка произошла по указанию представи-

телей таможенных органов. Вполне очевидно, что последние не имеют ни малейшего желания вступать с экспедитором в какой-либо контакт, а уж тем более выдавать какой бы то ни было письменный документ, подтверждающий его правоту. Дабы избежать подобных проблем, оригинал коносамент при импортных поставках должен быть изъят до начала автомобильной перевозки. При экспорте, если перевозка начинается на автотранспорте, то коносамент можно выдавать только после сдачи контейнера в морской порт или на железнодорожную станцию.

Таможня, как это хорошо известно, стоит на страже экономических рубежей нашей Родины и, что известно не многим, является «врагом №1» любого экспедитора. Экспедиторы склонны винить во всем страстную любовь таможни к досмотрам грузов. Досмотр контейнера или автофургона неминуемо влечёт за собой замену отправительской пломбы на какую-то иную, пусть даже и таможенную, это уже не важно. И если впоследствии клиент поставит экспедитора перед фактом недостачи груза в таком контейнере/автофургоне, то шансов избежать ответственности за недовложения отправителя у экспедитора очень не много, но они все же есть.

С сожалением стоит признать, что суды склонны безоговорочно верить актам таможни о том, что её сотрудники ничего при досмотре не брали и ничего лишнего в контейнер не вкладывали. И у экспедитора был бы веский контраргумент, если бы при досмотре были произведены полная выгрузка и пересчет мест с составлением соответствующего акта, но, увы, скорее всего, такого шанса не представится.

Кстати, в договоре с грузополучателем должна быть чётко прописана процедура оперативного уведомления экспедитора о прибытии груза, у которого нарушена пломба отправителя. Избежать наступления ответственности за мнимые или реальные отправительские недовложения груза можно, если следовать рекомендациям:

1. Стараться не получать на имя своей компании или своего агента доверенность на представление интересов клиента в таможне и прочих органах – в суде она проявит своё подлинное естество, из козыря превратившись в доказательство вины.
2. До последнего держать оборону и пытаться избежать частичной выгрузки – лучше осуществить полную выгрузку с пересчётом всех мест.
3. Заранее оговаривать с заказчиком и указывать в договоре смену пломб на таможне. Конечно, в идеале после досмотра на контейнере должна красоваться пломба таможни, но никак не экспедитора или его агента.

- особенно при выпуске груза в свободное обращение, а потому заказчик должен быть готов к тому, что таких пломб он, скорее всего, и не увидит.
4. Немедленно и под любым предлогом постараться изъять коносамент, как только становится известно, что таможенная очистка будет проходить в транзитном порту.
  5. При импортных перевозках забирать коносамент у клиента в порту перевалки, до выдачи груза железной дороге. Иначе, если коносамент останется на руках у грузополучателя, и он обнаружит недостачу, экспедитору не избежать получения претензии, поскольку в коносаменте будет указан старый оттиск пломбы. А железная дорога без проблем примет у порта груз с таможенной пломбой – по акту. Оттиск пломбы будет внесён в железнодорожную накладную, поэтому на станции назначения контейнер будет выдан получателю «за исправной пломбой, согласно накладной».
  6. Сбирать и бережно хранить все документы, которые могут иметь отношение к делу, даже если они иногда кажутся «простыми бумажками»: переписку со всеми заинтересованными сторонами, таможенные разрядки на досмотр, акты досмотра и т.д. и т.п. Без старательного агента в таком случае не обойтись.

Разумеется, что перечисленные советы не претендуют на роль панацеи и вряд ли могут обеспечить полную безопасность экспедитора, ставшего на нелегкий путь мультимодального транспортного оператора. Наверняка найдутся люди, способные привести массу примеров, когда в силу определенных обстоятельств им не удалось воспользоваться советами. Все это верно, но не менее верно и то, что работа по мультимодальному коносаменту ФИАТА – это, с одной стороны, выход на более высокий уровень профессионального развития, а с другой – повышение уровня профессионального риска. Но процесс мировой глобализации остановить невозможно, как невозможно остановить и неуклонный рост объемов мировой торговли – лавинообразный поток товаров нуждается не просто в транспортировке, но в упорядочении и построении сложных логистических схем доставки. И у ФИАТА, судя по всему, есть неплохие перспективы и планы на этот поток...

---

## ГЛАВА 9.

### КАЧЕСТВО ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

#### 9.1 Понятие о качестве транспортно-экспедиторской услуги

Главный фактор в работе любой организации – это качество её продукции и услуг. Сегодня грузовладелец, заказывая у экспедитора услугу по организации внутренней или международной перевозки грузов, хочет быть уверенным в том, что его груз будет доставлен до места назначения в целостности и сохранности, точно в срок и при этом в сопровождении всех необходимых документов. Кроме того, он желает иметь оперативную информацию о движении своего груза по маршруту следования. Иными словами речь идет не просто об «организации доставки», а о предоставлении заказчику качественной транспортно-экспедиторской услуги. В условиях «рынка покупателя» продавец так организует поставку товаров, что бы максимально удовлетворить клиента, который диктует свои условия в области набора и качества услуг.<sup>121</sup>

В учебном пособии «Транспортно-экспедиционное обслуживание» мы находим такое, довольно пафосное и сложное для восприятия определение качества транспортно-экспедиционного<sup>122</sup> обслуживания:

«Качество ТЭО – это удовлетворение потребностей клиентов (грузовладельцев), выраженное в надлежащем и эффективном выполнении ТЭУ, отсутствии ошибок, постоянном стремлении к повышению уровня обслуживания, а также в соответствии уровня обслуживания стандартам потребителя, условиям договора или обычно предъявляемым требованиям к качеству обслуживания».<sup>123</sup>

Международные стандарты серии ISO 9000- ISO 9004 определяют качество как степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет необходимые требования. При этом стандарт подразумевает не просто саму услугу, но и процесс её предоставления. В России показатели качества грузовых перевозок всеми видами транспорта установлены ГОСТ Р 51005-96 «Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества». Но здесь речь идет именно о качестве транспортной услуги, т.е. услуги по перевозке грузов. Услуги по обеспечению и сопровождению перевозки (т.е. транспортная экспедиция) совершенно иные.

---

121 Саркисов С.В. указ. Соч. с. 43

122 Так написано у авторов пособия, автор с таким наименованием принципиально не согласен, но цитирование подразумевает 100% точность.

123 Транспортно-экспедиционное обслуживание: Учеб. пособие / С.Э.Сханова, О.В. Попова, А.Э.Горев с.93

Услуги транспортно-экспедиторские государственными нормами не регулируются. Национальный стандарт ГОСТ Р 52297-2004 регулирует только терминологию отрасли, что собственно вытекает из названия документа – «Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения».

Кстати, в стандарте речь идет о именно транспортно-экспедиторских услугах и транспортно-экспедиторском обслуживании, а не о транспортно-экспедиционном, как в Федеральном Законе № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности». В упомянутом выше стандарте дано более короткое и понятное определение понятию «Транспортно-экспедиторские услуги»:

«Деятельность экспедитора, направленная на организацию доставки груза от грузоотправителя до грузополучателя».

Сегодня всё возрастающее число пользователей транспортно-экспедиторских услуг требуют, что бы провайдеры этих услуг соблюдали международные стандарты качества ISO. Уже сейчас известны ситуации, при которых грузоотправители отказываются работать с организацией, не способной подтвердить, что их бизнес ведется строго в соответствии с международной системой качества. Особенно часто такие ситуации стали возникать после активного выхода на российский рынок интернациональных транспортных компаний и крупных торговых сетей. Последние очень требовательны именно к качеству предоставляемой им услуги.

В условиях жесточайшей конкуренции на рынке транспортно-экспедиторских услуг экспедитор может выжить и успешно работать только в том случае, если он будет полезным для заказчика и эффективным в своих действиях, кроме того, он должен выгодно отличаться от других экспедиторов. Под выражением «отличие от других экспедиторов» мы будем понимать ключевые компетенции экспедитора, способные обеспечить ему устойчивые конкурентные преимущества на рынке. Только совокупность этих трёх функций и обеспечивает надлежащее качество транспортно-экспедиторской услуги.

Максимально высокий уровень качества транспортно-экспедиторских услуг может быть достигнут только при предложении заказчиком комплекса услуг. Иными словами экспедитор не только организует перевозку груза, но и готов выполнить массу разнообразных сопутствующих услуг: комплектование и складирование грузов, документальное оформление перевозки, расчёты с перевозчиками и провайдерами других видов услуг, осуществить информационное обеспечение/сопро-

вождение перевозки. А при выполнении международной перевозки могут добавиться ещё и услуги по таможенному оформлению грузов. В то же время в условиях рынка обслуживание с более широким ассортиментом предлагаемых услуг, чем это необходимо потребителю, обходится дороже.<sup>124</sup>

Поэтому экспедитор очень чётко должен понимать, что никакая услуга не может быть навязана потребителю. Понятие качества транспортно-экспедиторских услуг неразрывно связано с потребностями и запросами клиентов, процесс оказания таких услуг должен отталкиваться от нужд клиентов. Однако профессиональный экспедитор обязан предъявить клиенту максимально возможный набор услуг, а последний должен иметь возможность выбора. Транспортно-экспедиторская услуга только тогда будет по-настоящему качественной, когда потребитель имеет возможность выбрать для себя только действительно необходимые ему операции из всего широкого спектра предлагаемых услуг. Иными словами необходимо определить, что получит потребитель транспортно-экспедиторских услуг от внедрения экспедитором системы управления качеством.

В этой связи будет уместно процитировать американского маркетолога Роберта Хеллера:

«Потребитель должен иметь право выбора, только он может сам решить, что ему выгоднее и удобнее выполнить – производить товар или покупать».<sup>125</sup>

Но ведь это точь-в-точь наша ситуация, только слово «товар» следует заменить на слова – «транспортно-экспедиторская услуга», и мы сразу получаем своеобразную «логистическую» интерпретацию классической дилеммы известной в маркетинге как – *make or buy problem*.

## 9.2 Конкурентные преимущества транспортно-экспедиторской компании

Вне сомнения самым важным конкурентным преимуществом экспедитора является профессионализм его сотрудников, обеспечивающий профессионализм всей компании в целом. И это преимущество мы будем считать основным. Здесь – и знание особенностей рынков транспортных услуг, и знание принципов движения грузопотоков, здесь же обязательное знание специфических требований органов государственного контроля различных стран. Россию, пожалуй, сто-

124 Сервис на транспорте: Учеб. пособие/В.М.Николашин, Н.А.Зудилин, А.С. Синицына и др.; п/р В.М. Николашина. - М.: Издательский центр «Академия», 2004. с.21

125 Heller Robert J. Managing changes.- DK Publishing Inc. N.Y., 1998, с. 244

ит признать одним из мировых «лидеров» в части обилия такого рода специфики. Вот вполне показательный пример высокопрофессиональных действий одной компании и яркий пример наплевательского отношения к делу другой.

Летом 2006 года один германский экспедитор взялся организовать доставку двух 20-футовых контейнеров с шамотным кирпичом из Бремена в Казахстан. Специфическим признаком этого груза является повышенный природный радиационный фон. Для транзита такого груза по территории России требуется сертификат радиационной безопасности, выдаваемый на основе анализа образцов. Экспедитор организовал перевозку через финский порт Котка и далее по железной дороге до Казахстана, но о необходимости иметь такой сертификат он ничего не сообщил отправителю. На финляндско-российской границе контейнеры были задержаны.

Согласно действующим правилам груз с повышенным радиационным фоном должен был быть немедленно вывезен с территории железнодорожной станции и в кратчайшие сроки уничтожен. По неизвестной нам причине германский экспедитор посчитал свои обязательства перед заказчиком исполненными и полностью самоустранился от дальнейшего решения проблемы. Тогда отправитель обратился за помощью к российскому экспедитору, в обязанности которого изначально входила лишь проплата провозного тарифа по территории России.

Работникам российской экспедиторской фирмы в течение трёх дней удалось организовать отбор образцов груза из этих контейнеров и доставку этих образцов в исследовательскую лабораторию в Санкт-Петербурге. Сотрудники лаборатории сочли возможным пойти навстречу экспедиторам, т.к. из Германии был доставлен оригинал соответствующего европейского сертификата, и они выдали своё заключение о естественном происхождении радиационного фона, в течение всего двух суток вместо двух недель отведенных законом. Проблему удалось решить всего за не полных шесть суток. Груз проследовал дальше. В награду российский экспедитор получил не только компенсацию всех своих затрат и оплату трудов, но и нового постоянного клиента – крупную международную компанию, специализирующуюся на строительстве и ремонте доменных печей.

Вторым из основных устойчивых конкурентных преимуществ экспедитора является информационное сопровождение перевозки. Высокопрофессиональный экспедитор создает собственные информационные системы, которые осуществляют постоянный контроль над

месторасположением контейнеров на маршруте (осуществляют трейсинг). Такие системы собирают у перевозчиков всю информацию о движении контейнеров с грузом по маршруту следования, обрабатывают ее, и минимум один раз в сутки передают заказчикам по электронной почте. В иное время информация о трейсинге обычно доступна заказчику на веб-сайте экспедиторской фирмы. Заказчик получает у экспедитора код доступа к необходимой части сайта и может самостоятельно получить интересующую его информацию.

Сегодня, используя Интернет-ресурсы, клиент может не только получить информацию о местонахождении контейнера со своим грузом, но и рассчитать стоимость перевозки, а также разместить у экспедиторской компании новый заказ на перевозку (сделать букинг). Такую систему уже активно применяет целый ряд крупных российских экспедиторских компаний и большое количество зарубежных.

Ещё одним важным, конкурентным преимуществом современной транспортно-экспедиторской компании является её ориентированность на нужды и потребности клиента. Опытный и высокопрофессиональный экспедитор должен уметь найти правильные ответы даже на ещё незадаанные вопросы. Такой подход к работе с заказчиками получил название «бизнес, ориентированный на нужды клиента» или клиентоориентированный бизнес – customer oriented business. Во всех крупных отечественных и иностранных транспортных и экспедиторских компаниях созданы специальные отделы по работе с клиентурой (customer service), основными функциями которых является решение любых проблем своих клиентов связанных с транспортировкой их грузов.

В 2005 году одна крупная российская транспортно-экспедиторская компания получила заказ на перевозку груза двойного назначения из Улан-Удэ в Пакистан. Перевозку было решено осуществить в 40-футовых контейнерах, через порт Восточный. Уже после доставки контейнеров в порт экспедитор выяснил, что перевозка такого рода груза в Пакистан сопряжена с рядом серьезных условий. Например, власти Пакистана требуют, чтобы компания, осуществляющая морскую перевозку, не имела государственной регистрации своего головного офиса в Индии, Израиле и Шри-Ланке, а судно, доставляющее грузы в порты страны, не может нести государственный флаг ни одной из этих стран.

Более того, капитан судна перед заходом в территориальные воды Пакистана должен подать официальное уведомление военным властям страны о том, что в течение последних 90 суток судно не входило ни

в один из портов указанных стран. Эту проблему экспедитору удалось решить с помощью французской судоходной компании СМА-CGM и их судна под флагом нейтральных Сейшельских островов.

Разве этот пример не есть наглядная иллюстрация профессионализма экспедитора? Экспедитор самостоятельно выяснил наличие проблемы и нашёл способ самостоятельно её решить, не только не привлекая клиента, но и даже не уведомляя его об этом. Действительно, зачем снабжать клиента излишней для него информацией? Решение такого рода проблем прямая обязанность профессионального экспедитора. Итак, проблема выявлена и решена, груз до получателя доставлен в срок, т.е. транспортно-экспедиторская услуга оказана. Точно и в срок. Разве этот факт не является показателем надлежащего качества этой услуги?

Следующим немаловажным показателем конкурентоспособности транспортно-экспедиторской услуги – это обеспечение сохранности грузов. В этом отношении контейнер, безусловно, самое успешное изобретение, сделанное в области транспорта ещё в прошлом веке. Конструкция контейнера позволяет гарантировать максимальную сохранность груза при транспортировке, при условии, что отправитель правильно разместил и раскрепил в контейнере груз. Современные средства транспортировки и погрузо-разгрузочная техника на терминалах обеспечивают очень высокую степень безопасности при перевозке и перевалках с одного вида транспорта на другой.

Однако самым неприятным моментом остается возможность вскрытия таможенных пломб на контейнере и, как следствие – несанкционированный доступ к грузу. Современные официальные таможенные пломбы не являются для злоумышленников непреодолимым барьером. Вот, что пишет по этому поводу д-р Кристоф Зейдельман, вице-президент Международного бюро по контейнерам, применяемым для интермодальных перевозок (Bureau International des Containers):

«На протяжении многих лет контейнеры опечатывались таможенной пломбой. Это изначально было заложено в конструкцию контейнера. Подробно эти правила описываются в Таможенной конвенции, заключенной в Женеве в 1972 году, которые до сих пор остаются в силе без каких-либо значительных изменений. Национальная таможенная служба каждой из стран устанавливает то, что она признает безопасной таможенной пломбой. Это оформлено, как правило, в форме национального закона, то есть, при минимальном согласовании с аналогичными решениями других стран, что приводит к использованию

большого числа различных видов таможенных пломб и увеличивает трудности для лиц контролирующих перевозку, но не обеспечивает безусловной сохранности.<sup>126</sup>

В условиях отсутствия единого международного стандарта каждый борется со злом с силу своих сил и возможностей. Так при железнодорожных перевозках по территории России ОАО РЖД требует от экспортера использовать для пломбирования контейнеров специальные запорно-пломбировочные устройства (ЗПУ). Такие устройства невозможно незаметно снять с контейнера т.к. они просто разрушаются, что делает невозможным их повторное использование.

Практически аналогичные ЗПУ, в обязательном порядке, навешивают на каждый контейнер агенты морского перевозчика, перед погрузкой контейнера на судно. Таможенные же органы России признают в качестве обеспечения сохранности груза исключительно свинцовые пломбы, примитивные и ненадёжные. Поэтому очень часто случается, что следует контейнер к покупателю с тремя различными пломбами, трех разных организаций. Таким образом, и мы должны это признать, обеспечивается весьма высокий уровень сохранности груза от несанкционированного доступа.

Заключительным показателем конкурентоспособности транспортно-экспедиторской компании будем считать наличие полиса страхования своей ответственности. Страхование ответственности экспедиторов и транспортных операторов в последнее время приобретает настолько большое значение, что мы посветим ему отдельный параграф в этой главе.

### 9.3 Показатели качества транспортно-экспедиторских услуг

В предыдущем параграфе мы вели речь о конкурентных преимуществах экспедиторской компании влияющих на качество самой транспортно-экспедиторской услуги. Но как, и каким образом объективно оценить качество этой услуги?

Ни у кого не вызывает сомнения утверждение, что транспортно-экспедиторская услуга нематериальна и неосвязаема, поэтому оценить её качество весьма трудно, ибо любое мнение всегда субъективно. Может быть, поэтому существует масса научных и научно-методических трудов дающих советы и рекомендации по управлению качеством и

---

126 Dr. C. Seidelmann Containers and safety: requirements & standards.- International periodical magazine «Containers».- 2005 №01-02, с.7

всемерному повышению качества транспортно-экспедиторских услуг. В тех же источниках приводятся сложные математические расчёты, выводятся непонятные коэффициенты и осуществляется малоинформативное ранжирование неких факторов, позволяющие в совокупности «объективно» оценить это самое качество транспортно-экспедиторских услуг.

Кстати, у нас тут же возникает вопрос: а кто же имеет право оценивать качество транспортно-экспедиторской услуги? Комиссия из министерства, специальный экспертный совет, независимый аудитор? Разумеется, нет. Так кто же? Неужели кто-то на полном серьёзе верит в то, что клиент, подбирая себе будущего исполнителя своего заказа, будет заниматься расчетами «коэффициента качества» той или иной экспедиторской компании? Маловероятно.

Разумеется, мы не будем утверждать, что сертификат качества услуг или сертификат, подтверждающий сам факт успешного внедрения на предприятии системы менеджмента качества (QMS), выданный каким-нибудь уважаемым рейтинговым агентством или всемирно известной аудиторской компанией, будут помехой на рынке для транспортно-экспедиторской компании. Скорее наоборот, эти документы будут свидетельствовать о том с каким старанием, указанная компания трудится над повышением качества обслуживания своих клиентов. Но, согласитесь, что в таких сертификатах есть некая доля лукавства и саморекламы.

Не будем забывать, что рейтинговые агентства или аудиторы, выполняющие свою работу за вознаграждение, т.е. сами оказывают некую услугу своему клиенту, каковым сейчас для них является транспортно-экспедиторская компания, но при этом не имеют ни малейшего отношения к потреблению этих самых транспортно-экспедиторских услуг. Рейтинговым агентствам транспортно-экспедиторские услуги просто не нужны, они не являются их потребителями.

При подборе потенциального партнёра можно воспользоваться рекомендацией надёжного источника – тех, кого мы хорошо знаем, чьему мнению доверяем и тех, кто уже пользовался услугами той или иной транспортно-экспедиторской компании. Так поступает значительное большинство будущих клиентов экспедиторов. Но любое мнение всегда субъективно, даже самого уважаемого человека. Одну компанию качество полученных услуг удовлетворило, а вот другую вполне возможно, что нет.

В этой связи трудно не согласиться с мнением М. Мальцевой:

«Главным недостатком этих показателей является то, что они учитывают только внутритранспортную эффективность, т.е. прибыль самих экспедиторов. Такое положение входит в противоречие с экономическими интересами клиентов, которые являются единственными потребителями услуг экспедиторов и заинтересованы в их высоком качестве, то есть в максимальном внетранспортном эффекте от результатов ТЭО».<sup>127</sup>

Реальное право на оценку качества услуги есть только у потребителя такой услуги. Только потребитель имеет право оценить качество оказанных ему услуг, ибо он заказал эти услуги и заплатил за них деньги.

Исходя из всего вышеизложенного, становится вполне очевидным, что качество транспортно-экспедиционной услуги оценивается только потребителем, и поэтому должно быть поставлено в полную зависимость от его нужд и пожеланий. **Вследствие неосвязаемости услуг, оказываемых своим клиентам экспедитором или мультимодальным транспортным оператором, цену, уплаченную за эти услуги, можно принять за объективный показатель их качества.**

Всё очень просто, если клиент снова обратился к этой экспедиторской компании с новым заказом – поручением, то мы имеем полное право полагать, что услуги, оказанные ранее, имели надлежащее качество, а соотношение «цена-качество» было вполне разумным и устроило клиента.

Здесь мы должны отметить, что грузоотправители пожинают плоды улучшения качества транспортно-экспедиторских услуг, не неся при этом дополнительных расходов, и не прилагая для этого никаких дополнительных усилий. Г.А. Левиков в своей книге «Управление транспортно-логистическим бизнесом»<sup>128</sup> считает, что грузоотправители получают уверенность в том, что их товар будет доставлен в лучшем состоянии, т.е. они могут гарантировать своим партнерам продукцию более высокого качества.

В конечном итоге это означает только то, что потребитель является участником процесса, осуществляемого производителем услуги, и заинтересован в конечном результате, являясь главным арбитром в его оценке.

---

127 Мальцева М.В. Управление качеством транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок. - 08.00.05. - Автореф. дисс. .... к.э.н. – М: ГУУ, -2007. с.16

128 Левиков Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом. Учеб. Пособие. 3-е изд., испр. и доп.- М.: ТрансЛит, 2007.

## 9.4 Страхование ответственности транспортно-экспедиторской компании

Экспедитор выступает связующим звеном в технологической цепи «клиент - перевозчик». В нашей книге мы стремимся ещё раз подтвердить истину о том, что наличие экспедиторской компании в упомянутой цепи служит необходимым и достаточным условием качественной доставки грузов, и исключать это звено нецелесообразно.

При оформлении договорных отношений между клиентом и транспортно-экспедиторской компанией у первого часто возникает вопрос: страхует ли данная фирма свою ответственность? Вопрос понятен, поскольку клиент хочет иметь какие-либо гарантии сохранности своего груза при транспортировке. И вот здесь часто начинаются трудности, вызванные недопониманием места и роли экспедитора в транспортной цепочке.

Если экспедитор простой посредник и его роль заключается исключительно в **организации** процесса транспортировки, то в такой ситуации он не имеет прямого отношения к грузу и работает исключительно с документами, поэтому экспедитор не может нести ответственность за сохранность груза. Если же экспедитор принял на себя функции договорного перевозчика и выдал клиенту соответствующий документ, например коносамент ФИАТА, то в этой ситуации наступает ответственность экспедитора за сохранность перевозимого груза.

Итак, клиенту нередко даже не очень и ясно, каковы они, гарантии, ибо он не всегда чётко понимает, в какой именно роли перед ним выступает экспедитор. Однако знание того, что партнёр сможет в случае недостачи, порчи или хищения груза при перевозке компенсировать понесенный ущерб с помощью страховой фирмы, предаёт клиенту уверенность в целесообразности работы с конкретной экспедиторской компанией. При этом мы должны помнить, что ни один из существующих российских отраслевых уставов и кодексов, ни международные правовые нормы не обязывают фактического перевозчика, договорного перевозчика (он же мультимодальный транспортный оператор, МТО) или экспедитора страховать свою ответственность сохранности перевозимого груза. Размер и ограничения (если таковые предусмотрены) ответственности российскими законами и международными конвенциями предусмотрены, а вот обязательность страхования – нет.

Однако на морском и воздушном транспорте достаточно давно сформировался обычай страховать свою ответственность сохранности перевозимого груза. Этот обычай вошел в практику настолько прочно,

что, по мнению известного американского транспортного адвоката Томаса И. Джонсона сегодня в мире имеют такую страховку примерно 95% морских судов и почти 99% воздушных занимающихся грузоперевозками на постоянной основе.<sup>129</sup> В целом ряде крупных торговых портов существуют внутренние правила, согласно которым погрузка прибывшего в порт судна будет разрешена только после предъявления страхового полиса покрывающего риск утраты и/или повреждения груза. Практически аналогичным образом развивается ситуация на внутреннем водном транспорте Европы. Таким образом, мы видим, что морские и авиационные грузовые перевозчики фактически не могут осуществлять свою деятельность, не имея страхового покрытия ответственности за сохранность перевозимого груза.

Когда ситуация с перевозчиками стала более менее ясной, настала необходимость разобраться со страхованием в транспортно-экспедиторской отрасли в целом. Здесь всё не просто. Начнем с того, что Федеральный Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» в ст. 7 требует полного возмещения экспедитором ущерба, вызванного несохранной перевозкой. Из положений главы вытекает, что экспедитор, в случае утраты или повреждения груза, помимо возмещения реального ущерба по грузу и вознаграждения за неисполненную услугу, обязан возместить клиенту также и упущенную выгоду (п. 3 и 4). Данное обстоятельство превращает экспедитора из посредника в лицо, участвующее даже не в перевозке, а в коммерческой деятельности по купле-продаже товара! Это полный нонсенс, подобного положения нет в законодательстве о транспортной экспедиции ни одной страны мира

В то же время Закон содержит ограничение ответственности транспортного экспедитора. Причем уровни ограничения ответственности при оказании услуг связанных с выполнением международной перевозки и внутренней значительно отличаются друг от друга. При организации внутренней перевозки экспедитор должен доказать, что нарушение обязательств вызвано ненадлежащим исполнением договора перевозки. В этом случае его ответственность перед клиентом определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором несёт ответственность перевозчик. Однако перевозчик не является стороной договора транспортной экспедиции, а экспедитор договора перевозки. Если перевозчик нарушает условия договора перевозки, то он несёт ответственность перед второй стороной договора перевозки – отправителем, в ряде случаев – получателем. И только. Поэтому де-юре нести

129 Thomas E. Johnson Export/Import Procedures & Documentation. Third Edition. 2009, AMACOM, NY p.124

ответственность перед экспедитором перевозчик никак не может. Таким образом, на деле никаких ограничений материальной ответственности экспедитора даже теоретически быть не может.

Итак, российским законом «О транспортно-экспедиционной деятельности» экспедиторская компания фактически поставлена в условия, когда не может не страховать свою ответственность по определению: клиент требует гарантии сохранности груза, а перевозчик практически ее не гарантирует.

Сохранить же груз в последнее время становится все сложнее и сложнее. Дело в том, что заметно ухудшилась криминогенная обстановка на дорогах. Достаточно сказать, что даже в Москве, не говоря уже о регионах, участились случаи разбойного нападения в дневное время на водителей большегрузных автомобилей с целью похищения груза. Не составляют исключение и преступления, связанные с угонном загруженных автотранспортных средств, и завладение грузом мошенническим путем, когда злоумышленники работают по поддельным документам. Учитывая тот факт, что стоимость доставляемых грузов не сопоставима с финансовыми возможностями того или иного экспедитора, последний стремится найти надежного партнера среди страховых фирм.

Как массовая услуга страхование экспедиторской ответственности при перевозках по территории России появилась сравнительно недавно, не более 13–15 лет тому назад. И далеко не все страховые компании имеют опыт в таком деле. Вот почему многие страховые агенты или менеджеры по продажам услуг компаний-страховщиков часто плохо себе представляют, что означает страхование ответственности экспедитора, сбиваясь в дискуссиях и переговорах на страхование перевозки или страхование груза. Звучит очень похоже, но это страхование совершенно разных видов ответственности. В первом случае это страхование ответственности фактического перевозчика, во втором – грузовладельца.

Огромное желание заполучить транспортно-экспедиторскую компанию в качестве клиента с соответствующей выплатой единовременной страховой премии толкает упомянутых агентов на любые, подчас не корректные, обещания ради достижения своей цели. В этой связи следует понимать разницу: страховой случай при страховании груза наступает, если доказано, что с грузом что-то произошло. Здесь возникает вопрос о том, кто имеет право зафиксировать и подтвердить этот самый момент. В случаях с мошенническим завладением грузом или в

случаях разбойного нападения, безусловно, следует обращаться в подразделения криминальной милиции МВД, в случаях дорожно-транспортного происшествия в подразделения ГИБДД. Все происшествия на железнодорожном транспорте должны оформляться коммерческими актами установленной формы.<sup>130</sup> Коммерческими актами оформляются все проблемы с перевозимым грузом на воздушном, внутреннем водном и автомобильном видах транспорта.<sup>131</sup>

Но поскольку экспедитор не является стороной договора перевозки, то он лишен возможности требовать от перевозчика составления и выдачи коммерческого акта. Поэтому ему необходимо взять доверенность от лица, правомочного распоряжаться грузом, на представление интересов этого лица при составлении коммерческого акта. В любом случае эта процедура становится довольно сложной и растягивается по времени.

Очень часто в правилах страхования, которые вы получаете у страховой компании вместе с полисом, подтверждением преступного завладения грузом служит возбуждение уголовного дела. Поэтому если страховщик на словах говорит о выплате возмещения по справке в случае обращения в органы МВД – это, скорее всего, неправда, поскольку их правила страхования требуют именно факта возбуждения уголовного дела, добиться чего не всегда просто. Подобные преступления очень трудно раскрываются, а иметь нераскрытые преступления в своей отчетности ни одно подразделение МВД не хочет.

Следует помнить, что именно в страховой компании как нигде проявляется диалектический закон единства и борьбы противоположностей. Любую такую фирму по функциональной направленности ее деятельности фигурально можно представить как здание с чёрным входом. Фасад представляет собой сверкающие зеркальные витрины с золотым обрамлением, а тыльная часть – ошетинившуюся долговременную огневую точку. Первая составляющая – это улыбчивые агенты и руководители отделов продаж страховых услуг, вторая – отделы экспертиз по страховым возмещениям и юристы компаний. А юристы у страховых компаний весьма высокие профессионалы, заточенные на минимизацию затрат компании на страховые выплаты. Объективно всё понятно, – ни одна страховая компания не стремится увеличить свои убытки за счёт страховых выплат.

<sup>130</sup> См. Правила составления актов при перевозках грузов железнодорожным транспортом. Утв. Приказом МПС РФ от 18 июня 2003 г. №45. Отметим, что официальной публикации текста приказа в «Российской Газете» не было.

<sup>131</sup> Например, на воздушном ст. 124 ВК РФ, на автомобильном ст. 38 УАТ и ГНЭТ, на внутреннем водном ст. 80 КВВТ

Как правило, страховые агенты, рекламируя свою фирму, в качестве аргумента приводят рейтинг компании, регулярно публикуемый в прессе. Согласно приводимым данным, рейтинг составляют по величине страховой премии. Чем премия выше, тем, стало быть, больше у страховщика клиентов, а, следовательно, представительнее организация. Кроме того, позицию в рейтинге определяют и по величине выплат. Чем их больше, тем как бы надежнее страховщик. Причем уместно обратить внимание на то, что рейтинговые показатели компаний по проценту страхового возмещения применительно к страхованию ответственности далеко не одинаковы. Однако не стоит забывать, что любой рейтинг вещь лукавая, ибо далеко не всегда составляется действительно независимыми специалистами.

Поэтому может возникнуть вопрос: вероятно, у некоторых страховых фирм просто нет страховых случаев? С этим трудно согласиться, что подтверждает реальная ситуация на дорогах, а опыт страхования экспедиторской ответственности показал, что отдельные страховые компании при наступлении страховых случаев стараются не производить страховые возмещения, изыскивая любые возможности для того, чтобы избежать исполнения своих обязательств по заключенным договорам.

Итак, мы понимаем, что надо быть особенно внимательным при выстраивании отношений со страховой фирмой. Где? Прежде всего – при составлении и заключении договоров на добровольное страхование экспедиторской ответственности.

Очевидно, что до того как приступить к работе над договором, следует поинтересоваться, а есть ли у компании лицензия на страхование экспедиторской ответственности. Некоторые из них, предлагая подобный вид страховых услуг, иногда такого разрешения не имеют, и либо пытаются предложить взамен лицензию на страхование грузов, либо получают дополнение к лицензии уже после заключения договора. И если страхователь не спросит, не всякий страховщик сочтёт нужным проинформировать, что именно конкретный вид страхования в данный момент невозможен. В практике перевозочного и экспедиторского бизнеса известны случаи, когда солидная страховая компания подписывает договор на страхование ответственности, а потом отказывает в выплате страхового возмещения по причине отсутствия лицензии на такой вид деятельности. А заключенный с экспедитором договор страхования предлагают считать ошибкой сотрудника, так называемым «эксцессом исполнителя».

Варианты договоров на добровольное страхование гражданской ответственности экспедитора, предлагаемые различными страховыми компаниями, предусматривают страхование тех рисков, которых транспортно-логистическая компания стремится избежать прежде всего. В частности, это следующие риски:

- физическая гибель или повреждение грузов в процессе перевозки;
- утрата груза или его части при транспортировке и временном хранении;
- кража, грабеж, разбой и другие противоправные действия третьей стороны, пропажа транспортного средства без вести;
- утеря контейнера, принадлежащего третьему лицу;
- засылка контейнера в неизвестном направлении;
- неправильная засылка груза, а также выдача груза неправомочному лицу представителями перевозчика при условии, что страхователь получил от грузовладельца и передал перевозчику точный адрес доставки груза для нахождения адреса и идентификации грузополучателя.

В то же время согласно предлагаемому страховыми компаниями стандартному страховому договору событие не признают страховым случаем, если:

- претензия третьего лица (грузовладельца) связана с недостаточей груза, если последний прибыл с неповрежденными (без следов вскрытия) пломбами грузоотправителя, установленными на транспортном средстве (полуприцепе, контейнере);
- предмет претензии – нарушение экспедитором порядка приема-сдачи груза;
- убытки возникли вследствие умышленных действий (бездействия) страхователя, направленных на причинение вреда.

Под умышленным вредом понимают совершение страхователем сознательного действия или его бездействие, когда с достаточно большой долей вероятности можно ожидать наступление убытка. Казалось бы, всё должно устраивать транспортно-экспедиторскую компанию в условиях договора страхования, однако именно здесь-то и таится опасность. Так, например, во многих договорах страхования есть положение, согласно которому страхователь (экспедитор) не имеет права принимать претензии третьего лица (читай – клиента) при отсутствии письменного заключения страховщика касательно обоснованности предъявленной претензии. Причём срок предоставления такого заключения страховщиком не определён. При этом почему-то «забывается»,

что предъявление претензии экспедитору есть прямое право и обязанность клиента, закреплённая положением закона.

Нам известен случай, когда в течение четырех месяцев страховая компания не выносила ни положительного, ни отрицательного решения о выплате по факту хищения груза, ссылаясь на то, что эксперт, выносящий вердикт, в данный момент отсутствует, болен, находится в командировке, а он и только он имеет соответствующие полномочия.

Что означает для экспедитора невозмещение клиенту его ущерба при такой неопределенности? Это, во-первых, потеря клиента; во-вторых, ярлык безответственного и непрофессионального партнёра. А теперь скажите, какой из двух вариантов способствует процветанию компании и бизнеса в целом?

Не менее удивительный случай, когда в соответствии с пунктом договора о непризнании претензии страховщиком по факту хищения груза при наличии пломбы отправителя страховщик не возмещает ущерб, даже если юридически такой факт доказан. Иными словами, даже постановление о возбуждении уголовного дела по факту хищения груза из контейнера при неповрежденной пломбе, не убедительно для страховой компании.

К сожалению, в настоящее время криминал достиг такого размаха и технического совершенства, что имеют место случаи проникновения в контейнер и хищения груза без повреждения пломб. Однако это противоречит указанному положению договора страхования экспедиторской ответственности и, как следствие, приводит к отказу в страховом возмещении.

Весьма любопытен пункт, присутствующий во многих договорах. Он гласит, что страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения, если страховой случай связан с причинением вреда имуществу третьего лица и наступил вследствие умысла страхователя, его служащих, агентов или других лиц, которых он привлекает для экспедирования.

Ещё один пример из реальной практики.

Транспортно-экспедиторская фирма организовала доставку контейнера на железнодорожную станцию, расположенную в небольшом областном центре. Для чего заключила договор со станцией на терминальное обслуживание и автоперевозку до склада грузополучателя. Из этого железнодорожного контейнера было совершено хищение части груза. Следствием установлено, что водитель контейнеровоза работает в автопредприятии, фактически монопольно осуществляющем пере-

возки грузов с этой железнодорожной станции. Не удивительно, что такое положение вещей устраивает руководителей железнодорожной станции, ибо они имеют там вполне конкретный интерес. Также выявлен факт, что водитель является сообщником преступной группы, занимающейся систематическим хищением грузов. Логическая цепочка, предложенная страховой компанией потрясающая: водитель контейнеровоза является сотрудником автопредприятия, которое связано с транспортным экспедитором рядом «очевидных последовательных договоров»<sup>132</sup> (экспедитор – железнодорожная станция – автопредприятие – водитель), и тем самым представляет **интересы** транспортного экспедитора. Вывод: «В выплате претензии отказать».

Кстати, всё описанное выше в раной мере относится не только к российским страховым компаниям, но и иностранным тоже. Нам однажды пришлось столкнуться с уникальным и законным (!) случаем мошенничества американской страховой компании.

Научно-исследовательский центр из Сибири приобрел в Канаде современное и очень дорогостоящее оборудование для проведения экспресс-анализа моторных топлив и масел. По условиям внешнеторгового контракта товар поставлялся в Россию на условиях СІР. Следовательно, отправитель должен был застраховать груз до места назначения. Что и было сделано, а грузополучатель, ещё до прибытия груза, получил оригиналы страхового полиса, со страховым покрытием на всю требуемую сумму.

К полису прилагались правила страхования, на английском языке, из которых следовало, что вскрытие пломбы на контейнере может производиться исключительно в присутствии двух представителей страховой компании. Этим представителям получатель обязан пригласить, оплатить им дорогу до места выгрузки (авиаперелёт не ниже бизнес-класса), гостиницу для проживания не менее чем на три ночи (классом не ниже 4-х звёзд) и командировочные расходы.

Учитывая, что ближайший офис страховой компании находится в Нью-Йорке или Сан-Франциско, то расходы на вызов представителей обошлись бы научному центру не менее чем в \$25 000.

Администрация научного центра решила не тратить деньги на вызов представителей. Увы, но груз пришёл поврежденным. В страховом возмещении было отказано на вполне законных основаниях.

Этот крайне редкий вид обмана носит название «мёртвый полис». В этой ситуации груз действительно застрахован, имеется легальный

---

132 Дословная цитата из отказа страховой компании.

страховой полис, но получить страховое возмещение по такому полису практически невозможно т.к. страхователь выдвинул очень сложные требования.

Чтобы не попасть в подобные ситуации мы настоятельно советуем до подписания договора страхования самым внимательным образом изучить не только лицензию страховщика, но и содержание самого договора и правил страхования, прилагаемых к нему. Учтите, что написаны они обычно очень сложным юридическим языком. Если вы что-то не понимаете, то не стесняйтесь уточнить, а ещё лучше прибегните к услугам юристов-профессионалов, которые разъяснят вам смысл того или иного выражения. Поверьте, но затраты на услуги таких юристов окажутся копейчными по сравнению со стоимостью груза.

---

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### А) ЗАКОН «О ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

30 июня 2003 года

№ 87-ФЗ

#### РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

#### ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Принят  
Государственной Думой  
11 июня 2003 года

#### Глава 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Предмет регулирования настоящего Федерального закона

1. Настоящим Федеральным законом определяется порядок осуществления транспортно-экспедиционной деятельности - порядок оказания услуг по организации перевозок грузов любыми видами транспорта и оформлению перевозочных документов, документов для таможенных целей и других документов, необходимых для осуществления перевозок грузов (далее - экспедиционные услуги).

Условия договора транспортной экспедиции, не предусмотренные настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами или иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, принятыми в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, определяются сторонами договора транспортной экспедиции (экспедитором и клиентом).

2. Положения настоящего Федерального закона не распространяются на транспортно-экспедиционную деятельность, осуществляемую в области почтовой связи.

Статья 2. Правила транспортно-экспедиционной деятельности

1. Правила транспортно-экспедиционной деятельности утверждаются Правительством Российской Федерации.
2. Правилами транспортно-экспедиционной деятельности определяются: перечень экспедиторских документов (документов, подтверждающих за-

ключение договора транспортной экспедиции);  
требования к качеству экспедиционных услуг;  
порядок оказания экспедиционных услуг.

## Глава 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЭКСПЕДИТОРА И КЛИЕНТА

### Статья 3. Права экспедитора и клиента

1. Экспедитор вправе отступать от указаний клиента, если только это необходимо в интересах клиента и экспедитор по не зависящим от него обстоятельствам не смог предварительно запросить клиента в порядке, определенном договором, о его согласии на такое отступление или получить в течение суток ответ на свой запрос.

В случае, если указания клиента неточны или неполны либо не соответствуют договору транспортной экспедиции и экспедитор по не зависящим от него обстоятельствам не имел возможности уточнить указания клиента, экспедитор оказывает экспедиционные услуги исходя из интересов клиента.

2. В случае, если договором транспортной экспедиции не предусмотрено иное, экспедитор вправе выбирать или изменять вид транспорта, маршрут перевозки груза, последовательность перевозки груза различными видами транспорта исходя из интересов клиента. При этом экспедитор обязан незамедлительно уведомлять клиента в порядке, определенном договором, о произведенных в соответствии с настоящим пунктом изменениях.
3. Экспедитор, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, вправе удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения и возмещения понесенных им в интересах клиента расходов или до предоставления клиентом надлежащего обеспечения исполнения своих обязательств в части уплаты вознаграждения и возмещения понесенных им расходов. В этом случае клиент также оплачивает расходы, связанные с удержанием имущества.

За возникшую порчу груза вследствие его удержания экспедитором в случаях, предусмотренных настоящим пунктом, ответственность несет клиент.

4. Экспедитор вправе не приступать к исполнению обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, до представления клиентом необходимых документов, а также информации о свойствах груза, об условиях его перевозки и иной информации, необходимой для исполнения экспедитором обязанностей. В случае представления неполной информации экспедитор обязан запросить у клиента необходимые дополнительные данные в порядке, предусмотренном договором транспортной экспедиции.
5. Экспедитор вправе проверять достоверность представленных клиентом необходимых документов, а также информации о свойствах груза, об ус-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

ловиях его перевозки и иной информации, необходимой для исполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции.

6. Клиент имеет право:
  - выбирать маршрут следования груза и вид транспорта;
  - требовать у экспедитора, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, предоставления информации о процессе перевозки груза;
  - давать указания экспедитору в соответствии с договором транспортной экспедиции.

### Статья 4. Обязанности экспедитора

1. Экспедитор обязан оказывать услуги в соответствии с договором транспортной экспедиции.
2. В случае, если отсутствует возможность предварительного запроса об отступлении от указаний клиента или если ответ на такой запрос не получен экспедитором в течение суток, экспедитор обязан уведомить клиента о допущенных отступлениях, как только уведомление станет возможным, в порядке, определенном договором.
3. Экспедитор, оказывающий услуги клиенту для личных, семейных, домашних или иных нужд, не связанных с осуществлением клиентом предпринимательской деятельности, обязан предоставить по его требованию информацию, предусмотренную законодательством Российской Федерации о защите прав потребителей.
4. При приеме груза экспедитор обязан выдать клиенту экспедиторский документ, а также представить клиенту оригиналы договоров, заключенных экспедитором в соответствии с договором транспортной экспедиции от имени клиента на основании выданной им доверенности.
5. Экспедитор не имеет права заключать от имени клиента договор страхования груза, если это прямо не предусмотрено договором транспортной экспедиции.

### Статья 5. Обязанности клиента

1. Клиент обязан своевременно представить экспедитору полную, точную и достоверную информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки и иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, и документы, необходимые для осуществления таможенного, санитарного контроля, других видов государственного контроля.
2. Клиент в порядке, предусмотренном договором транспортной экспедиции, обязан уплатить причитающееся экспедитору вознаграждение, а также возместить понесенные им расходы в интересах клиента.

**Глава 3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЭКСПЕДИТОРА И КЛИЕНТА**

## Статья 6. Общие основания ответственности

1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции и настоящим Федеральным законом, экспедитор и клиент несут ответственность по основаниям и в размере, которые определяются в соответствии с главой 25 Гражданского кодекса Российской Федерации и настоящим Федеральным законом.
2. В случае, если экспедитор докажет, что нарушение обязательства вызвано ненадлежащим исполнением договора перевозки, ответственность перед клиентом экспедитора, заключившего договор перевозки, определяется на основании правил, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик.
3. При оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, и использовании при этом соответствующих экспедиторских документов предел ответственности экспедитора за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, не может превышать 666,67 расчетной единицы за место или иную единицу отгрузки, за исключением ответственности экспедитора, предусмотренной пунктом 2 статьи 9 настоящего Федерального закона.

Для целей настоящего Федерального закона при оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, под расчетной единицей понимается единица специального права заимствования, определенная Международным валютным фондом. Стоимость рубля в единицах специального права заимствования исчисляется в соответствии с методом определения стоимости, применяемым Международным валютным фондом на соответствующую дату для своих операций и сделок. В соответствии со стоимостью рубля в единицах специального права заимствования перевод в рубли осуществляется на дату принятия судебного решения или на дату, установленную соглашением сторон.

4. Правила ограничения ответственности, предусмотренной пунктом 3 настоящей статьи и пунктом 2 статьи 7 настоящего Федерального закона, не применяются, если экспедитор не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) принятого для экспедирования груза возникли не вследствие его собственного действия или собственного бездействия, совершенных умышленно или по грубой неосторожности.
5. В случае одностороннего отказа от исполнения договора транспортной экспедиции клиент или экспедитор возмещает другой стороне убытки, вызванные расторжением договора, и уплачивает штраф в размере десяти процентов суммы понесенных экспедитором или клиентом затрат.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

Статья 7. Основания и размер ответственности экспедитора перед клиентом за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза

1. Экспедитор несет ответственность перед клиентом в виде возмещения реального ущерба за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза после принятия его экспедитором и до выдачи груза получателю, указанному в договоре транспортной экспедиции, либо уполномоченному им лицу, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) груза произошли вследствие обстоятельств, которые экспедитор не мог предотвратить и устранение которых от него не зависело, в следующих размерах:
  - 1) за утрату или недостачу груза, принятого экспедитором для перевозки с объявлением ценности, в размере объявленной ценности или части объявленной ценности, пропорциональной недостающей части груза;
  - 2) за утрату или недостачу груза, принятого экспедитором для перевозки без объявления ценности, в размере действительной (документально подтвержденной) стоимости груза или недостающей его части;
  - 3) за повреждение (порчу) груза, принятого экспедитором для перевозки с объявлением ценности, в размере суммы, на которую понизилась объявленная ценность, а при невозможности восстановления поврежденного груза в размере объявленной ценности;
  - 4) за повреждение (порчу) груза, принятого экспедитором для перевозки без объявления ценности, в размере суммы, на которую понизилась действительная (документально подтвержденная) стоимость груза, а при невозможности восстановления поврежденного груза в размере действительной (документально подтвержденной) стоимости груза.
2. При оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, ответственность экспедитора за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза, предусмотренная настоящей статьёй, не может превышать две расчетные единицы за килограмм общего веса утраченного, недостающего или поврежденного (испорченного) груза, если более высокая сумма не возмещена лицом, за которое отвечает экспедитор.
3. В договоре транспортной экспедиции может быть установлено, что наряду с возмещением реального ущерба, вызванного утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза, экспедитор возвращает клиенту ранее уплаченное вознаграждение, если оно не входит в стоимость груза, в размере, пропорциональном стоимости утраченного, недостающего или поврежденного (испорченного) груза.
4. Наряду с возмещением реального ущерба и возвращением клиенту уплаченного им экспедитору вознаграждения в размерах, установленных настоящей статьёй, экспедитор обязан возместить клиенту упущенную выгоду в связи с утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза, произошедшими по вине экспедитора.

5. При оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, упущенная выгода возмещается в полном объеме, но не более чем в размере ответственности, установленном настоящим Федеральным законом.
6. Действительная (документально подтвержденная) стоимость груза определяется исходя из цены, указанной в договоре или счете продавца, а при ее отсутствии исходя из средней цены на аналогичный товар, существовавшей в том месте, в котором груз подлежал выдаче, в день добровольного удовлетворения такого требования или, если требование добровольно удовлетворено не было, в день принятия судебного решения.
7. Груз считается утраченным, если он не был выдан по истечении тридцати дней со дня истечения срока доставки, определенного договором транспортной экспедиции, или, если такой срок договором не определен, в течение разумного срока, необходимого для доставки груза и исчисляемого со дня принятия экспедитором груза для перевозки. Груз, который был доставлен, но не был выдан получателю, указанному в договоре транспортной экспедиции, или уполномоченному им лицу по причине неуплаты причитающегося экспедитору вознаграждения, утраченным не считается, если экспедитор своевременно уведомил клиента об оказании экспедиционных услуг в порядке, предусмотренном договором транспортной экспедиции.

#### Статья 8. Уведомление об утрате, о недостатке или повреждении (порче) груза

1. В случае, если во время выдачи груза получатель, указанный в договоре транспортной экспедиции, или уполномоченное им лицо не уведомили экспедитора в письменной форме об утрате, о недостатке или повреждении (порче) груза и не указали общий характер недостатка или повреждения (порчи) груза, считается, если не доказано иное, что они получили груз неповрежденным.
2. В случае, если утрата, недостача или повреждение (порча) груза не могли быть установлены при приеме груза обычным способом, такое уведомление экспедитору может быть сделано не позднее чем в течение тридцати календарных дней со дня приема груза. Датой уведомления считается дата получения экспедитором такого уведомления.

#### Статья 9. Основания и размер ответственности экспедитора за нарушение срока исполнения обязательств по договору транспортной экспедиции

1. Экспедитор возмещает убытки, причиненные клиенту нарушением срока исполнения обязательств по договору транспортной экспедиции, если иное не предусмотрено указанным договором и экспедитор не докажет, что нарушение срока произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине клиента.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

2. За нарушение установленного срока исполнения обязательств по договору транспортной экспедиции, если клиентом является физическое лицо, использующее услуги экспедитора для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением клиентом предпринимательской деятельности, экспедитор уплачивает клиенту за каждые сутки (при этом неполные сутки считаются за полные) или час (если срок указан в часах) просрочки неустойку в размере трех процентов, но не более восьмидесяти процентов суммы причитающегося экспедитору вознаграждения, а также возмещает убытки, причиненные клиенту нарушением срока исполнения обязательств по договору, если не докажет, что нарушение срока произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине клиента.

### Статья 10. Основания и размер ответственности клиента перед экспедитором

1. Клиент несет ответственность за убытки, причиненные экспедитору в связи с неисполнением обязанности по предоставлению информации, указанной в настоящем Федеральном законе.  
В случае, если будет доказана необоснованность отказа клиента от оплаты расходов, понесенных экспедитором в целях исполнения обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, клиент уплачивает экспедитору помимо указанных расходов штраф в размере десяти процентов суммы этих расходов.
2. Клиент несет ответственность за несвоевременную уплату вознаграждения экспедитору и возмещение понесенных им в интересах клиента расходов в виде уплаты неустойки в размере одной десятой процента вознаграждения экспедитору и понесенных им в интересах клиента расходов за каждый день просрочки, но не более чем в размере причитающегося экспедитору вознаграждения и понесенных им в интересах клиента расходов.

### Статья 11. Соглашение об изменении размера ответственности экспедитора

1. В договоре транспортной экспедиции может быть предусмотрен более высокий размер ответственности экспедитора по сравнению с установленным настоящим Федеральным законом или международным договором Российской Федерации размером ответственности.
2. Соглашение об устранении имущественной ответственности экспедитора или уменьшении ее размеров, установленных настоящим Федеральным законом, ничтожно.

**Глава 4. ПРЕТЕНЗИИ И ИСКИ**

## Статья 12. Претензии и иски, предъявляемые экспедитору

1. До предъявления экспедитору иска, вытекающего из договора транспортной экспедиции, обязательно предъявление экспедитору претензии, за исключением предъявления иска при оказании экспедиционных услуг для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением клиентом предпринимательской деятельности.
2. Право на предъявление экспедитору претензии и иска имеет клиент или уполномоченное им на предъявление претензии и иска лицо, получатель груза, указанный в договоре транспортной экспедиции, а также страховщик, приобретший право суброгации.
3. Претензия предъявляется в письменной форме. К претензии об утрате, о недостатке или повреждении (порче) груза должны быть приложены документы, подтверждающие право на предъявление претензии, и документы, подтверждающие количество и стоимость отправленного груза, в подлиннике или засвидетельствованные в установленном порядке их копии.
4. Претензии к экспедитору могут быть предъявлены в течение шести месяцев со дня возникновения права на предъявление претензии. Указанный срок исчисляется в отношении:  
возмещения убытков за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза со дня, следующего за днем, когда груз должен быть выдан; возмещения убытков, причиненных клиенту нарушением срока выполнения обязательств по договору транспортной экспедиции, со дня, следующего за последним днем действия договора, если иное не определено сторонами; нарушения иных обязательств, вытекающих из договора транспортной экспедиции, со дня, когда лица, указанные в пункте 2 настоящей статьи, узнали или должны были узнать о таких нарушениях.
5. Экспедитор обязан рассмотреть претензию и в письменной форме уведомить заявителя об удовлетворении или отклонении претензии в течение тридцати дней со дня ее получения.  
При частичном удовлетворении или отклонении экспедитором претензии к нему в уведомлении заявителю должны быть указаны основания принятого решения. В этом случае представленные вместе с претензией документы возвращаются заявителю.
6. Экспедитор вправе принять для рассмотрения претензию по истечении установленного настоящей статьей срока, если причина пропуска срока предъявления претензии будет признана им уважительной.

## Статья 13. Исковая давность

Для требований, вытекающих из договора транспортной экспедиции, срок ис-

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

ковой давности составляет один год. Указанный срок исчисляется со дня возникновения права на предъявление иска.

Статья 14. Вступление в силу настоящего Федерального закона

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.
2. По обязательствам, связанным с оказанием экспедиционных услуг и возникшим до вступления в силу настоящего Федерального закона, положения настоящего Федерального закона применяются к тем правам и обязанностям, которые возникнут после его вступления в силу.

Президент  
Российской Федерации  
В.ПУТИН

Москва, Кремль  
30 июня 2003 года  
N 87-ФЗ

**В) ПРАВИЛА ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Постановление от 8 сентября 2006 г. N 554 Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности

В соответствии со статьей 2 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» Правительство Российской Федерации **постановляет:**

Утвердить прилагаемые Правила транспортно-экспедиционной деятельности.

Председатель Правительства  
Российской Федерации М.Фрадков

УТВЕРЖДЕНЫ  
постановлением Правительства  
Российской Федерации  
от 8 сентября 2006 г. № 554

**ПРАВИЛА  
транспортно-экспедиционной деятельности**

1. Настоящие Правила устанавливают перечень экспедиторских документов, порядок оказания и требования к качеству транспортно-экспедиционных услуг.
2. Отношения между экспедитором и клиентом регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О транспортно-экспедиционной деятельности», настоящими Правилами и договором транспортной экспедиции.  
Отношения между экспедитором и перевозчиками на различных видах транспорта регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, транспортными уставами и кодексами.
3. Настоящие Правила не применяются к транспортно-экспедиционным услугам в области почтовой связи.
4. Понятия, используемые в настоящих Правилах, означают следующее:  
«транспортно-экспедиционные услуги» - услуги по организации перевозки груза, заключению договоров перевозки груза, обеспечению отправки и получения груза, а также иные услуги, связанные с перевозкой груза; т.е. посреднические услуги  
«экспедитор» - лицо, выполняющее или организующее выполнение определенных договором транспортной экспедиции транспортно-экспедиционных услуг;  
«клиент» - лицо, заключившее с экспедитором договор транспортной экспедиции и принявшее на себя обязательство оплатить выполнение транспортно-экспедиционных услуг, оказываемых экспедитором;  
«договор транспортной экспедиции» - гражданско-правовая сделка, в соответствии с которой одна сторона (экспедитор) за вознаграждение при-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

нимает на себя обязательство по поручению и за счет другой стороны (клиента) оказать транспортно-экспедиционные услуги;

«груз» - любое имущество, в отношении которого экспедитор осуществляет организацию перевозки в соответствии с договором транспортной экспедиции;

«грузоотправитель» - лицо, предъявившее груз к перевозке;

«грузополучатель» - лицо, уполномоченное принять груз у экспедитора после окончания перевозки;

«перевозчик» - лицо, осуществляющее перевозку груза на основе договора перевозки.

5. Экспедиторскими документами являются:
  - поручение экспедитору (определяет перечень и условия оказания экспедитором клиенту транспортно-экспедиционных услуг в рамках договора транспортной экспедиции);
  - экспедиторская расписка (подтверждает факт получения экспедитором для перевозки груза от клиента либо от указанного им грузоотправителя)
  - складская расписка (подтверждает факт принятия экспедитором у клиента груза на складское хранение).
6. В зависимости от характера транспортно-экспедиционных услуг, в том числе при перевозках груза в международном сообщении, сторонами договора транспортной экспедиции может быть определена возможность использования экспедиторских документов, не указанных в пункте 5 настоящих Правил.
7. Экспедиторские документы являются неотъемлемой частью договора транспортной экспедиции.  
Экспедиторские документы составляются в письменной форме. Порядок оформления и формы экспедиторских документов утверждаются Министерством транспорта Российской Федерации.
8. Для оказания транспортно-экспедиционных услуг клиентом выдается заполненное и подписанное им поручение экспедитору. Оформленное в установленном порядке поручение экспедитору должно содержать достоверные и полные данные о характере груза, его маркировке, весе, объеме, а также о количестве грузовых мест.  
Поручение экспедитору представляется ему клиентом на бумажном носителе, если иной способ не предусмотрен договором транспортной экспедиции.
9. Экспедитор рассматривает поручение экспедитору в сроки, определенные в договоре транспортной экспедиции, и направляет его клиенту с отметкой о согласовании либо с отказом в согласовании подлежащих оказанию транспортно-экспедиционных услуг с указанием причин отказа.
10. Поручение экспедитору подлежит исполнению с момента получения клиентом письменного подтверждения его согласования экспедитором.  
Клиент на любом этапе исполнения договора транспортной экспедиции

имеет право отозвать ранее выданное поручение экспедитору с обязательным возмещением ему фактических расходов, связанных с исполнением поручения.

Отзыв выданного поручения экспедитору производится клиентом в письменной форме.

11. Порядок и условия представления поручения экспедитору и отзыва клиентом выданного поручения экспедитору с использованием средств факсимильной или электронной связи определяются договором транспортной экспедиции.
12. Экспедиторская расписка выдается экспедитором клиенту при приеме груза и предоставляет экспедитору право владения грузом до момента передачи груза клиенту либо указанному им грузополучателю по окончании перевозки.
13. В случае если экспедитор принимает груз клиента на складское хранение, экспедитор выдает клиенту складскую расписку.
14. Если иное не установлено договором транспортной экспедиции, при организации перевозки груза экспедитор при необходимости осуществляет: согласование с перевозчиками условий перевозки и хранения груза, времени перевалки груза с одного вида транспорта на другой и иных вопросов, необходимых для осуществления перевозки; прохождение таможенных и иных процедур, необходимых при осуществлении перевозки; расчеты за перевозку груза с перевозчиками как от имени клиента, так и от своего имени.
15. По требованию клиента экспедитор представляет ему следующую информацию:
  - полное фирменное наименование и место нахождения (для юридического лица), имя и место жительства (для индивидуального предпринимателя);
  - сведения о подтверждении соответствия транспортно-экспедиционных услуг установленным требованиям;
  - перечень транспортно-экспедиционных услуг, оказываемых экспедитором, и их стоимость;
  - сведения о форме и порядке оплаты транспортно-экспедиционных услуг;
  - сведения о тарифах на перевозку грузов различными видами транспорта, о правилах и об условиях выполнения таких перевозок;
  - другие сведения, относящиеся к организации и осуществлению перевозки конкретных видов груза различными видами транспорта.
16. Экспедитор в случаях, предусмотренных договором транспортной экспедиции, при приеме груза от перевозчика в пункте назначения участвует в оформлении соответствующих документов.
17. Экспедитор при оказании определенных договором транспортной экспедиции транспортно-экспедиционных услуг обязан следовать указаниям клиента.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

Экспедитор вправе отступать от указаний клиента только в случае, если это необходимо в интересах клиента или если экспедитор по независящим от него обстоятельствам не смог предварительно запросить клиента в порядке, определенном договором транспортной экспедиции, о его согласии на такое отступление либо получить в течение суток со дня уведомления клиента ответ на свой запрос.

18. Опасные, скоропортящиеся и иные грузы, требующие специальных условий перевозки, принимаются экспедитором только при представлении клиентом в письменной форме информации об условиях их транспортировки.
19. Качество оказываемых экспедитором транспортно-экспедиционных услуг должно отвечать требованиям национальных стандартов Российской Федерации, нормативных правовых актов в области транспортно-экспедиционной деятельности, а также условиям договора транспортной экспедиции.

---

Москва,  
11 сентября 2006 г.,  
№ 1574

**С) ТИПОВЫЕ ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ПРАВИЛА ФИАТА****ТИПОВЫЕ ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ПРАВИЛА ФИАТА**

Правила были приняты 2 октября 1996 г. на Международном конгрессе ФИАТА в Каракасе (Венесуэла).

**ЧАСТЬ I. Общие положения****1. Применение**

1.1. Настоящие правила применяются только тогда, когда они в письменной, устной или любой другой форме включены в договор экспедирования в качестве ссылки на типовые условия ФИАТА, регулирующие экспедиторскую деятельность.

1.2. Независимо от того, когда такая ссылка сделана, стороны договора отменяют все другие условия этого договора, противоречащие правилам, кроме тех случаев, когда исключение этих условий ведет к увеличению ответственности или обязательств экспедитора.

**2. Определения**

2.1. Понятие “экспедиторские услуги” означает любого вида услуги, относящиеся к осуществлению: перевозки, консолидации, хранения, складирования, обработки и доставки товара получателю по назначению, равным образом как и предоставление вспомогательных и консультационных услуг, относящихся к выполнению вышеперечисленных работ, включая услуги, связанные с таможенной очисткой, решением налоговых вопросов, декларированием, обеспечением страхования, производством и сбором платежей, выпиской документов, относящихся к товарам и их перевозке.

2.2. Понятие “экспедитор” означает юридическое или физическое лицо, заключившее договор на предоставление клиенту экспедиторских услуг.

2.3. Понятие “перевозчик” означает любое физическое или юридическое лицо, осуществляющее перевозку товаров своими собственными транспортными средствами (фактический или действительный перевозчик) и любое физическое или юридическое лицо, выполняющее перевозку товаров посредством возложения на себя обязательств перевозчика в соответствии с ясно выраженным согласием доставить товар получателю (договорный или контрактный перевозчик).

2.4. Понятие “клиент” означает любое юридическое или физическое лицо, обладающее правами и обязанностями по договору на экспедиторское обслуживание, заключенному с экспедитором, или обладающее такими правами и обязанностями в результате действий, связанных с предоставлением экспедиторских услуг.

2.5. Понятие “товар” означает любое имущество и собственность, включая живых животных, а также контейнеры, поддоны и другие подобные предметы

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

перевозки или упаковки, если только они не предоставлены экспедитором.

2.6. Понятие “СПЗ” означает специальные права заимствования в определении Международного валютного фонда.

2.7. Понятие “обязательное право” означает право, основанное на законодательных актах, положения которых не могут быть изъяты договорными оговорками во вред или ущерб клиенту.

2.8. Понятие “в письменном виде” включает письма, телеграммы, телексы, факсы (факсимильные послания) и любую запись, сделанную электронными средствами информации.

2.9. Понятие “ценности, ценные вещи, драгоценности” означает золотые и серебряные слитки, монеты, банкноты, товарораспорядительные (оборотные) документы, драгоценные камни, ювелирные изделия, антиквариат, картины, произведения искусства и другая подобная собственность и имущество.

2.10. Понятие “опасные грузы” означает товары, которые официально классифицируются как опасные грузы, также как и товары, которые являются или могут стать опасными, воспламеняющимися, радиоактивными, ядовитыми или могущие нанести ущерб природе и окружающей среде.

### **3. Страхование**

Страхование не может осуществляться экспедитором, кроме как только по четко выраженному прямому поручению клиента. При этом любое страхование производится с учетом исключений и условий страховых полисов страховых компаний или гарантов, принимающих на себя риски. Если иное не согласовано в письменном виде, экспедитор не несет каких-либо обязательств по отдельному страхованию каждой отправки. Однако экспедитор может заявить, что страхование осуществлено им по открытому или генеральному полису.

### **4. Помехи, препятствия**

Если выполнение экспедитором своих обязательств находится под угрозой срыва, вследствие возможных помех, препятствий или любых рисков, включая угрозу состоянию товаров и, если этот срыв не вызван ошибками или небрежностью экспедитора, и если эта угроза срыва не может быть предотвращена путем принятия разумных мер и усилий, экспедитор имеет право и может отказаться от перевозки товаров по заключенному договору, и по мере возможности может передать товары или любую их часть клиенту в месте, которое, по мнению экспедитора, является безопасным, удобным и пригодным для такого действия. При этом ответственность экспедитора в отношении данного товара должна быть прекращена, и экспедитор имеет право на получение согласованного по договору вознаграждения и компенсации, а клиент обязан оплатить любые дополнительные затраты и расходы, проистекающие из вышеупомянутых обстоятельств.

### **5. Способ и маршрут перевозки**

Экспедитор должен предоставлять услуги в соответствии с полученным

им от клиента поручением. В случае, если поручение неточное или неполное, или не соответствует договору, экспедитор имеет право на риск и за счет клиента действовать так, как он считает подходящим в сложившейся обстановке.

Если другое не согласовано, экспедитор может, не ставя об этом в известность клиента, организовать перевозку на палубе или в трюме (под палубой), выбрать или заменить транспортное средство, маршрут перевозки, порядок обработки товаров, их хранения, штивки и перевозки.

## **ЧАСТЬ II. Ответственность экспедитора**

### **6. Ответственность экспедитора, не являющегося принципалом**

#### **6.1. Основание для ответственности.**

6.1.1. Экспедитор обязан, это его долг действовать при выполнении поручения клиента с должным старанием и ответственностью.

Экспедитор несет ответственность согласно статье 8 и обязан, если он не проявит должного старания и не примет необходимых разумных мер, компенсировать клиенту-заказчику потери или ущерб, нанесенные товару, равным образом как и возместить прямые финансовые потери, проистекающие из нарушения экспедитором своего долга и обязанности действовать с необходимым старанием и ответственностью.

6.1.2. Ответственность экспедитора за действия третьей стороны. Экспедитор не несет ответственности за действия и упущения третьей стороны (перевозчиков, владельцев складов, работников складов, стивидоров, портовых властей, портовых работников, других экспедиторов), если экспедитор проявил должное старание и ответственность при подборе такой третьей стороны, при выдаче ей поручения и при контроле за выполнением его поручения.

### **7. Ответственность экспедитора, выступающего в качестве принципала**

#### **7.1. Ответственность экспедитора, выступающего в качестве перевозчика.**

Экспедитор несет ответственность в качестве принципала не только в тех случаях, когда он фактически осуществляет перевозку своими собственными транспортными средствами (фактический перевозчик), но и тогда, когда экспедитор выписывает свой собственный транспортный документ, или когда экспедитор иным образом выразил намерение взять на себя ответственность перевозчика (договорный перевозчик). Однако экспедитор не считается ответственным в качестве перевозчика, если клиент-заказчик получил транспортный документ, выписанный другим, нежели экспедитор, лицом, и если в течение разумного времени клиент не доказал, что экспедитор, тем не менее, несет ответственность в качестве перевозчика.

7.2. Ответственность экспедитора, выступающего в качестве принципала при предоставлении других услуг.

В отношении других услуг, не относящихся к перевозке товаров, таких как хранение, складирование, обработка, упаковка, рассылка товаров, а также дополнительных работ, связанных с перечисленными выше услугами, экспедитор несет ответственность в качестве принципала в случаях:

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

1) если эти услуги исполнялись им самим с использованием собственных средств или собственных служащих, и

2) если экспедитор, выразил четкое и прямое намерение взять на себя обязательство нести ответственность в качестве принципала.

### 7.3. Основания для ответственности экспедитора в качестве принципала.

Экспедитор, действующий в качестве принципала, согласно статьи 8, является ответственным за действия и упущения третьей стороны, которую он нанял для выполнения договора перевозки или прочих услуг, в той же мере, в какой он был бы ответственен, если бы такие действия и упущения были сделаны им самим. При этом права и обязанности экспедитора подпадают под действие положений соответствующих нормативных актов, касающихся вида транспорта, вида услуг, также как и дополнительных услуг, на предоставление которых имеется четко выраженное согласие или предусмотренное обычными условиями, действующими на данном виде транспорта, или при предоставлении соответствующего вида услуг.

## 8. Исключения, оценка размеров ответственности, и денежные пределы ответственности

### 8.1. Исключения

Экспедитор не несет ответственности:

1) за ценности или опасные грузы, если они не заявлены экспедитору во время заключения договора на экспедирование;

2) за убытки, проистекающие из-за задержки в доставке, если такая ответственность не выражена четко в письменной форме;

3) за прямые или косвенные убытки, понесенные в результате потери прибыли, рынка и т.д.

### 8.2. Оценка убытков

Стоимость товаров определяется в соответствии с действующей биржевой ценой на товар, если таковой цены нет, то в соответствии с текущей рыночной ценой; если нет ни биржевой, ни рыночной цены, то стоимость товара определяется путем ссылки на обычную стоимость товара такого же вида и качества.

8.3. Денежные ограничения ответственности (пределы ответственности экспедитора).

#### 8.3.1. Утрата товара и ущерб, нанесенный товару.

Несмотря на положения статьи 7.3., экспедитор не может нести ответственность за утрату товара и причиненный товару ущерб в сумме, превышающей эквивалент 2 (двух) единиц специальных прав заимствования за килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза, если только большая сумма не востребована с клиента-заказчика, перед которым экспедитор является ответственным.

Если товар не был доставлен в течение 90 последовательных дней, после даты, когда этот товар должен был быть поставлен, клиент может, если нет свидетельств обратному, считать товар утраченным.

### 8.3.2. Ограничение ответственности за задержку в доставке.

Если экспедитор является ответственным за убытки, связанные с задержкой в доставке, то такая ответственность ограничивается суммой, не превышающей размеров компенсации, причитающейся за увеличение убытков за эту задержку.

### 8.3.3. Другие виды убытков.

Несмотря на положения статьи 7.3., пределы ответственности экспедитора за любую утрату и ущерб, не упомянутые в статьях 8.3.1. и 8.3.2., не должны превышать в каждом конкретном случае суммы, установленной соответствующими национальными нормативными актами и правилами, если только с клиента-заказчика экспедитора, перед которым он несет ответственность, не взыскана большая сумма.

## 9. Уведомление

9.1. Если экспедитору не было вручено извещение об утрате товара или нанесенном товару ущербе лицом, уполномоченным получить этот товар, в момент передачи ему товара, то такая передача является фактическим доказательством доставки товара в хорошем состоянии и в целостности. В тех случаях, когда утрата или ущерб не являются очевидными, признается то же самое правило фактической доставки товара, если в течение шести последовательных дней, считая с даты получения товара, не поступило в письменном виде от уполномоченного на получение товара лица извещения об утрате или ущербе товару.

9.2. В отношении всех других утрат и ущерба, проистекающих из услуг, оказанных экспедитором клиенту, или услуг, которые экспедитор обязался предоставить клиенту, претензии, которые клиент предъявляет экспедитору, должны быть сделаны в письменном виде и вручены экспедитору в течение 14 дней, считая со дня, когда клиенту стало известно, что возникла необходимость предъявить такую претензию.

Если в течение указанного времени претензия не была предъявлена экспедитору, то она считается не действительной и полностью отклоняется, за исключением случаев, когда клиент докажет, что он не мог предъявить эту претензию и что он предъявил ее как только появилась для этого разумная возможность.

## 10. Исковая давность

Экспедитор, если другое четко и прямо не оговорено, освобождается от любой ответственности по настоящим правилам по истечении девяти месяцев после доставки товаров или после даты, когда эти товары должны считаться поставленными, или с даты, когда клиент имел право считать товары утерянными или непоставленными.

В отношении других убытков, кроме потери или порчи товаров, период в девять месяцев исчисляется с даты, когда установлено, что экспедитор не исполнил своих обязательств, и когда это неисполнение давало право предъявить экспедитору претензию.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **11. Применение исков в правонарушениях**

Настоящие правила применяются ко всем искам против экспедитора, независимо от того, связано ли это с выполнением договором или проистекает из закона о правонарушениях.

### **12. Ответственность служащих экспедитора и других привлеченных экспедитором лиц к исполнению договора на экспедирование**

Эти правила применяются всякий раз, когда претензия предъявляется к служащим экспедитора, к агентам или любым другим лицам, привлеченным экспедитором к исполнению договора на экспедирование, включая любого независимого участника договора или подрядчика, независимо от того основаны ли эти претензии на положениях договора или проистекают из закона о правонарушениях. При этом общая ответственность экспедитора и упомянутого участника исполнения экспедиторского договора (служащий, агент, другие лица) не должна превышать пределов ответственности, относящейся к данному виду услуг в соответствии с четко выраженным соглашением между экспедитором и клиентом или проистекающих из настоящих правил.

## **ЧАСТЬ III. Обязанности клиента-заказчика и его ответственность**

### **13. Непредвиденные обстоятельства**

В случаях, когда в непредвиденных обстоятельствах экспедитор делает все возможное в интересах клиента, то связанные с этим дополнительные расходы и затраты принимаются клиентом на себя.

### **14. Недопущение отсрочек, отказа от оплаты или уменьшения платежей**

Все суммы, причитающиеся экспедитору и связанные с доставкой товара, выплачиваются клиентом экспедитору полностью без каких-либо сокращений, вычетов, уменьшения суммы счетов, без какого-либо учета и ссылок на претензии, контрпретензии или отсрочки.

### **15. Общее право залога**

Экспедитор в любое время имеет в рамках действующего закона право залога на товары и относящиеся к товару документы на любую сумму, причитающуюся экспедитору от клиента, включая расходы по складированию и хранению, и компенсацию экспедитору всех понесенных им расходов. Экспедитор может осуществлять залог любым разумным способом, который, по мнению экспедитора, подходит для этих целей.

### **16. Информация**

Клиент обязан гарантировать правильность и полноту предоставленных экспедитору данных о товаре во время его передачи экспедитору, обратив особое внимание на свойства, касающиеся общей природы товара, его маркировки, веса, объема количества и, если требуется, на степень опасности груза.

17. Обязанность компенсации

17.1. Общая обязанность возмещения убытков.

За исключением случаев, когда экспедитор является ответственным в соответствии с положениями части II Правил, клиент обязан возместить экспедитору все его обязательства, понесенные им в связи с осуществлением экспедиторских услуг.

17.2. Обязанность возмещения по общей аварии

Клиент обязан возместить экспедитору все предъявленные ему иски, проистекающие из общей аварии, и обязан предоставить экспедитору по его требованию гарантию, обеспечивающую удовлетворение таких исков.

18. Ответственность клиента

Клиент несет перед экспедитором ответственность за все потери, убытки, расходы, затраты и официальные сборы, понесенные экспедитором в связи с неполной информацией или неточным поручением, переданным экспедитору клиентом или любым лицом, действующим от его имени, или любому другому лицу, перед которым экспедитор может нести ответственность, о товарах, причинивших смерть или увечье человеку, ущерб собственности, вред окружающей среде или любой другой убыток.

**ЧАСТЬ IV. Споры и обязательное право**

19. Подсудность и применяемый закон

Если другое не предусмотрено, иски к экспедитору могут предъявляться только в месте нахождения экспедитора, т.е. в основном месте исполнения им своей деятельности, и должны разрешаться в соответствии с законом страны его местонахождения.

20. Обязательный закон

Эти правила имеют силу только в том случае, если они не противоречат положениям международных конвенций или национальных законов, относящихся или регулирующих экспедиторскую деятельность и экспедиторские услуги.

Перевел и подготовил к печати  
советник АЭР В.Н. Балалаев  
ноябрь 1996 г.

### **Д) КОНВЕНЦИЯ ООН О МЕЖДУНАРОДНЫХ СМЕШАННЫХ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ**

#### **Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов (Женева, 24 мая 1980 г.)**

Государства - участники Конвенции, признавая,

- a) что международные смешанные перевозки являются одним из средств, содействующих целенаправленному развитию мировой торговли;
- b) необходимость стимулирования беспрепятственного развития рациональных и эффективных смешанных перевозок, отвечающих потребностям соответствующего вида торговли;
- c) желательность обеспечения надлежащего развития международных смешанных перевозок в интересах всех стран и необходимость рассмотрения особых проблем транзитных стран;
- d) желательность установления определенных правил, относящихся к перевозке грузов в соответствии с договорами международной смешанной перевозки, включая справедливые положения об ответственности операторов смешанной перевозки;
- e) необходимость того, чтобы настоящая Конвенция не затронула применения какой-либо международной конвенции или национального закона, относящегося к регулированию и контролю транспортом операций;
- f) право каждого государства регулировать и контролировать на национальном уровне операторов смешанной перевозки и их операции;
- g) необходимость учета особых интересов и проблем развивающихся стран, например в том, что касается внедрения новых видов технологии, участия в смешанных перевозках их национальных перевозчиков и операторов, их экономической эффективности и максимального использования местной рабочей силы и страхования;
- h) необходимость обеспечения сбалансированности интересов лиц, предоставляющих услуги в области смешанных перевозок и пользующихся ими;
- i) необходимость облегчения таможенных процедур и надлежащего учета проблем транзитных стран;

Соглашаясь о следующих основных принципах, согласно которым:

- a) между развитыми и развивающимися странами должен быть установлен справедливый баланс интересов и достигнуто справедливое распределение деятельности между этими группами стран в области международных смешанных перевозок;
- b) между оператором смешанной перевозки, грузоотправителями, организациями грузоотправителей и соответствующими национальными органами должны проводиться консультации в отношении условий предоставления услуг как до, так и после внедрения любой новой технологии смешанных перевозок грузов;

с) грузоотправители свободны выбирать между использованием смешанных перевозок и перевозок, осуществляемых на отдельных этапах различными видами транспорта;

д) ответственность оператора смешанной перевозки в соответствии с настоящей Конвенцией основывается на принципе презумпции вины. Постановили заключить в этих целях Конвенцию и договорились для этого о нижеследующем:

## Часть I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### Статья 1 Определения

Для целей настоящей Конвенции:

1. «**Международная смешанная перевозка**» означает перевозку грузов по меньшей мере двумя разными видами транспорта на основании договора смешанной перевозки из места в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране. Операции по вывозу и доставке грузов, осуществляемые во исполнение договора перевозки только одним видом транспорта, как определено в таком договоре, не считаются международной смешанной перевозкой.
2. «**Оператор смешанной перевозки**» означает любое лицо, которое от собственного имени или через другое действующее от его имени лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как агент, или от имени грузоотправителя или перевозчиков, участвующих в операциях смешанной перевозки, и принимает на себя ответственность за исполнение договора.
3. «**Договор смешанной перевозки**» означает договор, на основании которого оператор смешанной перевозки за уплату провозных платежей обязуется осуществить или обеспечить осуществление международной смешанной перевозки.
4. «**Документ смешанной перевозки**» означает документ, удостоверяющий договор смешанной перевозки, принятие груза оператором смешанной перевозки в свое ведение, а также его обязательство доставить груз в соответствии с условиями этого договора.
5. «**Грузоотправитель**» означает любое лицо, которым или от имени либо от лица которого заключен договор смешанной перевозки с оператором смешанной перевозки, или любое лицо, которым или от имени либо от лица которого груз фактически сдается оператору смешанной перевозки в связи с договором смешанной перевозки.
6. «**Грузополучатель**» означает лицо, уполномоченное на получение груза.
7. «**Груз**» включает любой контейнер, поддон или подобное приспособление для транспортировки или упаковки, если они предоставлены грузоотправителем.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

8. «**Международная конвенция**» означает международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое нормами международного права.
9. «**Императивная норма национального права**» означает любую норму закона, относящуюся к перевозке грузов, от положения которой нельзя отступить посредством принятия договорного условия в ущерб грузоотправителю.
10. «**Письменная форма**» означает, наряду с прочим, телеграмму и телекс.

### **Статья 2 Сфера применения**

Положения настоящей Конвенции применяются ко всем договорам смешанной перевозки из одного места в другое, которые расположены в двух государствах, если: а) указанное в договоре смешанной перевозки место, в котором груз принимается оператором смешанной перевозки в свое ведение, находится в одном из Договаривающихся государств; или б) указанное в договоре смешанной перевозки место доставки груза оператором смешанной перевозки находится в одном из Договаривающихся государств.

### **Статья 3 Обязательное применение**

1. Если заключен договор смешанной перевозки, который в соответствии со статьей 2 подпадает под действие настоящей Конвенции, положения настоящей Конвенции имеют обязательную силу для такого договора.
2. Ничто в настоящей Конвенции не затрагивает право грузоотправителя выбирать между смешанной перевозкой и перевозкой, осуществляемой на отдельных этапах различными видами транспорта.

### **Статья 4 Регулирование и контролирование смешанных перевозок**

1. Настоящая Конвенция не затрагивает и не противоречит применению любой международной конвенции или национального закона, относящегося к регулированию и контролированию транспортных операций.
2. Настоящая Конвенция не затрагивает право каждого государства регулировать и контролировать на национальном уровне операции по смешанным перевозкам и операторов смешанной перевозки, в том числе право принимать меры, касающиеся проведения консультаций, особенно перед внедрением новых видов технологии и услуг, между операторами смешанной перевозки, грузоотправителями, организациями грузоотправителей и соответствующими национальными органами об условиях обслуживания; выдачи оператором смешанных перевозок лицензий на участие в перевозках, а также принимать все другие меры в национальных экономических и коммерческих интересах.
3. Оператор смешанной перевозки обязан соблюдать подлежащее применению право страны, в которой он действует, а также положения настоящей Конвенции.

**Часть II. ДОКУМЕНТАЦИЯ****Статья 5 Выдача документов смешанной перевозки**

1. Когда грузы принимаются оператором смешанной перевозки в свое ведение, он должен выдать документ смешанной перевозки, который по выбору грузоотправителя может быть оборотным или необоротным.
2. Документ смешанной перевозки подписывается оператором смешанной перевозки или уполномоченным им лицом.
3. Подпись на документе смешанной перевозки может быть сделана от руки, напечатана в виде факсимиле, перфорирована, проставлена с помощью штампа, в виде символов или с помощью любых иных механических или электронных средств, если это не противоречит закону страны, в которой выдается документ смешанной перевозки.
4. С согласия грузоотправителя необоротный документ смешанной перевозки может быть выдан путем использования любых механических или других средств, сохраняющих запись о данных, которые должны содержаться в документе смешанной перевозки согласно статье 8. В этом случае оператор смешанной перевозки после принятия груза в свое ведение выдает грузоотправителю надлежаще составленный документ, содержащий все зафиксированные таким образом данные, и этот документ в целях положений настоящей Конвенции рассматривается в качестве документа смешанной перевозки.

**Статья 6 Оборотный документ смешанной перевозки**

1. Если документ смешанной перевозки выдается как оборотный: а) он должен быть составлен в виде ордерного документа или документа на предъявителя; б) если он составлен в виде ордерного документа, то он передается посредством передаточной надписи; в) если он составлен в виде документа на предъявителя, он передается без передаточной надписи; д) если он выдан в нескольких оригинальных экземплярах, то на нем проставляется число оригиналов; е) если выдается несколько копий, то на каждой копии делается надпись «необоротная копия».
2. Выдачи груза можно требовать от оператора смешанной перевозки или лица, действующего от его имени, только против представления оборотного документа смешанной перевозки с надлежащей передаточной надписью, если это необходимо.
3. Оператор смешанной перевозки освобождается от обязанности выдать груз, если оборотный документ смешанной перевозки составлен в нескольких оригинальных экземплярах и он или лицо, действующее от его имени, добросовестно выдали груз против представления одного из таких оригиналов.

**Статья 7 Необоротный документ смешанной перевозки**

1. Если документ смешанной перевозки выдается как необоротный, в нем

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

должен быть указан грузополучатель.

2. Оператор смешанной перевозки освобождается от обязанности выдать груз, если он выдает его грузополучателю, указанному в таком необоротном документе смешанной перевозки, или иному лицу, о котором он был надлежащим образом уведомлен, как правило, в письменной форме.

### **Статья 8 Содержание документа смешанной перевозки**

1. Документ смешанной перевозки должен содержать следующие данные:
  - a) общий характер груза, основные марки, необходимые для идентификации груза, прямое указание - в соответствующих случаях - на опасный характер груза, число мест или предметов и вес груза брутто или его количество, обозначенное иным образом, причем все эти данные указываются так, как они представлены грузоотправителем;
  - b) внешнее состояние груза;
  - c) наименование и местонахождение основного коммерческого предприятия оператора смешанной перевозки;
  - d) наименование грузоотправителя;
  - e) наименование грузополучателя, если он указан грузоотправителем;
  - f) место и дата принятия оператором смешанной перевозки груза в свое ведение;
  - g) место доставки груза;
  - h) дата или срок доставки груза в место назначения, если они прямо согласованы сторонами;
  - i) указание о том, является ли документ смешанной перевозки оборотным или необоротным;
  - j) место и дата выдачи документа смешанной перевозки;
  - k) подпись оператора смешанной перевозки или уполномоченного им лица;
  - l) провозные платежи по каждому виду транспорта, если они прямо согласованы сторонами, или провозные платежи, включая наименование валюты, подлежащие уплате грузополучателем, или иное указание на то, что провозные платежи уплачиваются им;
  - m) предполагаемый маршрут перевозки, используемые виды транспорта и места перегрузки груза, если они известны в момент выдачи документа смешанной перевозки;
  - n) указание, упомянутое в пункте 3 статьи 28;
  - o) любые другие данные, которые стороны могут договориться включить в документ смешанной перевозки, если они не противоречат законам страны, в которой выдается документ смешанной перевозки.
2. Отсутствие в документе смешанной перевозки каких-либо данных, упомянутых в пункте 1 настоящей статьи, не влияет на юридический характер документа как документа смешанной перевозки, при условии, однако, что он удовлетворяет требованиям, содержащимся в пункте 4 статьи 1.

### **Статья 9 Оговорки в документе смешанной перевозки**

1. Если в документе смешанной перевозки содержатся данные, касающиеся общего характера, основных марок, числа мест или предметов, веса или количества грузов, в отношении которых оператор смешанной перевозки или лицо, действующее от его имени, знает или имеет достаточные основания подозревать, что они не точно соответствуют фактически принятому грузу, или если у него нет разумной возможности проверить такие

данные, оператор смешанной перевозки или лицо, действующее от его имени, должны внести в документ смешанной перевозки оговорку, конкретно указывающую на эти неточности, основания для подозрений или отсутствие разумной возможности проверки.

2. Если оператор смешанной перевозки или лицо, действующее от его имени, не указывает в документе смешанной перевозки внешнее состояние груза, считается, что он указал в документе смешанной перевозки, что внешнее состояние груза хорошее.

### **Статья 10 Доказательственная сила документа смешанной перевозки**

За исключением данных, в отношении которых и в той мере, в какой была внесена оговорка, допустимая согласно статье 9: а) документ смешанной перевозки является доказательством *prima facie* принятия оператором смешанной перевозки в свое ведение груза, как он описан в документе; и b) доказывание оператором смешанной перевозки противного не допускается, если выданный документ смешанной перевозки является оборотным и передан третьей стороне, включая грузополучателя, которая действовала добросовестно, полагаясь на содержащееся в нем описание груза.

### **Статья 11 Ответственность за преднамеренное внесение неправильных данных и за невнесение данных**

Если оператор смешанной перевозки в целях обмана вносит в документ смешанной перевозки ложные данные о грузе или опускает любые данные, подлежащие включению в соответствии с пунктом 1 «а» или «b» статьи 8 или статьей 9, он несет ответственность, не пользуясь правом на ограничение ответственности, предусмотренным в настоящей Конвенции, за любые потери, убытки и расходы, понесенные третьей стороной, включая грузополучателя, которая действовала, полагаясь на описание груза в выданном документе смешанной перевозки.

### **Статья 12 Гарантии грузоотправителя**

1. Считается, что грузоотправитель гарантировал оператору смешанной перевозки в момент принятия оператором смешанной перевозки груза в свое ведение точность представленных им для включения в документ смешанной перевозки данных относительно общего характера груза, его марок, числа мест, веса и количества и в соответствующих случаях - данных об опасном характере груза.
2. Грузоотправитель возмещает оператору смешанной перевозки ущерб, являющийся результатом неточности или недостаточности данных, упомянутых в пункте 1 настоящей статьи. Грузоотправитель остается ответственным, даже если документ смешанной перевозки был им передан. Право оператора смешанной перевозки на такое возмещение никоим образом не ограничивает его ответственность по договору смешанной перевозки перед любым иным, чем грузоотправитель, лицом.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **Статья 13 Другие документы**

Выдача документа смешанной перевозки не исключает, в случае необходимости, выдачи других документов, относящихся к перевозке или иным услугам, связанным с международной смешанной перевозкой, в соответствии с применимыми международными конвенциями или национальным правом. Однако выдача таких других документов не влияет на юридический характер документа смешанной перевозки.

## **Часть III. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОПЕРАТОРА СМЕШАННОЙ ПЕРЕВОЗКИ**

### **Статья 14 Период ответственности**

1. Ответственность оператора смешанной перевозки за груз на основании настоящей Конвенции охватывает период с момента принятия им груза в свое ведение до момента выдачи груза.
2. Для целей настоящей статьи считается, что груз находится в ведении оператора смешанной перевозки:
  - a) с момента, когда он принял груз от: i) грузоотправителя или лица, действующего от его имени, или ii) какого-либо органа или иного третьего лица, которому в силу закона или правил, подлежащих применению в месте принятия груза в его ведение, груз должен быть передан для перевозки;
  - b) до момента, когда он выдал груз: i) путем вручения груза грузополучателю, или ii) в случае, когда грузополучатель не принимает груз от оператора смешанной перевозки, - путем предоставления его в распоряжение грузополучателя в соответствии с договором смешанной перевозки или с законом или обычаем данной отрасли торговли, применимыми в месте выдачи груза, или iii) путем передачи груза какому-либо органу или иному третьему лицу, которым в силу закона или правил, применимых в месте выдачи груза, должен быть передан груз.
3. В пунктах 1 и 2 настоящей статьи ссылка на оператора смешанной перевозки включает его служащих или агентов или любое другое лицо, услугами которого он пользуется для исполнения договора смешанной перевозки, а ссылки на грузоотправителя или грузополучателя включают их служащих или агентов.

### **Статья 15 Ответственность оператора смешанной перевозки за его служащих, агентов и других лиц**

С соблюдением положений статьи 21 оператор смешанной перевозки несет ответственность за действия и упущения его служащих или агентов, если такой служащий или агент действует в пределах его служебных обязанностей, или любого другого лица, услугами которого он пользуется для исполнения договора смешанной перевозки, если такое лицо действует при исполнении договора, как если бы такие действия и упущения были совершены им самим.

**Статья 16 Основания ответственности**

1. Оператор смешанной перевозки несет ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, а также задержки в доставке, если обстоятельства, вызвавшие утрату, повреждение или задержку в доставке, имели место в то время, когда груз находился в его ведении, как это определено в статье 14, если только оператор смешанной перевозки не докажет, что он, его служащие или агенты или любое другое лицо, упомянутое в статье 15, приняли все меры, которые могли разумно потребоваться, чтобы избежать таких обстоятельств и их последствий.
2. Задержка в доставке имеет место, если груз не был доставлен в пределах срока, прямо определенного соглашением, или при отсутствии такого соглашения - в пределах срока, который было бы разумно требовать от заботливого оператора смешанной перевозки с учетом конкретных обстоятельств.
3. Если груз не был доставлен в течение 90 календарных дней по истечении срока доставки, определенного в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, то лицо, уполномоченное заявить требование, может считать груз утраченным.

**Статья 17 Сопутствующие причины**

В тех случаях, когда вина оператора смешанной перевозки, его служащих или агентов или любого другого лица, упомянутого в статье 15, сочетаются с другой причиной возникновения утраты, повреждения или задержки в доставке, оператор смешанной перевозки несет ответственность лишь в той степени, в какой утрата, повреждение или задержка в доставке обусловлены такой виной или небрежностью, при условии что оператор смешанной перевозки докажет размер утраты, степень повреждения или задержки в доставке, которые не обусловлены виной с его стороны.

**Статья 18 Предел ответственности**

1. В тех случаях, когда оператор смешанной перевозки несет ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза согласно положениям статьи 16, его ответственность ограничивается суммой, не превышающей 920 расчетных единиц за место или другую единицу отгрузки, либо 2,75 расчетной единицы за один килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше.
2. Для исчисления, какая из сумм, установленных пунктом 1 настоящей статьи, больше, применяются следующие правила: а) когда для объединения грузов используется контейнер, поддон или подобное приспособление для транспортировки, места или другие единицы отгрузки, перечисленные в документе смешанной перевозки как упакованные в таком приспособлении для транспортировки, рассматриваются как места или единицы отгрузки. За указанным выше исключением, грузы в таком приспособле-

- нии для транспортировки рассматриваются как одна единица отгрузки; б) в тех случаях, когда утрачено или повреждено само приспособление для транспортировки, это приспособление для транспортировки, если оно не является собственностью оператора смешанной перевозки или не представлено им, рассматривается как отдельная единица отгрузки.
3. Несмотря на положения пунктов 1 и 2 настоящей статьи, если международная смешанная перевозка не включает в соответствии с договором перевозку груза морем или по внутренним водным путям, ответственность оператора смешанной перевозки ограничивается суммой, не превышающей 8,33 расчетной единицы за килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза.
  4. Ответственность оператора смешанной перевозки за ущерб, являющийся результатом задержки в доставке согласно положениям статьи 16, ограничивается суммой, равной сумме, в два с половиной раза превышающей провозные платежи, подлежащие уплате за задержанный доставкой груз, но не превышающих общей суммы провозных платежей, подлежащих уплате в соответствии с договором смешанной перевозки.
  5. Совокупная ответственность оператора смешанной перевозки в соответствии с пунктами 1 и 4 или пунктами 3 и 4 настоящей статьи не должна превышать пределов ответственности за полную утрату груза, установленных в пункте 1 или 3 настоящей статьи.
  6. По соглашению между оператором смешанной перевозки и грузоотправителем в документе смешанной перевозки могут быть установлены пределы ответственности, превышающие пределы ответственности, предусмотренные в пунктах 1, 3 и 4 настоящей статьи.
  7. Расчетная единица означает расчетную единицу, указанную в статье 31.

### **Статья 19 Ущерб, причиненный на определенном этапе перевозки**

В тех случаях, когда утрата или повреждение груза произошли на определенном этапе смешанной перевозки, в отношении которого подлежащая применению международная конвенция или императивная норма национального права предусматривает более высокий предел ответственности по сравнению с пределом, вытекающим из применения пунктов 1 - 3 статьи 18, предел ответственности оператора смешанной перевозки за такую утрату или повреждение определяется в соответствии с положениями такой конвенции или императивной нормой национального права.

### **Статья 20 Внедоговорная ответственность**

1. Возражения ответчика и пределы ответственности, предусмотренные в настоящей Конвенции, применяются при любом иске к оператору смешанной перевозки по поводу ущерба, возникшего в результате утраты или повреждения груза, а также в результате задержки в его доставке, независимо от того, основан ли этот иск на договоре, деликте или ином правовом основании.

2. Если иск по поводу ущерба, возникшего в результате утраты или повреждения груза или задержки в доставке, предъявлен к служащему или агенту оператора смешанной перевозки и если такой служащий или агент докажет, что он действовал в пределах своих служебных обязанностей, или к любому другому лицу, услугами которого он пользуется в целях исполнения договора смешанной перевозки, если такое другое лицо докажет, что оно действовало при исполнении этого договора, служащий или агент или такое другое лицо имеет право воспользоваться возражениями и пределами ответственности, на которые вправе ссылаться согласно настоящей Конвенции оператор смешанной перевозки.
3. За исключением, предусмотренным в статье 21, суммы, которые могут быть взысканы с оператора смешанной перевозки, а также со служащего или агента или любого другого лица, услугами которого он пользуется для исполнения договора смешанной перевозки, не будут превышать в совокупности пределов ответственности, предусмотренных в настоящей Конвенции.

### **Статья 21 Утрата права на ограничение ответственности**

1. Оператор смешанной перевозки не имеет права на ограничение ответственности, предусмотренное в настоящей Конвенции, если доказано, что утрата, повреждение или задержка в доставке явились результатом действий или упущений оператора смешанной перевозки, совершенных либо с намерением причинить такую утрату, повреждение или задержку в доставке, либо безответственно и с пониманием вероятности возникновения такой утраты, повреждения или задержки.
2. Несмотря на положения пункта 2 статьи 20, служащий или агент оператора смешанной перевозки или другое лицо, услугами которого он пользуется для исполнения договора смешанной перевозки, не имеет права на ограничение ответственности, предусмотренное в настоящей Конвенции, если доказано, что утрата, повреждение или задержка в доставке явились результатом действий или упущений такого служащего, агента или другого лица, совершенных либо с намерением причинить такую утрату, повреждение или задержку в доставке, либо безответственно и с пониманием вероятности возникновения такой утраты, повреждения или задержки в доставке.

## **Часть IV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРУЗООТПРАВИТЕЛЯ**

### **Статья 22 Общее правило**

Грузоотправитель несет ответственность за ущерб, понесенный оператором смешанной перевозки, если такой ущерб был причинен по вине или небрежности грузоотправителя или его служащих или агентов, когда такие служащие или агенты действовали в пределах их служебных обязанностей. Служащий или агент грузоотправителя несет ответственность за такой ущерб, если этот ущерб был причинен по его вине или небрежности.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **Статья 23 Специальные правила об опасных грузах**

1. Грузоотправитель маркирует или обозначает подходящим способом опасный груз как опасный.
2. Когда грузоотправитель передает опасный груз оператору смешанной перевозки или любому лицу, действующему от его имени, грузоотправитель должен проинформировать его об опасном характере груза и, если необходимо, о мерах предосторожности, которые следует принять. Если грузоотправитель не сделает этого, а оператор смешанной перевозки иным образом не осведомлен об опасном характере груза: а) грузоотправитель несет ответственность перед оператором смешанной перевозки за ущерб, возникший в результате отгрузки такого груза, и б) груз может быть в любое время выгружен, уничтожен или обезврежен, как того могут потребовать обстоятельства, без уплаты компенсации.
3. Ни одно лицо не может ссылаться на положения пункта 2 настоящей статьи, если во время смешанной перевозки оно приняло груз в свое ведение, зная о его опасном характере.
4. Если в случаях, когда положения подпункта «b» пункта 2 настоящей статьи неприменимы или на них нельзя ссылаться, опасный груз становится фактически опасным для жизни или имущества, он может быть выгружен, уничтожен или обезврежен, как того могут потребовать обстоятельства, без уплаты компенсации, кроме случаев наличия обязательства по участию в покрытии убытков по общей аварии или когда перевозчик несет ответственность в соответствии с положениями статьи 16.

## **Часть V. ТРЕБОВАНИЯ И ИСКИ**

### **Статья 24 Уведомление об утрате, повреждении или задержке**

1. Если уведомление об утрате или повреждении, конкретно указывающее на общий характер такой утраты или повреждения, не сделано в письменной форме грузополучателем оператору смешанной перевозки не позднее рабочего дня, следующего за днем выдачи груза грузополучателю, такая выдача является доказательством *prima facie* сдачи оператором смешанной перевозки груза в соответствии с описанием в документе смешанной перевозки.
2. Когда утрата или повреждение не являются очевидными, положения пункта 1 настоящей статьи применяются соответственно, если уведомление в письменной форме не сделано в течение шести календарных дней после дня выдачи груза грузополучателю.
3. Если состояние груза при его выдаче грузополучателю было предметом совместного осмотра или проверки сторонами или их уполномоченными представителями в месте выдачи, уведомление в письменной форме в отношении утраты или повреждения, установленных во время такого осмотра или проверки, не требуется.
4. В случае какой-либо фактической или предполагаемой утраты или по-

- вреждения оператор смешанной перевозки и грузополучатель предоставляют друг другу все разумные возможности для проверки состояния и количества груза.
5. Никакая компенсация не выплачивается за ущерб, вызванный задержкой в доставке, если уведомление в письменной форме не было сделано оператору смешанной перевозки в течение 60 календарных дней после дня, когда груз был выдан путем передачи грузополучателю или после того, как грузополучатель был уведомлен о том, что груз выдан в соответствии с пунктом 2 «b»ii» или «iii» статьи 14.
  6. Если уведомление об утрате или повреждении, конкретно указывающее на общий характер этой утраты или повреждения, не сделано в письменной форме оператором смешанной перевозки грузоотправителю не позднее 90 календарных дней после возникновения такой утраты или повреждения или после выдачи груза в соответствии с пунктом 2 статьи 14, в зависимости от того, что имеет место позже, отсутствие такого уведомления является доказательством *prima facie* того, что оператор смешанной перевозки не понес никакого ущерба или убытков по вине грузоотправителя, его служащих или агентов.
  7. Если любой из сроков уведомления, предусмотренных в пунктах 2, 5 и 6 настоящей статьи, заканчивается в день, который не является рабочим днем в месте выдачи груза, такой срок продлевается до следующего рабочего дня.
  8. Для целей настоящей статьи уведомление, которое сделано лицу, действующему от имени оператора смешанной перевозки, включая любое лицо, услугами которого он пользуется в месте выдачи груза, или лицу, действующему от имени грузоотправителя, считается сделанным оператору смешанной перевозки или грузоотправителю, соответственно.

### **Статья 25 Исковая давность**

1. Любой иск в связи с международной смешанной перевозкой на основании настоящей Конвенции погашается давностью, если судебное или арбитражное разбирательство не было начато в течение двух лет. Однако если уведомление в письменной форме с изложением характера и основных обстоятельств требования не было сделано в течение шести месяцев после дня выдачи груза или, если груз не был выдан, после дня, когда он должен был быть выдан, исковая давность погашается по истечении этого срока.
2. Срок исковой давности начинается в день, следующий за днем, когда оператор смешанной перевозки выдал груз или часть груза, а в случае, если груз не был выдан, - в день, следующий за последним днем, когда груз должен был быть выдан.
3. Лицо, которому предъявлено требование, может в любое время в течение срока исковой давности продлить этот срок путем заявления, сделанного в письменной форме заявителю требования. Этот срок может быть в дальнейшем продлен путем другого заявления или заявлений.

4. При условии, что другая применимая международная конвенция не содержит иных положений, регрессный иск о возмещении ущерба может быть предъявлен любым лицом, признанным ответственным на основании настоящей Конвенции, даже по истечении срока исковой давности, предусмотренного в предыдущих пунктах, если он предъявляется в пределах срока, предоставленного согласно праву государства, в котором начато разбирательство; однако этот предоставленный срок должен составлять не менее 90 дней, начиная со дня, когда лицо, предъявляющее такой иск о возмещении ущерба, удовлетворило претензию или получило уведомление о возбуждении процесса против него самого.

### **Статья 26 Юрисдикция**

1. В случае судебного разбирательства, связанного с международной смешанной перевозкой на основании настоящей Конвенции, истец по своему выбору может предъявить иск в суде, который является компетентным в соответствии с законом государства суда и в пределах юрисдикции которого находится одно из следующих мест: а) местонахождение основного коммерческого предприятия или, при отсутствии такового, обычное местожительство ответчика; или б) место заключения договора смешанной перевозки при условии, что ответчик имеет там коммерческое предприятие, отделение или агентство, через посредство которого был заключен договор; или с) место принятия груза к международной смешанной перевозке или место выдачи груза; или д) любое другое место, указанное с этой целью в договоре смешанной перевозки и подтвержденное в документе смешанной перевозки.
2. Никакое судебное разбирательство, связанное с международной смешанной перевозкой в соответствии с настоящей Конвенцией, не может быть возбуждено в каком-либо месте, которое не указано в пункте 1 настоящей статьи. Положения настоящей статьи не препятствуют осуществлению юрисдикции Договаривающихся государств в отношении мер предварительного или обеспечительного характера.
3. Несмотря на предыдущие положения настоящей статьи, имеет силу любое соглашение, которое заключено сторонами после возникновения требования и в котором определяется место, где истец может предъявить иск.
4. а) В тех случаях, когда иск был предъявлен в соответствии с положениями настоящей статьи или когда в отношении такого иска было вынесено решение, новый иск между теми же сторонами по тому же основанию не допускается, кроме тех случаев, когда решение суда по первому иску не подлежит приведению в исполнение в стране, в которой возбуждается новое разбирательство. б) Для целей настоящей статьи принятие мер по приведению в исполнение судебного решения и перенос иска в другой суд в пределах той же страны не считаются предъявлением нового иска.

**Статья 27 Арбитражное разбирательство**

1. При условии соблюдения положений настоящей статьи стороны могут предусмотреть путем соглашения, подтвержденного в письменной форме, что любой спор, который может возникнуть в связи с международной смешанной перевозкой на основании настоящей Конвенции, подлежит передаче в арбитраж.
2. Арбитражное разбирательство проводится по выбору заявляющего требование лица в одном из следующих мест: а) в каком-либо месте государства, на территории которого находится: i) местонахождение основного коммерческого предприятия ответчика или, при отсутствии такового, обычное местожительство ответчика; или ii) место заключения договора смешанной перевозки при условии, что ответчик имеет там коммерческое предприятие, отделение или агентство, через которое был заключен договор; или iii) место, в котором груз принимается к международной смешанной перевозке, или место его выдачи; или б) любое другое место, указанное с этой целью в арбитражной оговорке или соглашении.
3. Арбитр или арбитражный суд обязаны применять положения настоящей Конвенции.
4. Положения пунктов 2 и 3 настоящей статьи считаются составной частью любой арбитражной оговорки или соглашения, и любое условие такой оговорки или соглашения, несовместимое с этими положениями, является недействительным.
5. Ничто в настоящей статье не затрагивает действительности соглашения об арбитраже, заключенного сторонами после возникновения требования, связанного с международной смешанной перевозкой.

**Часть VI. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ****Статья 28 Договорные условия**

1. Любое условие в договоре смешанной перевозки или в документе смешанной перевозки является недействительным в той степени, в какой оно противоречит прямо или косвенно положениям настоящей Конвенции. Недействительность такого условия не затрагивает действительности других положений договора или документа, частью которого оно является. Оговорка о передаче в пользу оператора смешанной перевозки прав страхования груза или любая аналогичная оговорка является недействительной.
2. Несмотря на положения пункта 1 настоящей статьи, оператор смешанной перевозки может с согласия грузоотправителя увеличить свои ответственность и обязательства по настоящей Конвенции.
3. Документ смешанной перевозки должен включать указание о том, что международная смешанная перевозка регулируется положениями настоящей Конвенции, которые лишают юридической силы любые условия, противоречащие этим положениям в ущерб грузоотправителю или грузополучателю.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

4. В тех случаях, когда лицо, заявляющее требование по поводу груза, понесло ущерб в связи с условием, являющимся в силу настоящей статьи недействительным, или в результате отсутствия упомянутого в пункте 3 настоящей статьи указания, оператор смешанной перевозки должен выплатить компенсацию в требуемых размерах, с тем чтобы возместить этому лицу в соответствии с положениями настоящей Конвенции любую утрату или повреждение груза, а также задержку в доставке. Оператор смешанной перевозки должен, кроме того, выплатить компенсацию за издержки, понесенные этим лицом в целях осуществления своего права, при условии, что издержки, понесенные в связи с иском на основе вышеизложенного положения, определяются в соответствии с законом государства, в котором возбуждено разбирательство.

### **Статья 29 Общая авария**

1. Ничто в настоящей Конвенции не препятствует применению положений договора смешанной перевозки или национального права, касающихся распределения убытков по общей аварии, если они применимы, и в той степени, в какой они применимы.
2. За исключением статьи 26, положения настоящей Конвенции, касающиеся ответственности оператора смешанной перевозки за утрату или повреждение груза, определяют также, может ли грузополучатель отказаться от оплаты взноса по общей аварии, и обязанность оператора смешанной перевозки компенсировать грузополучателю оплату им такого взноса или расходов по спасению.

### **Статья 30 Другие конвенции**

1. Настоящая Конвенция не меняет прав или обязанностей, предусмотренных Брюссельской международной конвенцией об унификации некоторых правил относительно ограничения ответственности владельцев морских судов от 25 августа 1924 года, Брюссельской международной конвенцией относительно ограничения ответственности владельцев морских судов от 10 октября 1957 года, Лондонской конвенцией об ограничении ответственности по морским требованиям от 19 ноября 1976 года и Женевской конвенцией об ограничении ответственности собственников судов внутреннего плавания (КООС) от 1 марта 1973 года, включая дополнения к этим конвенциям, а также предусмотренных в национальном законодательстве об ограничении ответственности собственников морских судов и судов внутреннего плавания.
2. Положения статей 26 и 27 настоящей Конвенции не препятствуют применению императивных положений какой-либо другой международной конвенции, относящейся к вопросам, регулируемым в указанных статьях, при условии, что спор возникает исключительно между сторонами, имеющими свои основные коммерческие предприятия в государствах, являющихся сторонами такой другой конвенции. Однако настоящий пункт не затрагивает применения пункта 3 статьи 27 настоящей Конвенции.

3. На основании положений настоящей Конвенции не возникает никакой ответственности за ущерб, причиненный ядерным инцидентом, если оператор ядерной установки несет ответственность за такой ущерб: а) в соответствии либо с Парижской конвенцией от 29 июля 1960 года об ответственности третьих лиц в области ядерной энергии с поправками к ней, содержащимися в Дополнительном протоколе от 28 января 1964 года, либо в соответствии с Венской конвенцией от 21 мая 1963 года о гражданской ответственности за ядерный ущерб или поправками к ней; или б) в соответствии с национальным законодательством, регулирующим ответственность за такой ущерб, при условии, что такое законодательство во всех отношениях является таким же благоприятным для лиц, которые могут понести ущерб, как Парижская или Венская конвенции. 4. Перевозки грузов в соответствии со статьей 2 Женевской конвенции от 19 мая 1956 года о договоре международной дорожной перевозки грузов, статьей 2 Бернской конвенции от 7 февраля 1970 года о железнодорожных перевозках грузов с поправками, внесенными в нее Протоколом I от 9 ноября 1973 года, или в соответствии с аналогичными положениями других международных межправительственных конвенций, касающихся договоров о перевозке одним видом транспорта, действующих на дату принятия настоящей Конвенции, не будут рассматриваться государствами, являющимися участниками этих конвенций, регулирующими такие перевозки, в качестве международной смешанной перевозки в значении, определенном в пункте 1 статьи 1 настоящей Конвенции, поскольку такие государства обязаны применять положения этих конвенций к таким перевозкам грузов.

### **Статья 31 Расчетная или валютная единица и перевод**

1. Расчетной единицей, упоминаемой в статье 18 настоящей Конвенции, является единица «специального права заимствования», как она определена Международным валютным фондом. Суммы, указанные в статье 18, переводятся в национальную валюту государства в соответствии с курсом этой валюты на дату судебного или арбитражного решения или на дату, согласованную сторонами. Стоимость в единицах «специального права заимствования» национальной валюты Договаривающегося государства, которое является членом Международного валютного фонда, исчисляется в соответствии с методом определения стоимости, применяемым Международным валютным фондом, на соответствующую дату для его собственных операций и расчетов. Стоимость в единицах «специального права заимствования» национальной валюты Договаривающегося государства, которое не является членом Международного валютного фонда, исчисляется способом, установленным этим государством.
2. Тем не менее государство, которое не является членом Международного валютного фонда и законодательство которого не позволяет применять положения пункта 1 настоящей статьи, может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения или в любое время после этого заявить, что пределы ответственности, предусмотренные в

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

- настоящей Конвенции и применяемые на его территории, устанавливаются в следующих размерах: для пределов, предусмотренных в пункте 1 статьи 18 - 13,750 валютных единиц за место или другую единицу отгрузки либо 41,25 валютных единиц за один килограмм веса груза брутто, а для пределов, предусмотренных в пункте 3 статьи 18, - 124 валютных единицы.
3. Валютная единица, упомянутая в пункте 2 настоящей статьи, соответствует шестидесяти пяти с половиной миллиграммам золота пробы девятьсот тысячных. Перевод в национальную валюту сумм, упомянутых в пункте 2 настоящей статьи, осуществляется согласно законодательству соответствующего государства.
  4. Исчисление, упомянутое в последней фразе пункта 1 настоящей статьи, и перевод, упомянутый в пункте 3 настоящей статьи, осуществляются таким образом, чтобы выразить в национальной валюте Договаривающегося государства, насколько это возможно, ту же реальную ценность сумм, указанных в статье 18, какая выражена в этой статье в расчетных единицах.
  5. Договаривающиеся государства сообщают депозитарию способ исчисления согласно последней фразе пункта 1 настоящей статьи или, в соответствующем случае, результат перевода согласно пункту 3 настоящей статьи во время подписания или при сдаче на хранение своих ратификационных грамот, документов о принятии, утверждении или присоединении, либо при использовании права выбора, предусмотренного в пункте 2 настоящей статьи, и затем каждый раз, когда происходит изменение в способе такого исчисления или в результате такого перевода.

## **Часть VII. ТАМОЖЕННЫЕ ВОПРОСЫ**

### **Статья 32 Таможенный транзит**

1. Договаривающиеся государства разрешают использовать процедуру таможенного транзита при международных смешанных перевозках.
2. В соответствии с положениями национального права или правил и межправительственных соглашений таможенный транзит грузов при международных смешанных перевозках осуществляется в соответствии с правилами и принципами, содержащимися в статьях I - VI Приложения к настоящей Конвенции.
3. При введении законов или правил в отношении процедур таможенного транзита, касающегося смешанной перевозки грузов, Договаривающиеся государства должны учитывать статьи I - VI Приложения к настоящей Конвенции.

## Часть VIII. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### Статья 33 Депозитарий

Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций настоящим назначается депозитарием данной Конвенции.

### Статья 34 Подписание, ратификация, принятие, утверждение и присоединение

1. Все государства имеют право стать Сторонами настоящей Конвенции путем: а) подписания без оговорок о ратификации, принятии или утверждении; или б) подписания с условием ратификации, принятия или утверждения; или с) присоединения.
2. Настоящая Конвенция открыта для подписания с 1 сентября 1980 года по 31 августа 1981 года включительно в центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке.
3. После 31 августа 1981 года настоящая Конвенция будет открыта для присоединения для всех государств, не подписавших Конвенцию.
4. Документы о ратификации, принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение депозитарию.
5. Организации региональной экономической интеграции, учрежденные суверенными государствами - членами ЮНКТАД и обладающие компетенцией вести переговоры, заключать и применять международные соглашения в специальных областях, затрагиваемых Конвенцией, будут также уполномочены стать Стороной настоящей Конвенции в соответствии с положениями пунктов 1 - 4 настоящей статьи, принимая тем самым в отношении других Сторон настоящей Конвенции права и обязанности по настоящей Конвенции в названных специальных областях.

### Статья 35 Оговорки

К настоящей Конвенции не могут быть сделаны никакие оговорки.

### Статья 36 Вступление в силу

1. Настоящая Конвенция вступает в силу по прошествии двенадцати месяцев после того, как правительства 30 государств либо подпишут ее без оговорки о ратификации, принятии или утверждении, либо сдадут депозитарию документы о ратификации, принятии, утверждении или присоединении.
2. Для каждого государства, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после выполнения требований относительно вступления в силу, установленных в пункте 1 настоящей статьи, Конвенция вступает в силу по истечении двенадцати месяцев с даты сдачи на хранение таким государством соответствующего документа.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **Статья 37 Дата начала применения**

Каждое Договаривающееся государство применяет положения настоящей Конвенции к договорам смешанной перевозки, заключенным в день или после дня вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого государства

### **Статья 38 Права и обязанности, вытекающие из существующих конвенций**

Если в соответствии со статьями 26 и 27 в Договаривающемся государстве возбуждается судебное или арбитражное производство по делу, связанному с выполнением в соответствии с настоящей Конвенцией международной смешанной перевозки, которая имеет место между двумя государствами, из которых только одно является Договаривающимся государством, в случае, если оба эти государства в момент вступления в силу настоящей Конвенции в равной мере связаны другой международной конвенцией, суд или арбитраж, в соответствии с обязательствами, вытекающими из такой конвенции, могут применить положения этой конвенции.

### **Статья 39 Пересмотр и поправки**

1. По просьбе не менее чем одной трети Договаривающихся государств, являющихся Сторонами настоящей Конвенции, Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций после вступления Конвенции в силу созывает конференцию Договаривающихся государств для ее пересмотра или внесения в нее поправок. Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций направляет всем Договаривающимся государствам тексты любых предложений о внесении поправок по меньшей мере за три месяца до даты начала такой конференции.
2. Любое решение конференции по пересмотру, включая поправки, принимается большинством в две трети голосов присутствующих и участвующих в голосовании государств. Поправки, принятые конференцией, направляются депозитарием всем Договаривающимся государствам для принятия и всем государствам, подписавшим Конвенцию, для их сведения.
3. С учетом положений нижеследующего пункта 4 любая поправка, принятая конференцией, вступает в силу только для тех Договаривающихся государств, которые приняли ее, в первый день месяца по истечении одного года после ее принятия двумя третями Договаривающихся государств. Для любого государства, принявшего поправку после ее принятия двумя третями Договаривающихся государств, поправка вступает в силу в первый день месяца по истечении одного года после принятия ее данным государством.
4. Любая принятая конференцией поправка, изменяющая суммы, указанные в статье 18 и пункте 2 статьи 31, или заменяющая любую или обе единицы, определенные в пунктах 1 и 3 статьи 31, другими единицами, вступает в силу в первый день месяца по истечении одного года после ее принятия

двумя третями Договаривающихся государств. Договаривающиеся государства, которые приняли измененные суммы или заменяющие единицы, применяют их в своих отношениях со всеми Договаривающимися государствами.

5. Принятие поправок осуществляется посредством сдачи на хранение депозитарию соответствующего официального документа. б. Любой документ о ратификации, принятии, утверждении или присоединении, сданный на хранение после вступления в силу любой поправки, принятой конференцией, считается относящимся к Конвенции с внесенными в нее поправками.

#### **Статья 40 Денонсация**

1. Каждая Договаривающаяся Сторона может денонсировать настоящую Конвенцию в любое время по истечении двухлетнего срока с даты вступления Конвенции в силу путем направления депозитарию письменного уведомления.
2. Такая денонсация приобретает силу в первый день месяца по истечении одного года после получения уведомления депозитарием. Если в уведомлении указан более длительный срок, то денонсация приобретает силу по истечении этого более длительного срока после получения уведомления депозитарием. В удостоверение чего нижеподписавшиеся представители, должным образом на то уполномоченные, поставили ниже свои подписи в указанные даты.

Совершено в Женеве двадцать четвертого мая одна тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках, причем все тексты являются равно аутентичными.

(Подписи)

**Приложение к  
Конвенции Организации Объединенных Наций  
О международных смешанных перевозках грузов  
(Женева, 24 мая 1980 г.)**

### **ПОЛОЖЕНИЯ ПО ТАМОЖЕННЫМ ВОПРОСАМ, ОТНОСЯЩИМСЯ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СМЕШАННЫМ ПЕРЕВОЗКАМ ГРУЗОВ**

#### **Статья I**

Для целей настоящей Конвенции: «Процедура таможенного транзита» означает таможенную процедуру, в соответствии с которой грузы транспортируются под таможенным контролем из одной таможни в другую. «Таможня места

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

назначения» означает любую таможенную, где заканчивается таможенная транзитная операция. «Ввозные / вывозные пошлины и сборы» означают таможенные пошлины и все другие пошлины, сборы, платежи и прочие суммы, взимаемые при ввозе / вывозе товаров или в связи с их ввозом и вывозом, но не включают платежи и суммы, соответствующие примерной стоимости оказанных услуг. «Таможенный транзитный документ» означает документ, содержащий запись сведений и информацию, необходимые для таможенной транзитной операции.

### **Статья II**

1. В соответствии с положениями законов, предписаний и международных конвенций, действующих на их территории, Договаривающиеся государства предоставляют свободу транзита грузов при международных смешанных перевозках.
2. Если условия, установленные таможенной транзитной процедурой, используемой при транзитной операции, выполняются в соответствии с требованиями таможенных властей, грузы при международной смешанной перевозке: а) как правило, не подлежат таможенному досмотру в пути, за исключением проведения досмотра во время перевозки в той степени, в какой это может быть сочтено необходимым для обеспечения соблюдения правил и предписаний, за выполнение которых эта таможня несет ответственность. Исходя из этого, таможенные власти обычно ограничиваются контролем таможенных пломб и иными мерами таможенного обеспечения в пунктах ввоза и вывоза; б) без ущерба для применения законов и предписаний, касающихся общественной или национальной безопасности, морали или охраны здоровья населения, не будут подвергаться каким-либо таможенным формальностям или требованиям дополнительно к тем, которые применяются при режиме таможенного транзита, используемом для данной транзитной операции.

### **Статья III**

В целях облегчения транзита грузов каждое Договаривающееся государство: а) если оно является страной отправления, принимает, в пределах практически возможного, все меры для обеспечения полноты и точности информации, требуемой для последующих транзитных операций; б) если оно является страной назначения: i) принимает все необходимые меры для обеспечения того, чтобы грузы при таможенном транзите проходили очистку, как правило, на таможенном месте назначения грузов; ii) прилагает усилия по осуществлению очистки грузов в месте, как можно ближе расположенном к месту конечного назначения грузов, при условии, что национальные законы и предписания не требуют иного.

### **Статья IV**

1. Если условия, установленные таможенной транзитной процедурой, вы-

полняются в соответствии с требованиями таможенных властей, грузы при международных смешанных перевозках освобождаются от уплаты ввозных / вывозных пошлин и сборов или заменяющих их взносов в транзитных странах.

2. Положения предыдущего пункта не исключают: а) взимания платежей и сумм в силу национальных предписаний, исходя из соображений общественной безопасности или охраны здоровья населения; б) взимания платежей и сумм в размерах, соответствующих примерной стоимости оказанных услуг, при условии, что они взимаются на условиях равенства.

### Статья V

1. В тех случаях, когда требуется финансовая гарантия, обеспечение таможенной транзитной операции гарантируется по требованию таможенных властей данной транзитной страны в соответствии с ее национальными законами, предписаниями и международными конвенциями.
2. Для облегчения таможенного транзита система таможенных гарантий должна быть простой, эффективной, недорогостоящей и должна охватывать взимаемые импортные / экспортные пошлины и сборы, а также подлежащие уплате штрафы в странах, где они обеспечиваются гарантиями.

### Статья VI

1. Без ущерба для каких-либо других документов, которые могут потребоваться в соответствии с какой-либо международной конвенцией или национальными законами и предписаниями, таможенные власти транзитных стран принимают документ смешанной перевозки в качестве описательной части таможенного транзитного документа.
2. Для облегчения таможенного транзита таможенные транзитные документы, по мере возможности, должны соответствовать форме, воспроизводимой ниже.

*(Текст Конвенции на русском языке опубликован в Сборнике «Конференция ООН по Конвенции о международных смешанных перевозках», т. I, Нью-Йорк. Россия не участвует.)*

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

### Е) ДОКУМЕНТЫ ФИАТА (С КОММЕНТАРИЯМИ И ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ЗАПОЛНЕНИЮ)

#### ЭКСПЕДИТОРСКАЯ РАСПИСКА ФИАТА – ФЦР (FORWARDERS CERTIFICATE OF RECEIPT – FIATA FCR)

##### Введение (форма документа)

Экспедиторская расписка ФИАТА представляет собой стандартный бланк размером А4, унифицированного макета, единого содержания и отличительного зеленого цвета. Действие участников применения экспедиторской расписки регулируется Общими условиями деятельности Ассоциации российских экспедиторов, которые помещаются типографским способом на обратной стороне документа.

Экспедиторская расписка ФИАТА применяется с 1955 года. В настоящее время действует вариант расписки от февраля 1982 г.

Этот экспедиторский документ может применяться только теми экспедиторами, которые входят в национальную ассоциацию экспедиторов.

Экспедиторская расписка ФИАТА заполняется экспедитором и передается грузоотправителю против получения от него товара.

Юридический смысл расписки заключается в том, что, выдав этот документ грузоотправителю, экспедитор подтверждает принятие под свою ответственность конкретной партии товара с обязательством отправить ее получателю или держать ее в распоряжении получателя. Это обязательство является безотзывным. Безотзывность может быть отменена только в случае возвращения экспедитору подлинного экземпляра экспедиторской расписки, и только при условии, что экспедитор еще в состоянии выполнить эту отмену, то есть если он еще не успел выполнить ранее полученное поручение.

Таким образом, экспедиторская расписка играет роль свидетельства, которое удостоверяет получение экспедитором безотзывного поручения на осуществление определенных действий.

##### Правила заполнения экспедиторской расписки ФИАТА

Экспедиторская расписка ФИАТА заполняется только уполномоченным на то сотрудником экспедиторской организации в строгом соответствии с поручением заказчика, подписывается им и скрепляется печатью организации. И только после этого расписка передается грузоотправителю в обмен на товар.

Заполнение экспедитором расписки осуществляется в следующем порядке: (поместить образец расписки)

Условно экспедиторскую расписку ФИАТА можно разделить на 12 граф.

Графа 1. Поставщики или заказчики экспедитора Suppliers of Forwarders principals). В графу вносится, как правило, наименование грузоотправителя, его местоположение, адрес, телефон, электронная почта и другие реквизиты, характеризующие грузоотправителя.

Графа 2. Грузополучатель (Consignee). В графу вносится наименование грузополучателя, его адрес, номера телефона, электронной почты и другие

реквизиты, определяющие получателя груза.

Графа 3. В графе дается полное и краткое наименование документа (Forwarders Certificate of Receipt – FIATA FCR). Помещается эмблема Ассоциации российских экспедиторов. Код Российской Федерации по кодификации ООН (RU). Указывается, что документ подлинный (Original). Проставляется регистрационный номер документа и дается ссылочный номер экспедитора. Этот номер предназначен для использования как грузоотправителем, так и экспедитором.

Графа 4. В этой графе при выдаче экспедитору бланков экспедиторской расписки ассоциацией размещается эмблема и наименование, местоположение, адрес, номера телефонов, электронной почты и другие реквизиты, определяющие экспедитора, выписывающего экспедиторскую расписку ФИАТА.

Графа 5. Маркировка и номера мест (Marks and numbers). В графе прощаются марки и номера мест, присвоенные грузу. При этом маркировка и номера наносятся на каждое отдельное место.

Графа 6. Количество мест и вид упаковки (Number and kind of packages). В графе указывается общее количество отдельных мест, принятых экспедитором и вид упаковки этих мест. Ящики, картонки, мешки, связки и т.д.

Графа 7. В графе дается краткое описание товара. Описание товара рекомендуется производить с использованием товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, кратко, избегая излишних подробностей. Отступление от этого правила может привести к задержкам при прохождении грузом таможенных процедур.

Графа 8. Вес брутто (Gross weight). В графе указывается общий вес товара и упаковки грузоотправителя без упаковки экспедитора и перевозчика. Обращается внимание на выделение мест весом, превышающим 150 кг.

Графа 9. Размеры мест (Measurement). В графе прощаются результат умножения длины, ширины и высоты мест. Знание экспедитором этих данных представляет особое значение при котировке транспортных тарифов.

Перечисленные в графах 5, 6, 7, 8 и 9 данные заполняются экспедитором в строгом соответствии с заявлением грузоотправителя (According to the declaration of the consignor).

Графа 10. В графе содержится информация, уточняющая задачи и права экспедитора при выполнении им поручения грузоотправителя. В частности: сообщается, что грузы и поручение на их транспортно-экспедиторскую обработку приняты на условиях, напечатанных на обратной стороне экспедиторской расписки (The goods and instructions are accepted and delt with subject to The General conditions printed overlist).

Затем дается подтверждение экспедитора о приеме им в свое ведение грузов в полной исправности и в хорошем состоянии с безотзывным поручением хранить их в распоряжении грузополучателя или отправить их грузополучателю (We certify having assumed control of the above mentioned consignment in external apparent good order and condition with irrevocable instructions:

- At the disposal of the consignee,

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

- To be forwarded to the consignee.

Отмечается, что:

- Поручение экспедитору может быть изменено или отменено только в случае возвращения экспедитору подлинного экземпляра расписки и только при условии, что экспедитор еще в состоянии выполнить это изменение или отмену поручения (Forwarding instructions can only be cancelled or altered if the original Certificate is surrendered to us and then only provided we are still in a position to comply with such cancellation or alteration);

- Поручение третьей стороны, уполномочивающее распоряжаться товаром, может быть изменено или отменено только в случае возвращения экспедитору подлинного экземпляра настоящей экспедиторской расписки и только при условии, что экспедитор не получил нового поручения от подлинного грузоотправителя (Instructions authorizing disposal by a third party can only be cancelled or altered if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we have not yet received instructions under the original authority).

В 10-ой графе содержится также информация о замечаниях экспедитора (Remarks) и указания в отношении фрахта и расходов (Instructions as to freight and charges).

Графа 11. Место и дата выдачи (Place and date of issue). В графе проставляется место выписки экспедиторской расписки и дата ее выдачи грузоотправителю.

Графа 12. Подпись и печать (Stamp and signature). Графа предназначена для проставления подписи экспедитора, выписывающего расписку. Подпись скрепляется печатью экспедиторской организации. На левой стороне расписки содержится информация о том, что текст утвержден ФИАТА. Авторское право на документ принадлежит ФИАТА. Указывается место расположения ФИАТА – Цюрих-Швейцария и дата ввода в действие этого варианта документа: февраль, 1982 г. (Text authorized by FIATA. Copyright FIATA/Zurich-Switzerland. 02.82).

Выписывая экспедиторскую расписку ФИАТА экспедитор должен:

- собственноручно принять товар. Разрешается принимать товар агенту, отделению экспедитора и т.д.;

- принять товар в полной исправности в хорошем состоянии по внешнему виду. Выдавая грузоотправителю экспедиторскую расписку, экспедитор подтверждает вышеуказанное положение о приеме им товара в полной исправности и в хорошем состоянии по внешнему виду. Следовательно, экспедитор несет ответственность за внешний вид товара и упаковки;

- обеспечить заполнение экспедиторской расписки в строгом соответствии с поручением грузоотправителя;

- следить за недопущением противоречия транспортных документов, выписываемых в исполнение обязательств экспедитора по экспедиторской расписке, полученному поручению.

Правила и пределы применения экспедиторской расписки ФИАТА

Поскольку действие экспедиторской расписки ФИАТА регулируется типо-

выми условиями экспедитора, принятыми в стране выдачи документа и напечатанными на его обратной стороне, то экспедиторская расписка ФИАТА может быть использована только теми экспедиторами, которые согласны с типовыми экспедиторскими условиями и готовы применять их в своей экспедиторской практике.

Экспедиторская расписка ФИАТА применяется главным образом:

- при продаже товара на условиях франко-завод;
- при организации сборных отправок;
- при поставке комплектующих частей;
- при поставке товаров на объекты «под ключ».

Во всех этих случаях экспедиторская расписка служит доказательством выполнения продавцом своих контрактных обязательств перед покупателем.

Если в контракте купли-продажи предусмотрено осуществление платежей за проданные товары по аккредитиву, и в качестве доказательства поставки товара в транспортных условиях контракты указана экспедиторская расписка ФИАТА, продавец, предъявив в банк эту расписку, может снять с аккредитива причитающиеся ему за товар деньги.

Продавец не может распоряжаться товаром, переданным им в ведение экспедитора, после того, как экспедиторская расписка вручена им покупателю.

#### Ответственность экспедитора по экспедиторской расписке

Клиентами экспедитора по экспедиторской расписке ФИАТА могут быть отечественный продавец (экспортер) и иностранный покупатель. В случае если экспедитор выступает по поручению экспортера, то последний поручает ему отправить груз покупателю или хранить груз в его распоряжении. Как только экспедитор выписал расписку, экспортер не имеет права отозвать свое поручение, поскольку покупатель уже оплатил стоимость товара, будучи уверенным в том, что товар находится вне контроля продавца.

Это происходит потому, что, как отмечено выше, в расписке указано, что экспедитор получил в свое ведение партию товара с безотзывным поручением выполнить определенные действия, в частности, отправить эту партию товара покупателю.

В свою очередь, экспортер, выразив свое согласие иностранному покупателю на предоставление ему экспедиторской расписки, переступил покупателю выгоду и преимущества, проистекающие из расписки и потерял право на отзыв своего ранее выданного экспедитору поручения. Экспедитор, со своей стороны, выдачей расписки подтвердил то ее положение, где говорится, что экспортер не может отозвать свое поручение, не предоставив экспедитору оригинал расписки.

В случае если экспедитор выступает по поручению иностранного покупателя, то экспортер лишается возможности изменить свое поручение, поскольку в расписке также содержится указание о том, что поручение экспедитору может быть изменено, дополнено или отозвано только путем возвращения экспедитору оригинала расписки. И если экспедитор к этому времени отправил товары покупателю, то он не обязан и не может исполнить новое поручение.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

В свою очередь, экспортер практически во всех случаях также защищен распиской, так как он может снять с аккредитива сумму, причитающуюся ему за проданный товар путем представления в банк экспедиторской расписки.

На практике нередки случаи, когда товар не поступает от продавца непосредственно в распоряжение экспедитора, а передается на нейтральный склад или терминал. В этом случае, экспедитор руководствуется в вопросах ответственности распиской этого склада или терминала, которые служат ему доказательством его ответственности в пределах их ответственности. Таким образом, ответственность экспедитора по экспедиторской расписке равна его праву по регрессу к оператору или владельцу склада или терминала.

### Товарораспорядительность экспедиторской расписки ФИАТА

Экспедиторская расписка ФИАТА не может служить товарораспорядительным документом, она призвана выполнять роль свидетельства, которое удостоверяет получение экспедитором поручения на выполнение определенных действий.

Экспедиторская расписка ФИАТА не может быть ни продана, ни куплена, ни переуступлена, она не подлежит передаче в обмен на товар и не подпадает под правило передаточной подписи, т.е. она является необоротным, нетоварораспорядительным документом.

Поставка товара в исполнение экспедиторской расписки не зависит от передачи расписки в месте получения товара. Расписка не связана ни с поставкой и ни с доставкой товара, т.е. с теми действиями, которые присущи обращаемости документа. Выдача товара получателю происходит по другому документу, в частности, по перевозочному.

Экспедиторская расписка ФИАТА служит официальным документом экспедитора, подтверждающим прием груза от грузоотправителя с безотзывным обязательством выполнить конкретные обязательства.

Экспедиторская расписка ФИАТА выписывается в единственном подлинном экземпляре. В случае необходимости в использовании нескольких экземпляров документа допускается воспроизводство копий расписки с представлением на их лицевой стороне надписи «необоротная копия» (Сору not negotiable).

В международной практике экспедиторский сертификат не подпадает под действие обязательного страхования, вместе с тем ФИАТА настоятельно рекомендует экспедиторам страховать свою ответственность при применении этого документа.

Платежеспособность экспедиторской расписки ФИАТА признана документом Международной торговой палаты № 470/251, статья 24 которого гласит: «банки акцептуют документы типа экспедиторской расписки ФИАТА, если об этом имеется соответствующее указание в аккредитиве».

Руководствуясь требованиями ГК РФ статья 977 п. 2, экспедитор должен согласовать свои действия с учетом безотзывности поручения, предусмотренного в экспедиторской расписке ФИАТА.

Право подписи документа предоставляется только уполномоченному на

это работнику экспедиторской организации.

Экспедиторская расписка ФИАТА должна находиться в условиях, обеспечивающих ее сохранное содержание и исключающих допуска к ней посторонних лиц.

Пересылку документа рекомендуется только заказной почтой.

Экспедиторская организация, выдающая экспедиторскую расписку, должна знать особенности, юридические обязательства и последствия, происходящие из факта ее выдачи.

## **ЭКСПЕДИТОРСКИЙ СЕРТИФИКАТ ПЕРЕВОЗКИ ФИАТА - ФЦТ (FIATA Certificate of Transport - FCT)**

### Введение

Экспедиторский сертификат перевозки введен ФИАТА в действие в 1959 г. Документ предназначен для применения экспедиторскими организациями, входящими в национальные экспедиторские ассоциации – действительные члены Международной федерации экспедиторских ассоциаций.

Документ может быть выдан грузоотправителю только после получения от него товара. Выдавая этот документ грузоотправителю, экспедитор возлагает на себя обязательство доставить товар получателю. При этом выдача товара получателю осуществляется через посредство представителя экспедитора. Следовательно, товар поступает на имя и в распоряжение представителя экспедитора. Представитель экспедитора может выдать товар получателю только против предъявления ему подлинного экземпляра (первого оригинала) экспедиторского сертификата перевозки.

Отправка товара, организация его перевозки и поставка получателю осуществляются в соответствии с общими условиями Ассоциации российских экспедиторов, напечатанными на обратной стороне.

Экспедиторский сертификат перевозки удостоверяет принятие экспедитором в свое распоряжение конкретного груза с обязательством доставки его по назначению привлеченным перевозчиком, согласно получению грузоотправителя. Следовательно, основная функция этого документа – организация доставки товара получателю посредством нанятого перевозчика.

Таким образом, с юридической точки зрения экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА является распиской экспедитора в получении товара с обязательством его доставки получателю привлеченным перевозчиком.

Экспедиторский сертификат перевозки является оборотным, товарораспорядительным документом.

По форме экспедиторский сертификат перевозки представляет собой бланк на листе А4 стандартного макета, с единым содержанием, отличительного желтого цвета.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

### Содержание и правила заполнения экспедиторского сертификата перевозки ФИАТА

Условно экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА можно разделить на 16 отдельных граф.

Графа 1. Поставщики или заказчики экспедиторских услуг (Suppliers or Forwarders Principals). В графе проставляется наименование, адрес и другие реквизиты грузоотправителя, на имя которого выписывается документ.

Графа 2. Поставляется приказу (Consigned to order of). В графе указывается наименование стороны, на имя которой поставляется товар. Это может также быть фактический получатель груза, банк или любой другой агент экспедитора. Как правило, в этой графе проставляется наименование агента экспедитора.

Графа 3. Уведомить сторону (Notify address). В графе проставляются наименование и данные фактического получателя груза, а также любой другой стороны, выступающей в качестве партнера экспедитора и грузоотправителя.

Графа 4. Перевозочное средство (Conveyance). Откуда (From) через (Via). В графе указывается, каким транспортным средством должен перевозиться груз. Указывается также место погрузки на транспортное средство и через какие пункты следует транспортное средство с грузом.

Графа 5. Место назначения (Destination). В графе проставляется место доставки груза и его адрес.

Графа 6. В графе содержится полное и краткое наименование документа экспедиторского сертификата перевозки (Forwarders Certificate of Transport, FIATA FCT). Проставляется порядковый регистрационный номер документа (FAR-000/0000), код страны выдачи документа по кодификации ООН. Для Российской Федерации это сочетание букв РУ в латинской транскрипции (RU). Указывается, что документ является подлинным (Original) и проставляются справочные данные экспедитора, выписывающего документ (Fogw. Ref.). Как правило, указываются номер телефона и фамилия ответственного исполнителя услуг, оказываемых по экспедиторскому сертификату перевозки.

Графа 7. В графе типографским способом размещаются наименование, эмблема, место расположения, адрес, номера телефонов, факсов, электронной почты и другие реквизиты экспедиторской компании, выписывающей настоящий экспедиторский сертификат перевозки. Эта графа заполняется ассоциацией типографским способом при выдаче бланков документа экспедиторской компании.

Графа 8. Маркировка и номера мест (Marks and numbers). Маркировка и номера мест должны наноситься на грузовые места грузоотправителем. Экспедитор обязан проверить наличие маркировки и номеров на каждом отдельном месте отправки. Марки и номера проставляются на каждое отдельное место. Экспедитор должен перенести эти марки и номера на документ.

Графа 9. Количество мест и вид упаковки (Number and kind of packages). В графе проставляется общее количество мест, принятых экспедитором, и вид упаковки этих мест, например: коробка, ящики, картонки, мешки, связки и т.д.

Графа 10. Описание товара (Description of goods). Описание товара производится по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Описание должно быть точным и кратким. Не рекомендуется перегружать описание товара излишними подробностями.

Графа 11. Вес брутто (Gross weight). Указывается общий вес принятого экспедитором товара без тары и упаковки экспедитора и перевозчика. Выделяются места весом свыше 150 кг.

Графа 12. Размеры мест, объем отправки (Measurement). Проставляются результаты изменения длины, ширины и высоты мест. Данные этого измерения могут потребоваться для тарифных целей в случае, если перевозчик решит прокотировать ставку не по весу, а по объему товара.

Перечисленные в графах 8.9.10 и 12 сведения рекомендуется вносить в строгом соответствии с указаниями грузоотправителя, о чем гласит соответствующая запись (According to the declaration of the consignor).

Графа 13. В графе содержится информация, определяющая роль, задачи и ответственность экспедитора, выписывающего документ:

- подтверждаются, что товары и поручения на их транспортно-экспедиторскую обработку приняты на условиях, напечатанных на обратной стороне документа (The goods and instructions are accepted and dealt with subject to The General Conditions printed overleaf);

- настоящий документ, проистекающие из него правила, положения, а также требования условий, напечатанных на его обратной стороне, признаются действительными, за исключением случаев, противоречащих пунктам 1-6. (Acceptance of this document or the invocation of right arising there from acknowledges the validity of the following conditions, regulations and exceptions also of the trading conditions printed overleaf, except where the letter conflict with conditions 1-6 below).

1. Нижеподписавшиеся уполномочены войти в договорные отношения с перевозчиками и другими участниками перевозки на их обычных условиях (The undersigned are authorized to enter into contracts with carriers and others involved in the execution of the transport subject to the latter's usual terms and conditions).
2. Нижеподписавшиеся не действуют в качестве перевозчиков, но действуют в качестве экспедиторов. Вследствие этого они отвечают только за тщательный выбор третьей стороны и выдачу ее поручения согласно условиям приведенного ниже пункта 3 (The undersigned do not act as carriers but as forwarders. In consequence, they are only responsible for the careful selection of third parties, instructed by them, subject to the conditions of Clouse 3 hereunder).
3. Нижеподписавшиеся являются ответственными за поставку настоящих товаров владельцу этого документа через посредство своего представителя. Нижеподписавшиеся не отвечают за действия и упущения перевозчиков и любой третьей стороны, привлеченных к исполнению перевозки. Нижеподписавшиеся экспедиторы передадут по просьбе владельца доку-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

мента свои права и претензии к перевозчикам и к третьей стороне, привлеченным к исполнению перевозчика (The undersigned are responsible for delivery of the goods to the holder of this document through the intermediary of a delivery agent of their choice. They are not responsible for acts and omissions of Carriers involved in the execution of the transport or of other third parties. The undersigned Forwarders will, on request, assign their rights and claims against carriers and other parties).

4. Страхование настоящих товаров будет произведено только по четко выраженному письменному поручению заказчика (Insurance of the goods will only be effected upon express instructions in writing).
5. Непредвиденные и/или непредсказуемые обстоятельства дают нижеподписавшимся право изменить предусмотренный маршрут перевозки и/или вид перевозки (Unforeseen and/or unforeseeable circumstances entitle the undersigned to arrange for deviation from the envisaged route and/or method of transport).
6. Понесенные в результате непредвиденных и/или непредсказуемых обстоятельств расходы и затраты относятся на счет товара (Unforeseen and/or unforeseeable disbursements and charges are for the account of the goods).

Далее дается информация о страховании товара экспедитором (Insurance through The intermediary or the undersigned Forwarders). Не выполнено (Not covered) или выполнено в соответствии с прилагаемым страховым полисом (Covered according to the attached Insurance Policy/certificate).

Обращается также внимание на то, что споры и разногласия должны разрешаться по закону и исключительно под юрисдикцией судов места выдачи настоящего документа (All disputes shall be governed by the law and within the exclusive jurisdiction of the courts at the place of issue).

Указывается, что за получением товара следует обращаться к указанной стороне (For delivery of the goods please apply to:).

Содержится информация о том, что фрахт и другие расходы оплачены (указывается сторона, которой оплачены фрахт и расходы (Freight and charges prepaid to:)

Подчеркивается, что все расходы относятся на товар независимо от того, утрачен этот товар или нет (Thence for account of goods lost or not lost).

Содержится также следующее подтверждение: мы, нижеподписавшиеся, в соответствии с поручением нашего заказчика приняли вышепоименованные товары по внешнему виду в полной исправности и в хорошем состоянии в ... (указывается место принятия товара) для отправки в соответствии с вышеизложенными указаниями или приказом и поставка их против должным образом подписанного настоящего документа (We, undersigned Forwarders in accordance with the instructions of our principals, have taken in charge of the above-mentioned goods in good external condition at... for dispatch and delivery as stated above or order against surrender of this document properly indorsed).

В подтверждение этого нижеподписавшиеся экспедиторы подписали (указывается какое количество) подлинных экземпляров настоящего

экспедиторского сертификата перевозки ФИАТА настоящего содержания и от указанной даты. Как только один из вышеуказанных подлинных экземпляров будет исполнен, другой/другие теряют свою силу и становятся недействительными. (In witness thereof the undersigned forwarders have signed originals of this FCT document, all of this tenor and date. When one of these has been accomplished, the other(s) will lose their validity...).

Графа 14. Место и дата выдачи (Place and date of issue). В графе проставляется место и дата выдачи сертификата.

Графа 15. Подпись и печать (Stamp and signature). В графе ставится подпись уполномоченного сотрудника, подпись скрепляется печатью экспедитора.

Графа 16. На левом поле, в нижней части документа дается информация о том, что текст документа утвержден ФИАТА, что авторское право принадлежит ФИАТА, указывается место положения ФИАТА и дата последнего варианта документа (Text authorized by FIATA. Copyright FIATA/Zurich, Switzerland. 96).

#### Основные функции экспедиторского сертификата перевозки

Заполнив в соответствии с поручением грузоотправителя экспедиторский сертификат перевозки и выдав его грузоотправителю, экспедитор имеет право вступать в деловые отношения с перевозчиками и любой третьей стороной, привлекаемыми им к перевозке и доставке товара поручателю на их обычных деловых условиях.

Этот документ устанавливает, что экспедитор, выдав его грузополучателю, не может по нему действовать в качестве перевозчика, он имеет право выступать только в качестве экспедитора и отвечает только за добросовестный выбор перевозчика и выдачу ему правильного поручения. То есть экспедитор не несет ответственности за ошибки и упущения привлеченных им перевозчиков и любой третьей стороны.

Экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА является ценной бумагой и обладает товарораспорядительностью, что означает, что этот документ должен быть передан уполномоченному экспедитором лицу в обмен на товар. Следовательно, экспедитор обязан доставить груз покупателю. Для обеспечения этой доставки экспедитор должен поставить груз своему представителю в месте получения груза. При этом экспедитор дает представителю указание держать товар в своем распоряжении до получения первого подлинного экземпляра документа. Поэтому этот представитель должен быть указан в сертификате и к нему должен обращаться его владелец. В данном случае экспедитор должен выполнять предписания, данные им своему представителю в месте поставки товара. Таким образом, экспедитор является ответственной стороной перед держателями сертификата перевозки в случае нарушения представителем указаний этого экспедитора.

Для контроля за ходом поставки товара экспедитор должен собирать все документы, выписанные в исполнение поставки.

Экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА не является транспорт-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

ным, перевозческим документом и, выписав этот документ, экспедитор не может выступать в качестве перевозчика. Он обязан нанять ответственного перевозчика и выдать ему компетентное и правильное указание о перевозке товара в место назначения согласно поручению, полученному от грузоотправителя. Выдавая экспедиторский сертификат перевозки, экспедитор свидетельствует, что он не является перевозчиком и перевозка осуществляется на условиях перевозчика. Вследствие этого экспедитор не несет ответственности за действия и ошибки перевозчика и любой третьей стороны, привлеченной им к осуществлению перевозки. Он отвечает только за свои ошибки и упущения, в частности, за небрежный выбор перевозчика и выдачу ему неправильного поручения.

Фактически экспедитор обеспечивает практическую поставку товара, не являясь перевозчиком.

Экспедиторский сертификат является свидетельством выполнения экспортером своих обязательств по поставке товаров импортеру и служит доказательным документом для получения денег за товар немедленно по вступлении грузоотправителя во владение этим документом.

Экспедиторский сертификат перевозки является ценной бумагой.

Выдав грузоотправителю экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА, экспедитор имеет право при возникновении непредвиденных обстоятельств изменить маршрут перевозки товара или вид транспорта, на котором доставляется товар без информации об этих мерах грузоотправителя. Все при этом возникшие расходы относятся на счет товара, т.е. на грузоотправителя.

Особую выгоду представляет применение этого документа при поставке товара в США. Экспедитор, организующий доставку товаров в США с применением экспедиторского сертификата перевозки, не обязан вносить значительный залог, котировать ставки, по которым он работает и учреждать своего представителя в этой стране из числа резидентов, как этого требует законодательство США – от перевозчиков, перевозящих товары в США – экспедитор не перевозчик.

Страхование товара, поставляемого по экспедиторскому сертификату перевозки, осуществляется экспедитором только по письменному указанию заказчика. В документе должно быть четко определено, застрахован товар или нет. В качестве доказательства к сертификату должен быть приложен страховой полис. Страховой полис выдается или прилагается к сертификату одновременно с выдачей этого сертификата.

При выдаче экспедиторского сертификата перевозки экспедитор обязуется переуступить свои права и передать все транспортные и относящиеся к поставке товара документы держателю сертификата. Следовательно, экспедитор должен обеспечить сбор всех документов, относящихся к данной поставке.

Порядок действий экспедитора при выписке экспедиторского сертификата перевозки ФИАТА

До выписки документа экспедитор должен:

- подробно проработать все возможно могущие возникнуть вопросы при организации отправки, перевозки и поставки конкретной товарной партии;

- обеспечить прием в свое распоряжение конкретной партии товара в соответствии с поручением грузоотправителя и юридическое право владения и распоряжения этим товаром;

- принять товар по внешнему виду в полной исправности и в хорошем состоянии;

- следить за соответствием данных, вносимых экспедитором в документ, данным, полученным в поручении грузоотправителя;

- обеспечить соответствие данных транспортного документа, выписываемого в исполнение экспедиторского сертификата перевозки, данным, содержащимся в этом сертификате;

- согласовать с грузоотправителем и указать в документе количество выписываемых подлинных экземпляров;

- согласовать ответственность за страхование товара;

- застраховать свою ответственность в качестве экспедитора.

Руководство экспедиторской компании должно назначить персонально ответственного сотрудника для выписки и выдачи экспедиторского сертификата. Лицо, подписывающее этот документ, должно ознакомиться и знать юридические последствия от возложения на себя ответственности за выдачу сертификата.

Сертификат должен храниться в месте, недоступном для посторонних лиц.

Экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА рекомендуется пересылать только заказной почтой.

Таким образом, экспедиторский сертификат перевозки возлагает на экспедитора, выдавшего этот документ, контроль за доставкой груза получателю, и экспедитор обязан иметь в своем распоряжении все транспортные и приравненные к ним документы на данную отправку и переуступить их по просьбе заинтересованной стороны. Отсюда следует вывод: этот документ имеет первостепенное значение в тех случаях, когда экспедитор получает поручение доставить груз до получателя.

### **ПОРУЧЕНИЕ ЭКСПЕДИТОРУ ФИАТА** **(FIATA Forwarding Instructions – FFI)**

#### Общие положения

Деловые отношения между экспедитором и его клиентом-грузоотправителем становятся договорными после получения экспедитором от грузоотправителя письменного поручения на выполнение конкретных действий и, соответственно, подтверждения экспедитором своего согласия на осуществление этих действий.

В практике оказания экспедиторских услуг в течение длительного времени не существовало единой формы поручения на экспедирование грузов. Одни экспедиторы разрабатывали свои собственные поручения на отдельные экспе-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

диторские услуги, например: на экспедирование экспортных, импортных грузов, на производство портовых операций и т.д. и обеспечивали заказчиков экспедиторских услуг бланками таких поручений. Другие экспедиторы работали без бланков поручений и в своей деятельности полагались на заявки грузоотправителей. При этом как экспедитор, так и грузоотправитель преследовали каждый свои собственные цели и ставили конкретные задачи. Многообразие форм поручений и заявок на экспедирование порождало различные толкования их положений, приводило к неточностям и ошибкам в исполнении таких поручений и заявок, и было причиной снижения качества экспедиторских услуг, усложняло отношения экспедитора с грузоотправителем, снижало конкурентоспособность экспедитора и, в конечном счете, приводило к финансовым и материальным потерям сторон.

Вопрос стандартизации и установления единой формы поручения экспедитору стал общей проблемой и экспедитора, и грузоотправителя.

Исходя из необходимости решения этой проблемы и руководствуясь своими уставными функциями, Секретариат ФИАТА разработал в соответствии с Типовым руководством ООН по стандартизации и унификации деловых документов международной торговли и перевозок типовое поручение экспедитору и внедрил это поручение в экспедиторскую практику в апреле 1984 г.

### Форма, цвет и основные функции поручения экспедитору ФИАТА

Поручение экспедитору ФИАТА представляет собой стандартный бланк отличительного белого цвета с едиными формулировками и графами синего цвета.

Вносить в этот бланк какие-либо изменения и дополнения запрещено. Изменения и дополнения, внесенные в поручение экспедитору ФИАТА, делают его недействительным.

Поручение экспедитору ФИАТА включает в себя функции и условия, которые могут встретиться при выполнении любого заказа на экспедирование, организации перевозки и перевозку груза при работе экспедитора со всеми принятыми в мировой практике транспортными, товаросопроводительными и экспедиторскими документами.

В частности, в поручении предусмотрено размещение информации об условиях продажи товара, его упаковке, маркировке, происхождении, наличии аккредитива и его условиях. Установлено место для размещения требуемых и прилагаемых к поручению документов, включая транспортные, консульские, таможенные, коммерческие, происхождения и др. В поручение вносятся сведения и данные о грузоотправителе и грузополучателе, месте нахождения груза и дате его готовности к отгрузке, данные о грузе, его весе, количестве мест, а также конкретные указания о требуемых услугах.

Лицевая сторона документа разделена на 21 графу, в каждой из которых наряду со словесным описанием требуемых услуг помещены цифровые данные.

Эти данные состоят из четырехзначных номеров, которые могут быть использованы при передаче сведений, содержащихся в поручении, по междуна-

родной системе электронного обмена информацией.

Цифровые данные дают экспедитору и грузоотправителю возможность применять в своей деятельности унифицированные версии данных, содержащихся в поручении, по электронной системе передачи информации, что облегчает и ускоряет работу как экспедитора, так и грузоотправителя.

Бланки поручения передаются экспедитором грузоотправителю, который их заполняет, подписывает, скрепляет печатью и возвращает экспедитору для исполнения.

Поручение экспедитору ФИАТА представлено следующим стандартным бланком, единым для любого участника деловых отношений экспедитор-грузоотправитель.

### Методические указания по заполнению поручения экспедитору ФИАТА

#### Графа 1. Грузоотправитель (Consignor)

В графе указывается наименование грузоотправителя, его местонахождение и реквизиты, идентифицирующие заказчика экспедиторских услуг, представляется наименование стороны, ее адрес с указанием номеров телефона, телефакса, электронной почты, которая согласно договору с перевозчиком передает ему товары для обеспечения перевозки.

#### Графа 2. Справочный номер грузоотправителя (Consignor's reference N)

Грузоотправитель присваивает номер для собственных целей и для использования грузополучателем. Если есть необходимость, то указывается фамилия лица, номер его телефона, для того, чтобы связываться с ним в случае необходимости в получении дополнительной информации.

В графе также помещаются эмблема ассоциации, номер документа и код страны выдачи документа.

#### Графа 3. Грузополучатель (Consignee)

Указывается наименование грузополучателя, его местонахождение, адрес и другие сведения, определяющие получателя товара.

#### Графа 4. Экспедитор (Freight Forwarder)

Содержит наименование, местонахождение, адрес и другие сведения о стороне, принявшей на себя обязательство по транспортно-экспедиторской обработке груза.

Вышеперечисленные данные вносятся в бланк поручения ассоциацией при его выдаче экспедиторской компании.

#### Графа 4. Уведомить сторону (Notify party)

Указывается наименование, адрес и другие данные стороны, которая должна быть уведомлена о прибытии товара. Заполняется в случае, если требуется уведомить другое лицо, кроме получателя. Обычно в этой графе содержится наименование и данные фактического получателя товара.

#### Графа 6. Страна происхождения товара (Country of origin)

Указывается наименование страны, в которой товар был произведен или изготовлен в соответствии с положениями и требованиями таможенного тари-

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

фа, количественных ограничений и любых других мер, относящихся к торговле с конкретной страной.

### Графа 7. Аккредитив (Documentary credit)

Грузоотправителю рекомендуется информировать экспедитора о способе платежа за товар. В случае если договором купли-продажи предусмотрено открытие аккредитива, то необходимо предупреждать об этом экспедитора, указывать условия этого аккредитива. Копия аккредитива должна быть приложена к поручению.

### Графа 8. Место и дата готовности товара к отправке

Указывается название места и его точный адрес, в котором товар передается экспедитору для организации перевозки или в который товар должен быть доставлен для организации перевозки. Проставляется также дата готовности товара к перевозке.

### Графа 9. Условия продажи (Conditions of sale)

Экспедитор информируется об условиях продажи товара. В случае продажи товара на условиях «Инкотермз» указывается условия «Инкотермз» (Ex works, FOB, CIF и т.д.).

### Графа 10. Способ перевозки (Mode of transport)

Указывается требуемый грузоотправителем для данной отправки способ перевозки. Помечается соответствующий квадрат: авиа (air), авто (road), по железной дороге (rail), морским транспортом (sea). Уточняется, должен ли товар быть отправлен смешанным способом перевозки, в контейнерах, сборной партией и др.

Проставляется место доставки товара, то есть наименование порта, аэропорта, железнодорожной станции и любого другого пункта, до которого следует транспортное средство.

### Графа 11. Транспортное страхование (Transport insurance), условия страхования (Insurance conditions), валюта страхования и застрахованная сумма (Currency and value insured)

Указываются общие условия контракта купли-продажи, на которых должен быть застрахован товар. Указываются также транспортные условия, на которых должен быть оформлен страховой сертификат. Дается точная формулировка условий касающихся конкретной отгрузки. Рекомендуется страховать товар против рисков, связанных с перевозкой.

Что касается страхового покрытия, то согласно принятой международной практике, страхуется стоимость товара, проданного на условиях СИФ плюс 20 процентов.

Экспедитор также должен быть проинформирован осуществляется ли страхование грузополучателем или что страхование не требуется.

Если экспедитору поручено обеспечить страхование, то в этом случае ему требуется предоставить сведения о страховой стоимости и об условиях страхования.

### Графа 12. Маркировка и номера мест (Marks and numbers), Количество мест и вид упаковки (Number and type of pkgs)

В графе проставляются марки и номера мест. При этом опознавательные знаки и номера наносятся на каждое отдельное место. Указывается количество мест и даются сведения о том, что груз упакован в ящики, короба, картонки, мешки, находится на поддонах и т.д. или делается отметка о том, что груз не упакован.

Что касается количества мест, то указывается количество мест, упакованных таким образом, что эти места не могут быть разделены без предварительного разукomплектования отдельного места или упаковки. При сборных отправлениях указываются грузовые места, снабженные упаковочными листами. Указывается количество неупакованных мест.

Дается описание внешнего вида упаковки, предъявленного к перевозке груза.

#### Графа 13. Описание груза (Description of goods)

Графа предназначена для описания товара с использованием терминологии, принятой в таможенных и транспортных тарифах. Описание товара должно излагаться простым языком, достаточным для его идентификации в соответствии с требованиями таможенных органов, банков, статистических и транспортных служб и не должно быть перегружено излишними подробностями.

#### Графа 14. Товарный код (Commodity code)

В графе указывается присвоенный товару номер применяемого статистического товарного перечня или таможенного тарифа. Используется в качестве опознавательного номера для таможенных, транспортных и статистических целей.

#### Графа 15. Общий вес товара Gross weight) и чистый вес товара (Net weight)

Указывается вес товара, включая упаковку отправителя, но исключая оборудование перевозчика. Выделяются места весом брутто более 150 кг.

При определении чистого веса товара указывается собственный вес товара без какой-либо упаковки.

#### Графа 16. Объем (Cube) и стоимость (Value)

Объем груза используется для тарифных целей, получается в результате умножения максимальных длины, ширины и высоты грузовых мест или упаковок.

Указывается стоимость товара: при экспорте – на условиях ФОб, при импорте – на условиях СИФ. В большинстве стран на этих условиях базируется внешнеторговая статистика. Кроме статистических целей стоимостные данные могут использоваться для страховых и таможенных целей.

#### Графа 17. Указания по экспедиторской обработке товара, включая опасные грузы (Handling instructions, dangerous goods etc.). Размеры и вес каждой упаковки (Dimensions – measurement and weight of each package)

В графе содержатся указания о требуемой экспедиторской обработке грузов на складах, грузовых терминалах и в процессе перевозки.

Даются конкретные указания об экспедиторской обработке груза. Уточняя-

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

ются формальности, которые должны быть выполнены для перемещения товара, а именно: осуществить таможенную очистку и консульские формальности, получить и предъявить сертификаты о происхождении товара, карантинные и фитосанитарные сертификаты и выполнить другие формальности, требуемые для конкретной партии товара и конкретной отправки.

В графе перечисляются услуги, которые необходимо осуществить в отношении конкретной партии товара и конкретной отправки, а именно: упаковать товар, замаркировать его, перегрузить, хранить, погрузить, отправить и т.д.

Сообщается наименование или фамилия лица, которое должно быть указано в транспортном документе, в случае если отправителем не выступает сам заказчик. Дается информация о требуемых нормах времени на погрузку, разгрузку, о сроках отправки и прибытии груза.

Выдается подробная инструкция на обработку негабаритных и тяжеловесных грузов.

В случае отправки грузов в контейнерах указывается порядок предоставления контейнеров, тип контейнеров, предусмотренная загрузка каждого контейнера, общее количество требуемых контейнеров и т.д. Выдается инструкция о флаге судна, если в этом есть необходимость.

Даются указания о подаче конференциального или трампового судна, об использовании чартерных рейсов, об обеспечении сборных отправок. Содержится также информация о необходимости получения специальных разрешений, необходимых для отправки товара.

При перевозке опасных грузов может дополнительно выписываться декларация о перевозке опасных грузов и указываться меры, которые необходимо применять в случае аварии или происшествий с опасным грузом.

### Графа 18. Прилагаемые документы (Document enclosed)

В графе дается перечень документов, упоминаемых в поручении, в приложениях к этому поручению и в переписке, относящейся к поручению.

### Требуемые документы (Document required)

В графе перечисляются документы, предусмотренные в аккредитиве, в других документах и в переписке по данному вопросу.

### Графа 19. Условия поставки (Terms of delivery)

В графе указываются согласованные между продавцом и покупателем условия, в соответствии с которыми продавец обязуется доставить товар покупателю. Дается инструкция, каким образом должна быть осуществлена передача товара покупателю (против оплаты фрахта, наличными при доставке, против вручения документов и т.д.).

### Графа 20. Место выдачи документа (Place)

В графе проставляется место, в котором подписано или иным образом удостоверено поручение.

### Дата выписки документа (Date of issue)

Проставляется место и дата выдачи экспедитору поручения на экспедирование товара.

**Графа 21. Удостоверение подлинности (Authenticity)**

В графе проставляется подпись заказчика (клиента экспедитора). Подпись скрепляется печатью заказчика.

**Заключение**

С юридической точки зрения поручение экспедитору ФИАТА может быть документальной основой для заключения между экспедитором и грузоотправителем договора на предоставление экспедиторских услуг.

Действие поручения экспедитору ФИАТА регулируется типовыми национальными экспедиторскими условиями, помещенными на обратной стороне документа.

Поручение экспедитору ФИАТА предназначено для использования грузоотправителями при выдаче экспедиторам заявки на транспортно-экспедиторское обслуживание по широкому перечню услуг, в основном, на постоянной основе. Международным деловым сообществом признано, что этот документ служит рычагом в деле совершенствования экспедиторских услуг и значительно облегчает работу и экспедитора, и грузоотправителя.

**ОБОРОТНЫЙ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЙ  
ТРАНСПОРТНЫЙ КОНОСАМЕНТ ФИАТА - ФБЛ  
(Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading - FBL)**

**Введение**

Оборотный мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА, в дальнейшем коносамент ФИАТА, является транспортным документом экспедитора, выступающего в качестве оператора смешанной перевозки или договорного перевозчика при исполнении поручения грузоотправителя на перевозку и доставку товара получателю.

Коносамент ФИАТА был разработан Секретариатом ФИАТА, согласован с Международной торговой палатой и Конференцией ООН по торговле и развитию и внедрен в практику в 1970 г. В 1987 г. коносамент ФИАТА подвергся некоторому совершенствованию, а в 1992 г. был принят новый модернизированный бланк коносамента ФИАТА на основе Правил ЮНКТАД-МТП, регулирующих смешанные перевозки. Этот вариант коносамента ФИАТА действует в настоящее время и применяется экспедиторами большинства стран – членом ФИАТА.

Бланк коносамента ФИАТА представляет из себя стандартный лист отличительного голубого цвета размером А4, универсального макета с единообразными формулировками, и помещенными на обратной стороне стандартными условиями 1992 г., регулирующими действие этого коносамента. Эти условия соответствуют вышеупомянутым Правилам ЮНКТАД-МТП. Это соответствие подтверждается записью на лицевой стороне коносамента и эмблемой

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

Международной торговой палаты.

Коносамент ФИАТА может выдаваться в оборотной и необоротной форме.

В случае выдачи в оборотной форме, он выписывается в нескольких подлинных экземплярах и если груз выдан в обмен на предоставление экспедитору одного из выписанных подлинных экземпляров, то другие теряют силу и становятся недействительными.

В случае выдачи коносамента ФИАТА в качестве необоротного документа, то в нем должен быть указан грузополучатель, и экспедитор, прежде чем выдать груз, должен убедиться в том, что товар действительно выдается фактическому получателю.

### **Правила и методические указания по заполнению коносамента ФИАТА**

Для удобства заполнения этого документа обозначим его графы цифрами от единицы до 24.

**Графа 1.** Грузоотправитель (Consignor). В графе проставляется наименование грузоотправителя, его адрес и основные реквизиты, характеризующие этого отправителя, такие как номера телефонов, электронной почты и т.д.

**Графа 2.** В графе содержатся данные о полном и кратком наименовании документа (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading – FBL), эмблемы Ассоциации российских экспедиторов и Международной торговой палаты.

Здесь же приводится утверждение о том, что документ отвечает требованиям Правил ЮНКТАД-МТП, регулирующих смешанные перевозки (issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents. ICC Publication 481). Указывается код Российской Федерации – в соответствии с кодификацией ООН Российская Федерация обозначается латинскими буквами «RU» и проставляется номер документа, присваиваемый Ассоциацией российских экспедиторов: - FAR-000/000.

**Графа 3.** Поставляется приказу (Consigned to order of). Заполняется в соответствии с указанием грузоотправителя. Это может быть представитель экспедитора, банк и др.

**Графа 4.** Графа заполняется типографским способом Ассоциацией российских экспедиторов при печатании и выдаче экспедитору бланков коносамента ФИАТА. В графу вносятся наименование и эмблема экспедитора, выписывающего этот документ, его местонахождение, реквизиты. Заполняется в соответствии со сведениями, полученными от экспедитора и сверенными ассоциацией с данными файла экспедитора, хранящимся в ассоциации.

**Графа 5.** Уведомить по адресу (Notify address). В графе проставляются данные стороны, которую необходимо уведомить о прибытии товара в место назначения. Это может быть фактический получатель.

**Графа 6.** Место получения (Place of receipt). В графе указывается место получения экспедитором товара от грузоотправителя.

**Графа 7.** Судно (Ocean vessel) и Порт погрузки (Port of Loading). В графе

проставляется наименование судна, на котором экспедитор намеревается осуществить перевозку, или наименование возможного заместителя зафрахтованного судна, а также указывается порт погрузки товара на судно.

Графа 8. Порт разгрузки (Port of discharge). Место доставки (Place of delivery). В графе проставляются наименование порта разгрузки и место доставки груза.

Графа 9. Маркировка и номера мест (Marks and numbers). В графе помещается маркировка и номера мест, присвоенные грузу грузоотправителем. Марки и номера наносятся на каждое отдельное место. В случае необходимости могут использоваться дополнительные листы в качестве приложения к коносаменту для указания марок и мест.

Графа 10. Количество мест и вид упаковки (Number and kind of packages). В графе проставляется количество принятых экспедитором от грузовладельца мест и вид упаковки этих мест: коробка, ящики, картонки, поддоны и т.д.

Графа 11. Описание товара (Description of goods). Описание товара должно быть кратким и точным без ненужных подробностей. Рекомендуется использовать Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности или Объединенную товарную номенклатуру Всемирной таможенной организации. Несоблюдение этих требований может привести к задержке в таможенном оформлении и очистке товара.

Графа 12. Вес брутто (Gross weight). В графе указывается общий вес товара в упаковке грузоотправителя.

Графа 13. Размеры (Measurement). В графе проставляются результаты умножения длины, ширины и высоты мест. Сведения важны в случае определения ставки фрахта и тарифов по объемным данным.

Графы 9,10,11,12 и 13 заполняются в строгом соответствии с данными, представленными грузоотправителем (According to the declaration of the consignor).

Графа 14. Заявление о заинтересованности грузоотправителя о поставке товара к установленной дате или в течение указанного срока (Declaration of interest of the consignor in timely delivery, Clause 6.2.). Коносамент ФИАТА не предусматривает поставку товара в определенное время, однако если грузоотправитель заявит о своей заинтересованности получить товар к определенному сроку или в течение определенного времени, то это требование может быть принято экспедитором, что предусматривает статья 6.2. стандартных условий коносамента ФИАТА.

Графа 15. Объявленная стоимость товара по заявлению грузоотправителя (Declared value for advalorem rate according to the declaration of the consignor. Clauses 7 and 8). В графе указывается стоимость товара, с которой может взиматься таможенная пошлина. Данные также используются налоговыми службами и статистическими ведомствами. В международной практике принято показывать статистические данные по экспорту на условиях ФОб и по импорту на условиях СИФ.

Графа 16. В графе содержится информация о том, что:

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

- товары и поручение на их транспортную и экспедиторскую обработку приняты экспедитором в соответствии со стандартными условиями, напечатанными на обратной стороне документа (The goods and instructions are accepted and dealt with subject to The Standard Conditions printed overleaf);

- товары приняты под ответственность по внешнему виду в полной исправности и в хорошем состоянии (при условии если нет утверждения об обратном), в месте его получения для его перевозки и доставки в соответствии с вышеуказанным поручением (Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above);

- один из выписанных подлинных экземпляров настоящего мультимодального транспортного коносамента, должным образом подписанный, должен быть передан в обмен на товар. В подтверждение вышесказанного подлинный экземпляр (оригинал) мультимодального транспортного коносамента настоящего содержания и от указанной даты подписан в нижеуказанном количестве. При получении товара по одному подлинному экземпляру, оставшиеся подлинные экземпляры мультимодального транспортного коносамента становятся недействительными (One of these Multimodal Transport Bill of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void).

Графа 17. Стоимость перевозки (Freight amount). Указываются общие транспортные расходы, необходимые для доставки товара получателю.

Графа 18. Транспортные расходы оплачиваются в (Freight payable at). Проставляется место и метод платежа транспортных расходов, связанных с перевозкой груза по настоящему документу.

Графа 19. В графе содержится информация о страховании груза экспедитором (Cargo insurance through the undersigned), в частности, отмечается “не застраховано” (not covered) или “застраховано экспедитором в соответствии с прилагаемым страховым полисом” (covered according to attached policy).

Графа 20. За получением товара, пожалуйста, обращайтесь к: (for delivery of goods please apply to:). В графе проставляются данные стороны, к которой должен обратиться держатель коносамента за получением товара. Это может быть представитель экспедитора, банк и др.

Графа 21. Количество подлинных (оригиналов) экземпляров коносамента ФИАТА. В графе проставляется цифрами и прописью количество подлинных (оригиналов) экземпляров выписанного настоящего коносамента.

Графа 22. Место и дата выписки (Place and date of issue). В графе указывается место и дата выписки и выдачи грузоотправителю настоящего коносамента ФИАТА. При этом коносамент ФИАТА может быть выписан только на территории Российской Федерации.

Графа 23. Подпись и печать (Stamp and signature). Коносамент подписывается уполномоченным на то экспедитором лицом и подпись скрепляется печатью экспедиторской организации.

Графа 24. В графе содержится обязательная информация о том, что доку-

мент разрешен к применению ФИАТА (Text authorized by FIATA). Авторское право на документ принадлежит ФИАТА (Copyright reserved). Указывается место и дата ввода в действие документа (FIATA/Zurich-Switzerland 6.92). Эта информация заполняется Ассоциацией российских экспедиторов при печатании документа. Без этих сведений коносамент считается недействительным.

### **Стандартные условия применения коносамента ФИАТА**

Применение коносамента ФИАТА, права и обязанности его участников регулируются стандартными условиями, изложение которых приводится ниже.

## **СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ 1992 г., РЕГУЛИРУЮЩИЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ КОНОСАМЕНТ ФИАТА**

### **Определение понятий:**

- «Экспедитор». Под понятием «Экспедитор» подразумевается оператор мультимодальной перевозки, который выдает настоящий мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА и принимает на себя ответственность за исполнение мультимодального транспортного договора в качестве перевозчика.

- «Клиент». Под понятием «Клиент» подразумевается поставщик, отправитель, держатель настоящего коносамента, владелец груза, перевозимого по этому коносаменту.

- «Грузоотправитель». Под понятием «Грузоотправитель» подразумевается юридическое или физическое лицо, заключившее с экспедитором договор на мультимодальную перевозку товара.

- «Грузополучатель». Под понятием «Грузополучатель» подразумевается физическое или юридическое лицо, уполномоченное получить от экспедитора грузы, перевозимые по настоящему коносаменту.

- «Принятые под ответственность». Понятие «Принятые под ответственность» означает, что грузы были переданы экспедитору и приняты им в месте, подтвержденном настоящим коносаментом, для осуществления перевозки.

- «Грузы». Под понятием «Грузы» подразумевается любая собственность, любое имущество, включая живых животных, а также контейнеры, поддоны или подобные упаковочные средства, не предоставляемые экспедитором, независимо от того, перевозятся или должны перевозиться такая собственность и имущество на палубе или в трюме.

### **1. Сфера применения настоящего коносамента**

Несмотря на название документа «Мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА», настоящие условия также применяются и в том случае, если используется один вид транспорта.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **2. Выдача настоящего мультимодального транспортного коносамента ФИАТА**

2.1. Выдавая настоящий коносамент экспедитор:

а) обязуется осуществить и/или от своего собственного имени обеспечить осуществление сквозной перевозки от места, где товары были приняты под ответственность, до места поставки, указанного в настоящем коносаменте;

б) принимает на себя ответственность, установленную в настоящих условиях.

2.2. В соответствии с условиями настоящего коносамента экспедитор несет ответственность за поступки и упущения своих работников или привлеченных лиц, действующих в пределах своих полномочий, или любого другого лица, услугами которого он пользуется при выполнении договора перевозки, подтвержденного настоящим коносаментом, так как если бы эти поступки и упущения были совершены им самим.

### **3. Возможность передачи права собственности и право собственности на груз**

3.1. Настоящий коносамент выдается в ордерной форме и является товарораспорядительным документом, если в нем нет пометки «именной», т.е. не подлежащий передаче. Он содержит в себе право собственности на груз и его держатель вправе получить или передать поименованный в нем груз путем передаточной надписи.

3.2. Данные, содержащиеся в настоящем коносаменте, являются основным доказательством принятия экспедитором под свою ответственность груза в строгом соответствии с этими данными, если в них не содержится противоположных пометок, таких как взвешено, погружено и сосчитано отправителем, контейнер затарен отправителем или подобных выражений, сделанных в печатном тексте или дополнительно внесенных в настоящий коносамент ФИАТА. Однако не допускается доказательство противоположного, если коносамент ФИАТА передан за ценное вознаграждение грузополучателю, который действовал добросовестно и был уверен в этом.

### **4. Опасные грузы и возмещение**

4.1. Клиент обязан действовать в строгом соответствии с национальными правилами или предписаниями международных конвенций, касающихся перевозки опасных грузов или грузов, опасных по своей природе, и в любом случае должен письменно информировать экспедитора о точном характере опасности до того, как опасные грузы будут приняты экспедитором под свою ответственность, и в случае необходимости дать ему указания, какие меры предосторожности следует принять.

4.2. Если клиент не предоставит такую информацию и экспедитор не будет знать об опасном характере груза и о необходимых мерах предосторожности и, если этот груз создает угрозу жизни или собственности, то такой груз может быть выгружен в любом месте, и в зависимости от обстоятельств, уничтожен или обезврежен без возмещения его стоимости. Клиент обязан возместить экспедитору все потери, ущерб и все расходы, вызванные принятием экспе-

дитором этого груза под свою ответственность, его перевозкой или любыми другими мерами, принятыми по обслуживанию груза.

Бремя доказательства того, что экспедитор знал о точном характере опасности при перевозке упомянутого груза, возлагается на клиента.

4.3. Если какие-либо грузы создают угрозу жизни или имуществу, то эти грузы могут быть выгружены и складированы в любом месте, уничтожены или обезврежены. Если такая опасность не вызвана ошибкой или небрежностью экспедитора, то экспедитор не должен нести никакой ответственности, и клиент обязан гарантировать ему возмещение всех потерь, ущерба, ответственности и расходов, вызванных этими факторами.

### **5. Описание груза, их осмотр и упаковка грузоотправителя**

5.1. Грузоотправитель обязан гарантировать экспедитору во время принятия экспедитором груза под свою ответственность точность всех данных, характеризующих общую природу груза, его маркировку, число мест, вес, объем, количество и, если необходимо, сведений об опасном характере этого груза, сообщаемых им самим или от его имени экспедитору для включения в коносамент ФИАТА. Грузоотправитель обязан гарантировать экспедитору возмещение от всех потерь, ущерба и расходов, проистекающих из неточности или недостаточности предоставленных данных.

Грузоотправитель остается ответственным, даже если он передал другому лицу коносамент ФИАТА. Право экспедитора на гарантию возмещения упомянутых расходов не должно ни в коем случае ограничивать его ответственность по настоящему коносаменту перед любым другим лицом, кроме грузоотправителя.

5.2. Экспедитор не несет ответственности за любые потери, ущерб и расходы, вызванные дефектной или недостаточной упаковкой груза, или неправильной погрузкой, или его упаковкой внутри контейнеров, или других транспортных средств, если загрузка или упаковка осуществлялись клиентом или от его имени любым лицом, кроме экспедитора, или вследствие дефекта, или непригодности контейнера, или любого другого транспортного средства, предоставленных клиентом, и, в случае, если упомянутые средства были представлены экспедитором в дефектном или непригодном состоянии, и если дефекты и непригодность контейнера или другого упаковочного средства могли бы быть обнаружены при разумной их проверке клиентом, клиент обязан возместить экспедитору все потери, ущерб и расходы, возникшие в этой связи.

### **6. Ответственность экспедитора**

6.1. Ответственность экспедитора за грузы, перевозимые на условиях настоящего коносамента, охватывает период от времени принятия экспедитором грузов под свою ответственность до времени их поставки.

6.2. Экспедитор отвечает за утрату или повреждение груза, а также за задержку в поставке, если причины, приведшие к вышеупомянутой утрате, повреждению или задержке в поставке имели место во время нахождения груза под ответственностью экспедитора, как это предусмотрено в статье 2.1., если экспедитор не докажет, что указанные потери, ущерб или задержка в поставке

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

произошли не по его вине или небрежности, а также не по вине или небрежности его работников, или агентов, или любых других лиц, упомянутых в статье 2.2. Тем не менее, экспедитор будет нести ответственность за потери, вызванные задержкой в поставке, в случае, если грузоотправитель сделал заявление о своей заинтересованности в своевременной поставке, и если это заявление принято экспедитором к исполнению, о чем сделана соответствующая отметка в настоящем коносаменте.

6.3. Экспедитор не гарантирует время прибытия груза. Однако задержка в поставке считается свершенной, если груз не был поставлен в течение согласованного времени, или, в случае отсутствия такого соглашения, в течение времени, которое обоснованно требуется прилежному экспедитору для поставки груза, принимая во внимание соответствующие случаю обстоятельства.

6.4. Если груз не поставлен в течение 90 календарных дней, считая с даты поставки, определенной в статье 6.3., то истец может, при отсутствии доказательств противоположному, считать груз утеряннным.

6.5. Если экспедитор установит, что по обстоятельствам данного случая, утрата или ущерб могут быть отнесены на счет одной или более причин или событий, перечисленных ниже в пунктах а)-д) настоящей статьи, следует считать, что утрата или ущерб вызваны именно этими причинами, но всегда при условии, что истец имеет право доказать, что утрата или ущерб не были фактически вызваны в целом или частично одной или более нижеперечисленными причинами или событиями:

а) действием или небрежностью клиента или любого другого лица, помимо экспедитора, выступающего от имени клиента или от имени лица, от которого экспедитор принял груз под свою ответственность;

б) недостаточным или плохим состоянием упаковки или маркировки и/или нумерации;

в) обработкой, погрузкой, укладкой, или выгрузкой груза клиентом или любым другим лицом, действующим от имени клиента;

г) внутренним дефектом груза;

д) забастовкой, локаутом, остановкой или недостатком рабочей силы.

6.6. Защита перевозок грузов морским или внутренним водным транспортом.

Несмотря на положения статей 6.2., 6.3. и 6.4. настоящих условий, экспедитор не несет ответственности за утрату, повреждение или задержку в доставке грузов, перевозимых морским или внутренним водным путем, если эти утрата, повреждение или задержка в доставке во время такой перевозки произошли вследствие следующих причин:

а) действий, небрежности или упущений капитана судна, моряков, лоцмана или работников перевозчика в судоходстве или в управлении судном;

б) пожара, если только он не вызван фактической виной или умыслом перевозчика, однако всегда при условии, что если утрата или повреждение произошли вследствие немореходности судна, то экспедитор может доказать, что перед началом рейса было проявлено должное старание сделать судно мореходным.

### **7. Условия первостепенной важности**

7.1. Эти условия имеют юридическую силу только в том случае, если они не противоречат основным положениям международных конвенций или национальным законам, применяемым к договорам, подтверждаемым настоящим коносаментом.

7.2. Гаагские правила, содержащиеся в Международной конвенции об унификации определенных правил, касающихся коносаментов, заключенные в Брюсселе 25.08.24 г., или в тех странах, где уже в силе Гаагско-Висбийские правила, содержащиеся в Брюссельском протоколе от 23.02.68 г. в зависимости от того, какие правила применяются в стране отправки, должны применяться ко всем перевозкам грузов морским путем, а также по внутренним водным путям; эти положения должны также применяться к грузам, перевозимым как на палубе, так и в трюме.

7.3. Законодательный акт США о перевозке грузов морским транспортом должен применяться к перевозкам грузов морским путем как на палубе, так и в трюме, если применение этого закона обязательно для настоящего коносамента, или он может применяться только для грузов, перевозимых на палубе в соответствии с заявлением, сделанным в настоящем коносаменте.

### **8. Пределы ответственности экспедитора**

8.1. Оценка компенсации за потерю или повреждение груза должна осуществляться путем ссылки на стоимость подобных грузов в месте и во время, куда и когда грузы были доставлены грузополучателю, или в месте и во время, куда и когда они должны были быть поставлены в соответствии с настоящим коносаментом.

8.2. Стоимость груза должна определяться в соответствии с текущей биржевой ценой товара или, если такой цены не существует, то в соответствии с текущей рыночной ценой, а если не будет ни той, ни другой цены, то путем ссылки на обычную цену товара того же наименования и качества.

8.3. Согласно положениям подпунктов от 8.4. до 8.9. включительно, ответственность экспедитора за утрату или повреждение груза ни в коем случае не должна превышать сумму, эквивалентную 666,67 единиц СПЗ (специальное право заимствования) за упаковку или место груза или 2 единицы СПЗ за один килограмм веса брутто утерянного или поврежденного груза, в зависимости от того, что выше при условии, если грузоотправителем не было сделано заявления о характере и стоимости груза, и что это заявление принято экспедитором до того, как эти грузы были приняты им на ответственное хранение, или, если оплачена стоимость с цены фрахта, и эта стоимость заявлена в настоящем коносаменте экспедитором. В этом случае заявленная стоимость является пределом ответственности экспедитора.

8.4. В тех случаях, когда в контейнер, на поддоне или в подобном упаковочном средстве загружено более одной упаковки или более одного места, то эти упаковки, отгрузочные места, перечисленные в настоящем коносаменте, т.е. упакованные в таком упаковочном средстве, считаются упаковками или местами. Исключая вышесказанное, такие средства перевозки считаются упаковкой или местом.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

8.5. Несмотря на вышеупомянутые положения, ответственность экспедитора должна ограничиваться суммой, не превышающей 8.33 единиц СПЗ за килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза, если, в соответствии с договором, мультимодальная перевозка не включает в себя перевозку морским и внутренним водным транспортом.

8.6.

а) если утрата или повреждение груза происходят на отдельном этапе мультимодальной перевозки, в отношении которого применяемая международная конвенция или соответствующий национальный закон предусматривают другой предел ответственности и если на этот этап перевозки заключен отдельный договор, то предел ответственности экспедитора за такие утрату или повреждение определяется путем ссылки на положение этой конвенции или соответствующего национального закона;

б) если характер и стоимость груза не были заявлены клиентом и не были внесены в настоящий коносамент, а фрахт был оплачен со стоимости, ответственность экспедитора в соответствии с законом США о перевозке грузов морским путем, там, где этот закон применяется, не должна превышать 500 дол. США за упаковку или, в случае если грузы не отправлены в упаковках, за таможенное грузовое место.

8.7. Если экспедитор является ответственным за убытки, произошедшие в результате задержки в доставке, или за вызванные задержкой в доставке утрату и повреждение, иные чем утрата и повреждения, причиненные грузу, то в этом случае ответственность экспедитора ограничивается суммой, не превышающей двойного эквивалента фрахта, предусмотренного договором мультимодальной перевозки по настоящему коносаменту.

8.8. Совокупная ответственность экспедитора не должна превышать предел ответственности за полную утрату груза.

8.9. Экспедитор не имеет права на выгоду от ограничения ответственности, если доказано, что утрата, порча или задержка в доставке произошли вследствие намеренного действия и упущения экспедитора, совершенных им со знанием нанесения такой утраты, порчи или задержки, или допущенные в результате безответственных действий и со знанием того, что такая утрата, порча и задержка могут произойти.

### **9. Применение санкций к правонарушениям**

Настоящие условия применяются ко всем искам, предъявляемым к экспедитору при выполнении им договора, подтвержденного настоящим коносаментом, независимо от того предусмотрен этот иск в договоре или обоснован правонарушением, не связанным с договором.

### **10. Ответственность работников и других лиц**

10.1. Эти условия применяются всякий раз, когда претензии, относящиеся к выполнению договора подтвержденные в настоящем коносаменте, предъявляются к любому работнику экспедитора, агенту или другим лицам (включая любого независимого подрядчика), услуги которых использовались при выполнении договора, независимо от того предусмотрены ли эти претензии в до-

говоре или являются правонарушением, несвязанным с договором; при этом совокупная ответственность экспедитора, работников, агентов или других лиц, не должна превышать пределов, указанных в статье 8.

10.2. Заключая настоящий договор, как подтверждено коносаментом ФИА-ТА, экспедитор, в пределах положений этого коносаamenta, действует не только от своего имени, но также в качестве агента или доверенного таких лиц, а такие лица являются или считаются в этих пределах участниками настоящего соглашения.

10.3. Однако, если доказано, что утрата или повреждение груза являются результатом личного действия или небрежности лица, указанного в статье 10.1., или сделаны с намерением причинить ущерб, или нанесены безответственностью со знанием того, что такой ущерб будет возможным результатом от подобных действий, то это лицо не имеет права на выгоды, пристекающие из ограничения ответственности, предусмотренной в статье 8.

10.4. Совокупные суммы, возмещаемые экспедитором и лицами, перечисленными в статьях 2.2. и 10.1., не могут превышать пределы, предусмотренные в настоящих условиях.

### **11. Способ и маршрут перевозки**

Экспедитор имеет право перевозить грузы на палубе или под палубой (в трюме), выбирать или заменять способ и маршрут перевозки, а также порядок обработки, укладки хранения и перевозки грузов, не извещая об этом клиента.

### **12. Поставка товара**

12.1. Груз считается поставленным, если он передан или предоставлен в распоряжение получателя или его представителя в соответствии с настоящим коносаментом, или если груз предоставлен в распоряжение любого уполномоченного лица или стороны, которым груз должен быть передан в соответствии с законом или правилами, применяемыми в месте поставки или в другом таком месте, в котором экспедитор имеет право требовать от клиента принятие поставки.

12.2. Экспедитор также имеет право хранить груз исключительно на риск клиента; при этом ответственность экспедитора прекращается и его расходы по хранению оплачиваются клиентом по требованию экспедитора.

12.3. Если во время перевозки по настоящему коносаменту груз может подвергаться опасности, риску или задержке, не являющимися результатом ошибки или небрежности экспедитора или любого лица, упомянутого в статье 2.2. и которые невозможно было избежать при проявлении разумного старания, то экспедитор может:

- прекратить перевозку или отказаться от перевозки груза по настоящему коносаменту и, где это возможно, передать весь груз или его часть в распоряжение клиента в любом месте, которое экспедитор считает безопасным и удобным. После чего поставка считается выполненной и ответственность экспедитора в отношении этого груза прекращается. В любом случае экспедитор имеет право на полный фрахт по настоящему коносаменту, и клиент обязан оплатить любые дополнительные расходы, пристекающие из вышеупомянутых обстоятельств.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

### **13. Фрахт и расходы**

13.1. Фрахт должен оплачиваться наличными без каких-либо вычетов или отсрочек в связи с любыми претензиями, контрпретензиями, встречными требованиями независимо от того оплачивается фрахт заранее или в месте назначения. Фрахт считается принадлежащим экспедитору в тот момент, когда груз был принят им под свою ответственность, и ни в коем случае не может быть востребован обратно.

13.2. Фрахт и все другие суммы, упомянутые в настоящем коносаменте должны оплачиваться в валюте, указанной в настоящем коносаменте, или в валюте по выбору экспедитора, в валюте страны отправления или страны назначения по самому высокому курсу обмена для текущих банковских счетов по предъявлению, по предварительно оплачиваемому фрахту в день отправки и при оплате фрахта в месте назначения на день, когда клиент уведомлен о прибытии в это место груза или на дату отзыва заказа на доставку, в зависимости от того, какой курс выше, или по выбору экспедитора - на дату выписки настоящего коносамента.

13.3. Все сборы, налоги, издержки и другие расходы, связанные с грузами, оплачиваются клиентом.

Клиент также оплачивает все расходы за предоставленное экспедитором оборудование, в случае, если расходы произошли не вследствие ошибки или небрежности экспедитора.

13.4. Клиент обязан возместить экспедитору пропорционально сумме фрахта все расходы, связанные с отклонением судна от курса, с задержкой в доставке и с другим увеличением расходов, вызванным войной, боевыми операциями, эпидемиями, забастовками, указаниями правительства или обстоятельствами непреодолимой силы.

13.5. Клиент гарантирует правильность заполнения декларации о содержании, страховании, весе, размерах или стоимости груза, однако экспедитор может проверить содержание груза, его вес и размеры или стоимость. Если в результате такой проверки обнаружится, что декларация не соответствует действительному положению дел, т.е. не верна, то принято, что сумма, равная или пятикратной разнице между правильными данными, или начисленным фрахтом или двукратному размеру правильного фрахта за вычетом начисленного фрахта, какая из этих двух сумм меньше, должна оплачиваться экспедитору в качестве заранее оцененных убытков, связанных с проведением им проверки расходов и потерями фрахта за другие грузы, независимо от того, какие суммы были указаны в этом коносаменте, в качестве фрахта, подлежащего оплате.

13.6. Несмотря на принятие экспедитором указания по сбору фрахта, платежей или других сборов от любого другого лица в отношении перевозки по этому коносаменту, клиент остается ответственным за такие платежи по получении информации об отсутствии платежа по каким-либо причинам.

### **14. Залоговое право**

Экспедитор в любое время имеет залоговое право на грузы и все относящиеся к этим грузам документы на сумму, которую должен клиент экспедито-

ру, включая расходы по складированию и хранению и может осуществить это залоговое право любым разумным способом, которое он сочтет подходящим.

#### **15. Общая авария**

Клиент возместит экспедитору расходы в отношении любых претензий по общей аварии, которые могут быть ему предъявлены и обеспечит экспедитору такую гарантию, которая может быть затребована им в этой связи.

#### **16. Уведомление**

16.1. Если грузополучатель не вручил экспедитору в письменном виде уведомление об утрате или порче груза с изложением общего характера такой утраты или порчи груза во время поставки груза грузополучателю в соответствии со статьей 12, то это является основным доказательством поставки груза экспедитором, как это записано в настоящем коносаменте.

16.2. В том случае, когда утрата или повреждение не являются очевидными, тот же самый принцип основного доказательства должен применяться, если уведомление об этих скрытых утрате или повреждении не было представлено в течение шести календарных дней, после того, как грузы были поставлены получателю в соответствии со статьей 12.

#### **17. Срок давности**

Экспедитор, если другое не согласовано конкретно, освобождается от всякой ответственности согласно настоящим условиям, если не будет предъявлен иск в течение девяти месяцев после поставки грузов, или в течение девяти месяцев, считая с даты, когда грузы должны были быть поставлены, или с даты, когда согласно статье 6.4. непоставка давала бы грузополучателю право рассматривать эту непоставку как утрату грузов.

#### **18. Частичная недействительность**

Если любая статья или ее часть считается недействительной, действие настоящего коносамента и оставшихся статей или их любой части остается в силе.

#### **19. Подсудность и применяемый закон**

Иски к экспедитору могут быть предъявлены только в месте нахождения экспедитора, как это указано на обратной стороне настоящего коносамента и должны рассматриваться в соответствии с законом страны, где расположено это место.

В этих условиях также предусмотрено, что помещенная на лицевой стороне коносамента эмблема Международной торговой палаты (МТП) свидетельствует о том, что документ соответствует Правилам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и МТП в отношении документов смешанных перевозок. При этом обращается внимание на то, что эмблема МТП не может считаться ее индоссаментом на этом документе и ее наличие на коносаменте не означает, что МТП является участником возможного судебного иска, происходящего из применения коносамента ФИАТА.

### АНАЛИЗ УСЛОВИЙ КОНОСАМЕНТА ФИАТА

Выдавая коносамент ФИАТА, экспедитор юридически становится оператором смешанной перевозки или договорным перевозчиком.

Это юридическое положение экспедитора возлагает на него более высокую ответственность, представляет ему более широкие полномочия, т.е. экспедитор может самостоятельно определять вид транспорта, маршрут перевозки и должен нести ответственность как за свои ошибки и упущения, так и за ошибки и упущения всех лиц, привлеченных им к выполнению поручения перевозки и доставке товара получателю.

В этой связи является крайне необходимым сделать анализ вышеприведенных стандартных условий.

#### Определение понятий:

Необходимо подчеркнуть, что понятие «экспедитор» проходит через весь коносамент, и вы не встретите в нем понятия «оператор смешанной перевозки». Это понятие полностью исключено из обращения в документе. Это сделано преднамеренно, с тем, чтобы показать, что коносамент ФИАТА должен применяться только экспедиторами, выступающими в роли операторов смешанной перевозки.

Таким образом, из названия экспедитора на лицевой стороне коносамента становится очевидным, кто отвечает за перевозку по коносаменту и выступает в качестве оператора смешанной перевозки, а кто действует только как агент оператора смешанной перевозки, т.е. в качестве только экспедитора.

Под понятием «клиент», обычно употребляемом в коносаментах, подразумевается широкий круг юридических и физических лиц, участвующих в смешанной перевозке. В частности, важно отметить, что лицо, передающее товары для перевозки, не обязательно должно быть идентичным с лицом, которое заключает договор перевозки с экспедитором. Таким образом, грузоотправитель может, например, быть продавцом на условиях «франко-перевозчик» и передает грузы для перевозки по договору перевозки, заключенному покупателем, купившим товар также на условиях «франко-перевозчик». Однако это не исключает возможности привлечь грузоотправителя к ответственности. Подобным же образом, грузополучатель может не совпадать с лицом, заключившим договор перевозки с экспедитором, хотя он и имеет право на получение товара по договору. Это положение распространяется, равным образом, на держателя коносамента, грузополучателя, грузовладельца, собственника товаров. Таким образом, понятие «клиент» включает в себя все перечисленные выше категории участников смешанной перевозки.

Понятие «грузоотправитель» предназначен для обозначения лица, фактически заключившего с экспедитором договор перевозки.

Это понятие обозначает лицо, имеющее право получить груз от экспедитора.

При этом необходимо отметить, что право получить груз от экспедитора в месте назначения зависит от типа коносамента ФИАТА, т.е. от того является ли коносамент товарораспорядительным или товарораспорядительным. В первом

случае коносамент обычно передается грузоотправителем грузополучателю посредством передаточной надписи. В этом случае держатель коносамента правомочен получить товар в месте назначения. Если коносамент выписывается в нетоварораспорядительной форме, то наименование грузополучателя должно быть указано в коносаменте с самого начала, т.е. во время его выписки.

«Принятые под ответственность». Это определение позволяет избежать споров и различных толкований в отношении начала ответственности экспедитора по коносаменту. Под этим понятием подразумевается, что товары не только приняты под ответственность, но и то, что экспедитор принял их для перевозки. В качестве примера для таких споров можно привести факт, когда экспедитор принял товары на склад до дальнейших указаний, но не для перевозки.

Термин «грузы» имеет широкое значение и включает любую собственность, любое имущество, живых животных, контейнеры, поддоны и подобные упаковочные средства. Это пометка свидетельствует о том, что этот груз подпадает под режим ответственности настоящего коносамента.

### **1. Сфера применения настоящего коносамента**

Несмотря на то, что название коносамента подразумевает, что он предназначен для случаев, когда договор смешанной перевозки вовлекает для доставки груза, по меньшей мере, два различных вида транспорта, в условиях коносамента не содержится каких-либо ограничений для использования его для так называемой прямой перевозки одним видом транспорта. Это важно отметить потому, что, в любом случае, право выбора использовать этот коносамент принадлежит сторонам, которые добровольно изъявляют свое согласие на его применение, и это согласие не зависит ни от каких национальных или международных правил, законов, конвенций. В противном случае, участникам перевозки пришлось бы решать, какая будет перевозка, если требуется осуществить вспомогательную доставку груза на одном или другом концах перевозки, и будет ли считаться такая перевозка смешанной и потребуются ли заключение договора смешанной перевозки.

В любом случае, применение коносамента ФИАТА для прямых перевозок значительно облегчает его использование.

### **2. Выдача мультимодального транспортного коносамента ФИАТА**

Настоящая статья имеет важное значение в следующих трех отношениях.

Во-первых, в статье содержится указание на то, что период ответственности экспедитора распространяется на всю перевозку, от места, где товары были приняты им под свою ответственность согласно записи в коносаменте и на весь путь до места доставки, как это указано в коносаменте.

Во-вторых, в статье содержится четко выраженное утверждение о принятии экспедитором ответственности, как это предусмотрено в коносаменте.

В-третьих, экспедитор отвечает не только за свои действия и упущения, но также за действия и упущения своих сотрудников, агентов, посредников и других лиц, привлеченных им к выполнению перевозки по коносаменту ФИАТА, т.е. он несет так называемую косвенную ответственность или ответственность за третьих лиц.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

Таким образом, экспедитор не может отказаться от ответственности за третью сторону, ссылаясь на свое положение или статус посредника.

В сущности, в этом заключается главное отличие экспедитора, выступающего в качестве перевозчика от экспедитора, действующего в качестве агента – посредника.

### **3. Возможность переуступки права собственности и право собственности на груз**

На лицевой стороне коносамента ФИАТА сделана запись, что этот коносамент, является товарораспорядительным документом. Статья 3 условий коносамента ФИАТА предусматривает, что он может быть выписан в нетоварораспорядительной форме. Однако в этом случае необходимо убрать с лицевой стороны коносамента слово «оборотный» и затем четко и ясно написать наименование грузополучателя, с тем, чтобы с самого начала было понятно, что невозможно переименовать получателя простым индоссаментом, т.е. передаточной надписью на самом документе. В тех случаях, когда коносамент выписан в нетоварораспорядительной форме, то для того, чтобы экспедитор имел возможность переименовать грузополучателя, он должен иметь четкие для этого указания.

Правило о том, что информация или сведения, содержащиеся в коносаменте ФИАТА, возлагают ответственность на сторону, выдавшую этот документ, является нормальным требованием, однако при этом необходимо отметить, что ответственность за эту информацию может изменяться в различных обстоятельствах.

Экспедитор может избежать ответственности за неточную информацию, которая была ему предоставлена самим грузоотправителем. Это положение подтверждается следующими словами на лицевой стороне коносамента «Согласно заявлению грузоотправителя». Тем не менее, экспедитор может быть признан ответственным за такую информацию, если он не сумеет сделать оговорку в отношении состояния товара в случае, если он при осмотре заметил какие-либо недостатки, касающиеся качества или количества товаров. Это происходит из того положения, что он подтверждает выдачей коносамента, что товары при их принятии под его ответственность были по внешнему виду в полной исправности и хорошем состоянии. Экспедитор не несет ответственности за какие-либо недостатки товара по качеству и количеству, которые он обнаружит при более тщательном осмотре, если только он не получал специального поручения.

Что касается отношений между экспедитором и лицом, которое после предоставления товара к перевозке, становится первым держателем коносамента, экспедитор может избежать ответственности за полученную информацию, если он докажет, что товары принятые им под ответственность, не соответствовали записям и описаниям в коносаменте. Однако этого невозможно сделать, если коносамент был передан грузополучателю и последний добросовестно действовал в соответствии с информацией, содержащейся в коносаменте. Главная цель ответственности за содержащуюся в коносаменте информацию состоит в том, чтобы защитить лицо, которому был передан коносамент

ФИАТА, и естественно, усилить положение коносамента в качестве такого документа, который может быть использован во внешнеторговых сделках между продавцом и покупателем.

#### **4. Опасные грузы и возмещение**

Статья 4 условий коносамента определяет правила приема опасных грузов и устанавливает обязанности клиента действовать строго в соответствии с этими правилами. Невыполнение клиентом этого требования и не предоставление экспедитору точной информации в письменном виде в отношении характера опасности грузов в соответствии с требованиями правил, могут повлечь для него серьезную ответственность перед экспедитором. Экспедитор также имеет право принять необходимые меры предосторожности с целью предотвращения ущерба жизни, собственности и окружающей среде от опасной природы грузов. Клиент обязан возместить экспедитору расходы, связанные с принятием им этих мер.

#### **5. Описание товаров, их осмотр и упаковка грузоотправителя**

В статье 5 подчеркивается важность принципа, в соответствии с которым клиент гарантирует правильность и точность сведений о товаре, сообщенных им экспедитору. Дополнительно указано на то, что невыполнение этого обязательства ведет к ответственности клиента перед экспедитором. Эта ответственность обязывает клиента возместить экспедитору все убытки, вызванные неточной или неправильной информацией. При этом необходимо отметить, что это положение об ответственности остается в силе и после того, как грузоотправитель передал коносамент любому другому лицу. Однако право экспедитора на получение от грузоотправителя возмещения убытков не освобождает его от ответственности по коносаменту перед любой другой стороной, кроме грузоотправителя.

В статье 5.2 содержится специальная оговорка, касающаяся дефектной упаковки и неправильной загрузки товаров в контейнеры и другие упаковочные средства, если эти упаковка и загрузка были выполнены клиентом или от его имени другим лицом, кроме самого экспедитора. Это положение относится также к случаям, когда под загрузку клиентом подавались непригодные контейнеры и другие упаковочные средства, или, когда клиент не сумел отказаться от контейнера, даже, если такой контейнер был предоставлен экспедитором, в случае, когда непригодность или дефектное состояние этих упаковочных средств могла бы быть обнаружена при проведении клиентом разумного осмотра.

В этих случаях экспедитор не только может быть освобожден от ответственности за потери, ущерб, расходы, причиненные дефектной упаковкой, погрузкой или состоянием контейнеров и других упаковочных средств, но он также имеет право на возмещение от клиента всех понесенных им расходов, вызванных вышеперечисленными факторами.

#### **6. Ответственность экспедитора**

Статья 6 содержит наиболее важные положения коносамента ФИАТА, поскольку в ней установлены основные принципы, регулирующие ответственность экспедитора.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

Во-первых, принцип, изложенный в статье 2 этих условий в отношении продолжительности срока ответственности, еще раз подтвержден в пункте 1 статьи 6.

Во-вторых, основа ответственности за предполагаемые небрежность, ошибки, упущения, изложенные в пункте 2 статьи 6, вновь переключаются со статьей 2. При этом подчеркивается факт распространения ответственности экспедитора на действия или упущения работников экспедитора, посредников, агентов и других лиц, услугами которых может воспользоваться экспедитор при выполнении договора на перевозку. Эта ответственность включает в себя не только потерю товара или ущерб нанесенный товару, но также и задержку в доставке. Однако в отношении ответственности за задержку в доставке, условие действует только в том случае, если грузоотправитель сделал заявление о своей заинтересованности в доставке товара к определенному сроку, и что это заявление было принято экспедитором и записано в коносаменте. На практике это означает полный отказ от ответственности за задержку в поставке. Вместе с тем, пункт 2 статьи 6, как бы приглашает стороны считаться с возможностью гарантии сроков доставки. Экспедитору рекомендуется быть очень осторожным при согласии на соблюдение сроков поставки товара. Такое согласие должно быть обеспечено, как минимум, специальным страхованием, поскольку нормальное страхование бывает недостаточным для покрытия связанных с этим рисков.

Необходимо отметить, что ответственность, предусмотренная в этих условиях за предполагаемые упущения и ошибки более мягкая по сравнению с ответственностью, применяемой по международным конвенциям, относящимся к перевозкам грузов воздушным, железнодорожным и автомобильным транспортом. В ряде случаев бывает трудно опровергнуть небрежность, т.к. для этого требуется, во-первых, чтобы случай потери товара или причинения ущерба товару был установлен и, во-вторых, чтобы этот случай не мог быть отнесен к небрежным действиям или к упущениям со стороны экспедитора или его работников. На практике, поэтому различие между строгой ответственностью с отдельными исключениями и смягченной ответственностью за предполагаемые ошибки и небрежность может быть незначительной.

Пункты 3 и 4 статьи 6 относятся к задержке в поставке. Поскольку не предусмотрено ответственности за задержку, если не было сделано об этом заявления, как это отмечено выше, поэтому это условие может иметь значение только в тех случаях, когда об этом сделано заявление. Тем не менее, эти условия являются важными для определения точного времени, когда предполагаемая задержка переходит в окончательную потерю груза. Точка отсчета для признания такого перехода в окончательную потерю упомянута в пункте 3 статьи 6. В этом пункте сделана ссылка на время, когда можно требовать от прилежного экспедитора поставки товара. Если это время истекло, и дальнейшая задержка насчитывает 90 календарных дней, то это дает право истцу считать товар утерянным. Однако, если экспедитор докажет, что товар не утерян, например: товар не был полностью погружен, то в этом случае истец не имеет права на возмещение за утерянные грузы.

Пункт 5 статьи 6 предназначен для облегчения решения экспедитором задачи по доказательству своей непричастности к допущенной небрежности, равным образом непричастности к этому своих работников. Таким образом, если окажется, что действия или упущения клиента, касающиеся потери или ущерба, нанесенного товарам, или то, что товары сами не были должным образом упакованы или замаркированы или имели присущее им свойство, которое могло нанести потери или ущерб, то в этом случае должно быть предположено, что именно эти факторы явились причиной потери или ущерба. Это предположение остается в силе до тех пор, пока истец не докажет, что указанные потери и ущерб частично или полностью не были вызваны этими факторами. Подобное предположение в пользу невиновности экспедитора применяется в случаях забастовок, локаутов или подобных трудовых конфликтов.

И, наконец, в пункт 6 статьи 6 включены особые защитные оговорки в отношении морских перевозок и перевозок по внутренним водным путям. Эти особые защитные оговорки внесены в соответствии с требованиями морского законодательства. Конкретно речь идет об ошибках в навигации, судоходстве, управлении судном, а также в вопросах пожарной безопасности. Однако эти защитные оговорки не могут распространяться на случаи потерь или убытков, происшедших из-за небрежных действий и упущений на административном, управленческом уровне. Подобным образом, если потери или убытки произошли вследствие немореходности судна, экспедитор несет ответственность, если эта немореходность судна произошла из-за не проявления экспедитором должного старания обеспечить мореходность судна в самом начале перевозки. Этот пункт предусмотрен в целях защиты экспедитора, поскольку он позволяет не превышать тот объем ответственности, который в подобных случаях несут судоходные компании, которые привлекаются экспедитором к исполнению договора на смешанную перевозку.

Таким образом, если произойдет столкновение на море, посадка судна на мель или пожар на судне, экспедитор может пользоваться той же защитой и несет ту же ответственность, что и судоходная компания.

### **7. Условия первостепенной важности**

Несмотря на тот факт, что сделано все возможное с целью избежания каких-либо конфликтов между правилами ЮНКТАД/МТП и Гаагскими/Висби, на основе которых эти условия разработаны, возможность противоречий между условиями коносамента ФИАТА и обязательными правилами не может быть исключена. В отдельных случаях обязательные правила, применяемые к прямой перевозке, могут применяться вместо условий коносамента ФИАТА, и пункт 1 статьи 7 подтверждает это положение.

С юридической точки зрения, нет необходимости ссылаться на любые конкретные обязательные правила, поскольку, само собой разумеется, что они применяются несмотря ни на какие противоречащие условия коносамента ФИАТА. Однако в ряде стран существуют требования, чтобы были сделаны специальные ссылки на Гаагские правила и соответствующее национальное законодательство, вводящее в действие эти правила. Именно этому посвящены пункты 2 и 3 статьи 7, которые объясняют ссылку на Гаагские и Гаагские/Висби

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

правила. Ссылка, касающаяся груза, перевозимого на палубе, в упомянутых пунктах объясняется тем, что такой груз исключен из определения «грузы» в Гаагских правилах, в то же время определение палубного груза включено в коносамент ФИАТА.

### **8. Пределы ответственности экспедитора**

Статья 8 содержит оговорки, касающиеся денежного ограничения ответственности экспедитора в отношении потерь или ущерба, нанесенных грузу, а также потерь и ущерба, понесенных вследствие задержки в поставке груза.

В пункт 1 и 2 статьи 8 установлены принципы оценки компенсации за потерю и ущерб, нанесенные грузу. Важно отметить ссылку на то, что определение стоимости предусмотрено в месте доставки товара. Этот принцип распространяется на случаи перевозки грузов морским путем и применяется он в Гаагских/Висби правилах, в то время как прямо противоположный принцип оценки стоимости в месте отправки товара с добавлением стоимости фрахта и других издержек применяется в конвенциях, относящихся к перевозке грузов автомобильным, воздушным и железнодорожным видами транспорта. Конечно, стоимость на месте назначения может быть больше фактурной стоимости вследствие колебаний цен на рынке во время нахождения товара в пути, или в случае, когда покупатель представляет последующие стадии расходов, понесенных им при реализации товара. В этих случаях оценка компенсации будет основываться на текущей рыночной цене данного товара.

В пунктах 3 и 4 этой статьи отражены основные принципы ограничения ответственности согласно Гаагским/Висби правилам. При этом необходимо отметить, что грузоотправитель может получить большую компенсацию, если он заявил о большей стоимости ответственности и эта стоимость отражена в специально предусмотренной для этого графе на лицевой стороне коносамента ФИАТА. Обычно, экспедитор в этом случае котирует дополнительную ставку фрахта, и эта дополнительная ставка рассчитывается с объявленной стоимости. Заявление об особой стоимости товара может таким образом считаться, более или менее, как дополнительное страхование. На практике объявление такой стоимости происходит не часто, поскольку и грузоотправитель, и грузополучатель защищены страхованием груза. Страховщики груза редко настаивают на дополнительном объявлении стоимости груза.

Так называемая контейнерная оговорка из Гаагских/Висби правил показана в пункте 4 статьи 8) означает, что количественное ограничение относится к контейнерным перевозкам, т.е. загруженным в контейнер товарам, поскольку, если товары, загруженные в контейнер пронумерованы, то в этом случае количественное ограничение относится к каждому месту, погруженному в контейнер.

В пункте 5 статьи 8 появилось валютное ограничение ответственности экспедитора в размере 8,33 СПЗ, предусмотренное в конвенции ЦМР. Это ограничение применяется тогда, когда морская и водная части исключены из смешанной перевозки груза. В случае такой перевозки не существует количественного ограничения, однако, ответственность за килограмм веса увеличена с 2 до 8,33 СПЗ. Кстати, такой подход к ограничению ответственности может понизить ее

уровень по сравнению с ограничением, предусмотренным в Гаагских/Висби правилах, поскольку количественное ограничение может быть более выгодным и благоприятным для истца в случае, если место весит менее 80 кг.

В статье 8.6 предусмотрен принцип сетевой ответственности, применяемый в отношении валютного ограничения ответственности. Таким образом, и экспедитор, и истец могут применять другой предел ответственности, который может быть применен в случаях, когда заключается отдельный договор на конкретный участок перевозки, и на котором произошли потеря или нанесен ущерб грузу. Естественно, что этот принцип применяется в случае, когда он не противоречит международной конвенции или обязательному национальному законодательству. Эта оговорка дает истцу возможность воспользоваться преимуществом, проистекающим из количественного ограничения. Когда потеря или ущерб ограничены морским участком смешанной перевозки, истец может воспользоваться более высоким уровнем ответственности, который применяется при перевозке автомобильным, воздушным или железнодорожным видами транспорта.

В частности, для воздушных и железнодорожных перевозок этот предел ответственности составляет 17 СПЗ за килограмм веса брутто. Для того чтобы избежать неограниченной ответственности в законе США о перевозке товаров морским транспортом предусмотрено ограничение ответственности суммой в 500 долларов за место.

Специальный предел ответственности установлен за задержку в поставке и проистекающих из этого потерях и других нефизических убытках. Этот предел не может превышать двойной суммы фрахта. При этом по правилам ЮНКТАД/МТП этот предел ответственности равен сумме фрахта. В пункте 8 статьи 8 содержится положение о так называемом совокупном пределе ответственности, могущем быть установленным для физического и нефизического ущерба. В том случае, общий предел ответственности не может превышать пределов ответственности, применяемых при полной утрате товаров.

В пункте 9 статьи 8 предусмотрена важная оговорка о потере права на ограничение ответственности. Во всех практических случаях право экспедитора на ограничение ответственности является нерушимым. Истец не только должен доказать, что потеря, ущерб или задержка произошли из-за небрежности или упущений со стороны экспедитора, но существует также два дополнительных требования, которые ограничивают право истца нарушить предел ответственности экспедитора. Первое – недостаточно факта простой или обычной небрежности. Действие или упущение должны быть намеренными или совершенными небрежно и с сознанием того, что эта небрежность приведет к потере, ущербу или задержке, т.е. надо доказать, что экспедитор совершил преднамеренный проступок. Второе – такие обвинения за преднамеренные проступки не могут быть предъявлены ни работникам экспедитора, ни любой другой стороне, привлеченный им к выполнению перевозки. Это обвинение должно быть предъявлено только к самому экспедитору и на управленческом уровне его компании. Этот вывод следует из слова «личный», которое стоит перед словами «действие или упущение» в пункте 9 статьи 8.

### **9. Применение санкций к правонарушениям**

Цель статьи 9 заключается в том, чтобы исключить возможность для истца получить более лучшие результаты посредством превращения его претензии из претензии, проистекающей из условий договора, в претензию, проистекающую из правонарушения, служащего основанием для предъявления иска об убытках, так называемую недоговорную претензию. Даже в случае, если такое превращение и будет возможно на практике, то статья 9 предусматривает что к недоговорной претензии предъявляются те же иски, что и к договорной, т.е. проистекающей из условий коносамента ФИАТА.

### **10. Ответственность работников экспедитора и других лиц**

Статья 10 дает работникам экспедитора, его агентам, посредникам и другим лицам, привлеченным им к выполнению перевозки, возможность пользоваться теми же исключениями, проистекающими из ограничения ответственности, которыми пользуется и сам экспедитор. Чтобы сделать это положение еще более эффективным в пункте 2 этой статьи предусмотрено, что экспедитор, входя в деловые отношения с клиентом при заключении договора смешанной перевозки, выступает не только от собственного имени, но и также от имени агентов и других лиц. Этот пункт предназначен для законодательных систем, которые требуют при заключении договоров предоставлять другим лицам, кроме самого перевозчика, возможность пользоваться преимуществом, проистекающим из ограничения и исключений из ответственности.

### **11. Способ и маршрут перевозки**

Знание и понимание статьи 11 особенно важно для тех экспедиторов, которые сами непосредственно не контролируют фактические действия, связанные с этой перевозкой, что, кстати, чаще всего и бывает в экспедиторской практике. Экспедитор не только имеет свободу выбора, как ему везти грузы на палубе или в трюме, но также он имеет право выбирать способ и маршрут доставки, исходя из требований обработки, укладки, хранения и перевозки груза. В частности, для экспедитора важно защитить себя при перевозке груза на палубе, поскольку он может не знать заранее, как и каким образом будет поставлен фактическим перевозчиком контейнер с грузами, что при этом будет считаться погрузкой на палубе. Само собой разумеется, что, несмотря на такую обширную свободу, предоставленную экспедитору, он, тем не менее, будет считаться ответственным, если он злоупотребит этой свободой в ущерб истцу.

### **12. Поставка товара**

В статье 12 рассматривается проблема определения окончания периода ответственности экспедитора. В ряде случаев экспедитор имеет возможность передать товары непосредственно получателю или его представителю, однако в большинстве случаев такая прямая передача грузов невозможна. Если это так, то период ответственности экспедитора заканчивается тогда, когда товары передаются независимому уполномоченному органу или любой другой уполномоченной организации в месте назначения. Экспедитор также может прекратить свою ответственность за товары, известив клиента о необходимости принятия им товара.

Согласно пункту 2 статьи 12 экспедитор также может после завершения смешанной перевозки организовать хранение товаров на риск и за счет клиента.

Пункт 3 статьи 12 относится к обстоятельствам, связанным с преднамеренным окончанием смешанной перевозки. Экспедитор в таких случаях имеет право закончить перевозку и передать товар в распоряжение клиента в любом месте, которое он считает безопасным и подходящим. Что касается фрахтовых рисков и расходов, приходящихся на клиента, то он должен в таких случаях оплатить эти расходы полностью со всеми возможными дополнительными затратами, если таковые имеются.

### **13. Фрахт и расходы**

Второй абзац пункта 1 статьи 13 подтверждает, что основной принцип этой статьи заключается в том, что все фрахтовые риски, т.е. стоимость перевозки, оплачиваются экспедитору во время передачи товара под ответственность экспедитора. Слово «наличными» расшифровывается как «немедленно по безналичному расчету». При этом считается, что если фрахт уплачен, то он не может быть востребован обратно. Более того, требование экспедитора к оплате фрахта защищено в этом же пункте, что следует из первого параграфа данного пункта, запрещающего засчитывать фрахт в счет контрпретензий.

Таким образом, если клиент предъявляет экспедитору претензию за ущерб, он все равно должен оплатить стоимость перевозки и ждать решения о возмещении ущерба. Обычно этот вопрос решается страхованием экспедиторской ответственности.

Пункт 2 статьи 13 защищает экспедитора от изменения курса валюты. Этот фактор особенно важен тогда, когда фрахт оплачивается на месте назначения поставки товара после довольно-таки длительного процесса перевозки. Это происходит в случаях, когда фрахт подлежит уплате грузополучателем в порту или в месте назначения. Подобный текст предусмотрен во всех коносаментх и благодаря этой записи экспедитор имеет возможность передать на клиента все расходы, связанные с изменением валютного курса.

Пункт 3 статьи 13 предусматривает возложение на клиента платежей всех расходов, связанных с пошлинами, налогами, издержками, относящимися к товару.

Несмотря на такую широкую формулировку, эта оговорка не распространяется на обычные затраты экспедитора, понесенные в результате оплаты тарифа и обычного вознаграждения. Равным образом, демередж, т.е. оплата за простой судна, судовые расходы, расходы, связанные с контейнерами и другими транспортными предметами, относятся на клиента, если они не покрываются обычными экспедиторскими расходами и при условии, если эти платежи не были вызваны ошибками или небрежностью экспедитора.

В соответствии с пунктом 4 этой статьи, экспедитор имеет право на компенсацию дополнительных расходов, связанных с непредвиденными задержками.

Из пункта 5 статьи 13 следует, что в случае, если клиент неправильно объ-

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

явил товар для целей оценки фрахта, то эта ошибка может привести к увеличению размера фрахта. Это увеличение может составить пятикратную разницу между правильным и неправильным размерами фрахта, рассчитанного на основе заявленных клиентом данных или в размере двойного правильного фрахта. Эти расходы на юридическом языке называются «заранее оцененные убытки».

В пункте 6 статьи 13 предусмотрено, что поручение оплатить экспедитору фрахт, расходы и другие платежи по настоящему коносаменту, не освобождает клиента от платежа, если этот платеж не был получен экспедитором.

### **14. Залоговое право**

Статья 14 дает экспедитору возможность использовать товар и любые документы, относящиеся к этому товару, в качестве обеспечения клиентом платежа клиента экспедитору в любом размере и в любое время. Такая формулировка предусматривает, что долги клиента могут возникнуть на любой стадии, в частности, до начала перевозки.

Несмотря на то, что экспедитор может воспользоваться этим правом вообще, он не может воспользоваться им в случае, если это право не касается перевозки груза по данному коносаменту. В частности, это может относиться к случаям, когда товары переданы грузополучателю, который не знал, что клиент должен экспедитору.

В противном случае, использование коносамента ФИАТА, этого важнейшего документа в отношениях между участниками международного договора купли-продажи в качестве залога, может нанести ущерб вышеупомянутым участникам и резко ограничить их действия, что крайне нежелательно. Применение этого права, зависит во многих случаях от действующего национального законодательства. Обычно, экспедитор заранее предупреждает клиента о тех мерах, которые он намерен принять против него с тем, чтобы дать клиенту возможность защитить свои интересы.

### **15. Общая авария**

Статья 15 выражает практически тот же принцип, который был рассмотрен в статье 13, а именно: экспедитор имеет право возложить на клиента все непредвиденные затраты и расходы, которые могут возникнуть в его деловых отношениях с другими участниками перевозки по коносаменту ФИАТА. Таким образом, если экспедитор должен будет выплатить расходы судоходной компании, связанные с общей аварией в случаях принятия чрезвычайных мер с целью спасения судна, груза и т.д., то экспедитор имеет право на пропорциональное возмещение убытков от клиента.

### **16. Уведомление**

Условие статьи 16 соответствует требованиям правил ЮНКТАД/МТП, а именно явные потери и ущерб должны быть изложены в письменном виде и переданы экспедитору немедленно во время получения товара, что касается скрытых убытков, то извещение о них должно быть направлено в письменном виде экспедитору в течение шести календарных дней, включая воскресные и выходные дни, после поставки товара. При этом необходимо отметить, что бо-

лее позднее предъявление претензии не влияет на потерю права предъявить претензию, но только уже с учетом того, что основной фактор доказательства потери или ущерба товару уже не может быть предъявлен экспедитору. Эта оговорка может быть оспорена, однако на практике это будет сделать очень трудно в связи с истечением времени.

### **17. Срок давности**

В то время как позднее уведомление влияет только на тяжесть доказательства, то не предъявление иска в течение 9 месяцев после поставки товара, или даты, когда эти товары должны считаться поставленными, или когда предполагаемая задержка превратилась в фактическую потерю товара, в соответствии со статьей 17, освобождает экспедитора от ответственности. Срок в 9 месяцев соответствует правилу 10 ЮНКТАД/МТП. Необходимо отметить, что простое уведомление о претензии не прерывает течение срока давности. И существует только один путь избежать прекращения течения срока давности – это предъявить иск, т.е. начать судебный процесс. Однако стороны могут договориться о продлении срока давности предъявления иска. Как это делается, - определено в действующем законодательстве. Согласно Конвенции о смешанных перевозках, соглашение о продлении срока исковой давности должно быть сделано в письменном виде, и это требование обычно является обязательным с тем, чтобы таким образом было обеспечено доказательство соглашения.

### **18. Частичная недействительность**

Как уже было отмечено в статье 7 пункт 1, условия коносамента ФИАТА могут быть заменены требованиями обязательного закона.

Статья 18 только гарантирует, что в случае, если одно или более условий коносамента ФИАТА могут быть в противоречии с требованиями действующего законодательства, то это не означает, что те условия, которые не затронуты обязательным законом, становятся недействительными.

### **19. Подсудность и применяемый закон**

Юридические действия против экспедитора, отмечается в статье 19, могут быть произведены только в том месте, как это записано в коносаменте ФИАТА, где находится основное место деятельности экспедитора, т.е. по месту его нахождения. И спор должен быть решен по закону страны, где находится это место нахождения. Статьи подобного рода обычно подтверждаются судами или, по крайней мере, клиенту предоставляется разумная защита согласно международно-признанному правовому режиму. Этот режим в настоящее время определен Правилами ЮНКТАД/МТП 1991 г., на основе которых установлены рассматриваемые условия коносамента ФИАТА. В силу этого, есть все основания предполагать, что условия и оговорки статьи 19 найдут поддержку и в российском законодательстве.

### ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ КОНОСАМЕНТА ФИАТА

В настоящее время в мировой практике, как уже сообщалось выше, применяется версия коносамента ФИАТА образца 1992 г. Это третья версия документа, первый вариант коносамента был принят в 1970 г., второй – в 1987 г. и третий, как указано выше, был принят в 1992 г.

Причина принятия перечисленных версий коносамента заключается в совершенствовании мировой внешнеторговой и транспортно-экспедиторской практики. В частности, одной из причин принятия коносамента ФИАТА 1992 г. является принятие Правил ЮНКТАД-МТП, регулирующих смешанные перевозки и вступление в силу новых Инкотермз.

Изначально коносамент ФИАТА является оборотным документом, однако предусмотрена его выдача и в качестве необоротного документа. При этом в первом случае коносамент должен быть выписан на предъявителя или в виде ордерного документа. Если документ составлен на предъявителя, то он передается в обмен на товар без передаточной надписи, если же он составлен в виде ордерного документа, то он передается посредством индоссаменты (передаточной надписи).

Если коносамент ФИАТА выписан в нескольких подлинных экземплярах, то на нем проставляется количество выписанных подлинных (оригиналов) экземпляров. Если выписывается несколько копий, то на каждой копии ставится надпись «необоротная копия».

Следовательно, выдачи груза можно требовать от экспедитора только против предоставления оригинала коносамента, а в случае необходимости, с надлежащей передаточной надписью (индоссаментом).

Экспедитор освобождается от обязанности выдать получателю груз в случае, если коносамент составлен в нескольких подлинных экземплярах и если груз выдан против предъявления одного из этих подлинных экземпляров.

Если коносамент ФИАТА выписан в оборотной форме, то он представляет своему владельцу право распоряжаться товаром, то есть содержит право собственности на груз.

Если коносамент выписан в необоротной форме, то есть если он является именным, то экспедитору, прежде чем выдать груз получателю, необходимо убедиться в том, что этот груз выдается действительно законному получателю.

#### **Действия экспедитора при выдаче грузоотправителю коносамента ФИАТА**

Коносамент ФИАТА может быть выдан грузоотправителю при условии:

- принятия экспедитором товаров под свою ответственность;
- обеспечения экспедитором себе исключительного юридического права распоряжения принятыми товарами;
- принятия товара в полной исправности и в хорошем состоянии по внешнему виду;
- соответствия данных коносамента данным полученного экспедитором поручения грузоотправителя;

- согласования с грузоотправителем ответственности за страхование принятого от него груза;
- определения количества выпуска подлинных (оригиналов) коносамента ФИАТА;
- страхования экспедитором своей ответственности в качестве перевозчика.

Выдав коносамент ФИАТА, экспедитор обязуется от собственного имени выполнить или обеспечить выполнение смешанной перевозки товара от места, где этот товар был принят экспедитором под свою ответственность согласно записи в коносаменте, до места назначения, указанного в этом коносаменте. При этом необходимо иметь в виду, что экспедитор может иметь собственные транспортные средства для перевозки груза на части маршрута. На части же маршрута, не покрываемого собственными транспортными средствами, экспедитор прибегает к услугам других перевозчиков. Такие перевозчики, как правило, являются фактическими перевозчиками. Экспедитор же является для грузоотправителя договорным перевозчиком – оператором смешанной перевозки.

Начиная работу по подготовке коносамента ФИАТА к выдаче, экспедитор имеет право и обязан потребовать от грузоотправителя точного описания товара. При описании товара следует пользоваться Единой номенклатурой внешнеэкономической деятельности. ФИАТА рекомендует также применять Объединенную товарную номенклатуру Всемирной таможенной организации. Если экспедитор будет пользоваться этими рекомендациями, то товар легко пройдет таможенные процедуры. В случае неточной или неполной информации грузоотправителя, экспедитор освобождается от ответственности, причиненной товару по этой причине.

Экспедитору необходимо всегда иметь в виду, что данные им сведения, содержащиеся в коносаменте, являются основным доказательством принятия им груза под свою ответственность.

Особое внимание должно уделяться оформлению перевозок опасных грузов. Грузоотправитель обязан предоставить экспедитору полную информацию об опасной характере груза. Эта информация может представляться в декларации ФИАТА о перевозке опасных грузов. Если эта информация окажется неправильной или недостаточной, то в случае возникновения опасности для окружающей среды и для жизни, то такой груз должен быть выгружен из транспортного средства и уничтожен. Возникшие при этом расходы относятся на грузоотправителя.

При работе с коносаментом ФИАТА необходимо информировать грузоотправителя о том, что если любые грузы создают угрозу жизни или имуществу, то экспедитор может их выгрузить в любом месте и уничтожить. И если эта угроза произошла не по вине экспедитора, то он не несет никакой ответственности. Более того, грузоотправитель обязан гарантировать экспедитору возмещение всех затрат, проистекающих из этого положения. Однако это положение не ограничивает ответственность экспедитора перед третьей стороной – участницей доставки товара.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

После того, как приняты грузы и в коносамент внесены все сведения о грузе, экспедитор проставляет в нем дату и подписывает его, подтверждая тем самым, то его положение, в котором содержится информация о принятии экспедитором груза под свою ответственность с обязательством доставить этот груз получателю.

Подписывая таким образом коносамент, экспедитор подтверждает правильность содержащейся в коносаменте информации относительно товара, транспортного средства и других сведений, относящихся к товару, его перевозке и доставке.

Из этого утверждения следует, что экспедитор не может отрицать, отвергать или противоречить сделанному им заявлению о приеме товара в полной исправности и в хорошем состоянии и т.д. То есть экспедитор не может утверждать, что эти факторы произошли до принятия им товара и до начала перевозки.

Экспедитор обязан строго следить за датой выдачи коносамента и действовать при этом с особой осторожностью. Этой датой может быть дата приема экспедитором товара под свою ответственность или дата погрузки товара на транспортное средство.

По коносаменту ФИАТА экспедитор имеет право перевозить грузы на палубе, в трюме, выбирать, заменять, изменять способ и маршрут перевозки, порядок обработки, укладки, хранения и перевалки груза, не извещая об этом грузоотправителя.

Коносамент ФИАТА представляет экспедитору право хранить груз на риск грузоотправителя. Ответственность экспедитора при этом прекращается, и грузоотправитель оплачивает все возникшие при этом расходы.

Если во время перевозки груз подвергается риску не по вине экспедитора, то последний может прекратить перевозку, отказаться от перевозки и передать груз отправителю. После этого поставка считается выполненной и ответственность экспедитора прекращается. При этом экспедитор имеет право на полный фрахт и компенсацию понесенных им расходов.

Стоимость перевозки и фрахт оплачиваются экспедитору полностью без каких-либо вычетов и отсрочек. Фрахт считается принадлежащим экспедитору в момент принятия им груза под свою ответственность и не может быть отозван обратно. Экспедитор также имеет право выбора валюты для оплаты ему грузоотправителем всех понесенных им расходов по коносаменту ФИАТА.

Выписывая коносамент ФИАТА, экспедитор должен знать и информировать грузоотправителя о том, что он не гарантирует время прибытия груза и, соответственно, не несет ответственности за задержку в доставке грузов.

Однако если экспедитор возложил на себя обязательство доставить груз к установленному сроку или в течение определенного времени, о чем делается соответствующая запись в коносаменте, то в случае нарушения этого обязательства ответственность экспедитора ограничивается суммой двойного фрахта.

Коносамент представляет экспедитору залоговое право на груз и на все относящиеся к этому грузу документы. Это право распространяется на сумму,

которую грузоотправитель должен экспедитору, включая расходы по складированию и хранению. Экспедитор может осуществить это залоговое право любым разумным способом, которое он сочтет необходимым.

Экспедитор также должен знать, что грузоотправитель обязан возместить ему расходы в связи с любыми претензиями по общей аварии.

Исполнение экспедитором своих обязательств по коносаменту ФИАТА, то есть по доставке товара получателю, определяется следующим образом:

- если экспедитору во время передачи им груза получателю не было предъявлено в письменном виде уведомления об утрате или порче груза, то этот факт является доказательством выполнения экспедитором своих обязательств в соответствии с требованиями коносамента ФИАТА;

в том случае, когда повреждение или утрата груза являются скрытыми, то действует этот же принцип предъявления письменной претензии в течение шести календарных дней с даты передачи груза получателю.

#### **Ответственность экспедитора по коносаменту ФИАТА**

Выдавая коносамент ФИАТА, экспедитор возлагает на себя ответственность за исполнение всей перевозки. Эта ответственность и ее пределы установлены в стандартных условиях коносамента ФИАТА, напечатанных на обратной стороне коносамента. Согласно этим условиям экспедитор несет ответственность за свои действия, любые ошибки, упущения, а также за действия, поступки, ошибки и упущения любой третьей стороны, привлеченной им к исполнению обязательств по коносаменту ФИАТА. При этом ответственность экспедитора предусмотрена в трех различных пределах.

Так, основной предел ответственности за ущерб, утрату груза установлен в размере 666,67 единиц специальных прав заимствования Международного валютного фонда (МВФ) за одно место или одну упаковку, или 2 (две) единицы специальных прав заимствования за один килограмм утраченного или поврежденного груза весом брутто по выбору истца.

В случае если перевозка груза не включает в себя морского или внутреннего водного участка, то в этом случае предел ответственности экспедитора будет составлять 8,33 единиц специальных прав заимствования за один килограмм утраченного или поврежденного груза весом брутто.

И третий предел ответственности предусматривает обращение к национальному или международному правовому документу, если точно установлено, на каком участке перевозки произошла утеря груза или грузу нанесен ущерб, и на этом участке предусмотрено обязательное применение национального закона или международной конвенции.

При определении меры своей ответственности по коносаменту ФИАТА экспедитор должен учитывать, что только он отвечает за действия своих сотрудников и за действия любых привлеченных им к исполнению коносамента третьих лиц как за свои собственные.

#### **Что дает применение коносамента ФИАТА?**

Коносамент ФИАТА получил широкое применение в перевозках грузов международной торговли. Ежегодно выписывается около 800 тысяч подлин-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

ных экземпляров этого документа. В Российской Федерации около 50 членов Ассоциации российских экспедиторов имеют право применять в своей практике коносамент ФИАТА. Такое положение в применении этого документа обусловлено преимуществом, которое он представляет грузоотправителю по сравнению с другими транспортными документами.

Владение грузоотправителем коносаментом ФИАТА освобождает его от всех функций, связанных с организацией перевозки, с перевозкой и доставкой товара получателю. Все эти функции выполняет экспедитор, выдавший коносамент. До выдачи коносамента ФИАТА грузоотправителю экспедитор котирует ему ставку стоимости доставки товара, и грузоотправитель, включив ее в стоимость товара, освобождает себя от дополнительных расходов, связанных с доставкой товаров (естественно кроме расходов, связанных с общей аварией и другими непредвиденными и непредсказуемыми случаями).

Владение коносаментом ФИАТА означает для грузоотправителя выполнение им своих обязательств перед покупателем товара. Предъявив коносамент ФИАТА в банк, его владелец может снять с аккредитива причитающуюся ему сумму за проданный товар. Таким образом, происходит ускорение оборота денежных средств, как минимум, на 90 дней. Эта функция коносамента ФИАТА предусмотрена всеми действовавшими и действующими вариантами унифицированных обычаев и практикой применения документарных аккредитивов. В частности, статье 19 и 20 Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов, введенных Международной торговой палатой в действие с 1 июля 2007 г. предусматривают прием коносамента ФИАТА в качестве документа, принимаемого банками для производства оплаты за поставляемые товары.

Немаловажную роль для грузоотправителя играет единообразие коносамента ФИАТА. Несмотря на различия во внешней торговле стран и их внешнеторговой практике, индивидуальные особенности грузоотправителей и экспедиторов, страны происхождения товара и номенклатуру товаров, коносамент ФИАТА содержит в себе обоснование и приемлемые для его участников единообразные условия перевозки и поставки товаров.

Преимуществом коносамента ФИАТА является его официальное соответствие Правилам ЮНКТАД-МТП, регулирующим документы смешанных перевозок. Это соответствие подтверждается эмблемой МТП и соответствующей записью на лицевой стороне коносамента ФИАТА.

Применение коносамента ФИАТА также облегчает расчеты транспортных расходов, делает их точными и предсказуемыми и улучшает контроль грузоотправителя за транспортными расходами; сокращает документооборот и объем документации; облегчает зависимость грузоотправителя от изменения портовых расходов и сборов; упрощает процесс предъявления претензий и уменьшает связанные с этим расходы; сокращает время перевозки и складские запасы; улучшает планирование поставок товаров; дает лучшие возможности для контроля за поставками товаров.

Необходимо иметь в виду, что применение коносамента ФИАТА позволяет оставлять в стране его применения значительную часть транспортных расхо-

дов; облегчает прохождение таможенных формальностей – коносамент ФИАТА может играть для таможни роль первичного документа. При применении коносамента ФИАТА улучшается национальный контроль за транспортной цепочкой; появляется возможность шире использовать национальные страховые институты; использование этого документа позволяет внедрять новые транспортные технологии и повышает конкурентоспособность национальных товаров; сокращает валютные расходы и улучшает платежный баланс страны.

Благодаря перечисленным преимуществам, коносамент ФИАТА находит широкое применение среди участников внешнеторговой деятельности.

Выдавая грузоотправителю коносамент ФИАТА, экспедитор становится договорным перевозчиком (оператором смешанной перевозки), со всеми вытекающими из этого последствиями юридического, экономического и финансового характера. При этом экспедитор представляет грузоотправителю самую прогрессивную в современных условиях систему поставки товаров:

- единый перевозчик – экспедитор,
- единый тариф – ставка экспедитора за все расстояние перевозки,
- единый транспортный документ – коносамент ФИАТА,
- единая ответственность – ответственность экспедитора.

Применение экспедитором коносамента ФИАТА повышает на порядок его конкурентоспособность и юридически экспедитор переходит в категорию перевозчиков, подтверждая основные функции этого документа: свидетельство принятия товара, заключение договора перевозки и предоставление права собственности на товар.

### **СКЛАДСКАЯ РАСПИСКА ФИАТА** **(FIATA Warehouse Receipt – FWR)**

В практической деятельности экспедиторские компании нередко оказывают своим клиентам услуги по складскому хранению товаров.

При предоставлении таких услуг экспедиторы обязаны выдавать клиентам соответствующие документы на полученный от них товар.

В Гражданском кодексе Российской Федерации предусмотрены три таких документа, которые подтверждают прием от товародателя товара на хранение. Это:

- двойное складское свидетельство;
- простое складское свидетельство;
- складская квитанция.

Перечисленные документы выполняют, в основном, внутренние задачи. Для оказания услуг на внешнем рынке российские экспедиторы имеют возможность использовать складскую расписку ФИАТА. Этот документ введен в действие в 1975 году и представляет собой стандартный бланк на листе А3, унифицированного макета, единого содержания и отличительного оранжевого

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

цвета. Действие складской расписки регулируется национальными экспедиторскими условиями, которые размещаются на обратной стороне документа.

Экспедиторская расписка ФИАТА включает в себя подробные положения, регулирующие права и обязанности сторон по передаточной надписи, по передаче прав собственности на товар, по вопросам хранения товара в соответствии с условиями, напечатанными на обратной стороне, по вопросам выдачи товара против предоставления оригинала складской расписки. Следовательно, экспедиторская расписка выполняет функции хранения товара, официально признаваемыми законодательством большинства стран, и выступает в качестве унифицированного документа, суть которого заключается в том, что юридические обязательства экспедитора, выступающего в качестве товарохранителя, и его деятельность определяется и регулируется внутренним законодательством.

### Правила заполнения складской расписки ФИАТА

Лицевая сторона складской расписки заполняется следующим образом:

Графа 1. Поставщик (Supplier) – проставляется наименование грузоладельца, его адрес и реквизиты.

Графа 2 – размещены эмблема Ассоциации российских экспедиторов, полное и краткое наименование документа, номер документа, код страны выдачи документа по кодификации ООН. Для Российской Федерации это сочетание букв RU, указание на то, что документа является подлинным (FWR, FIATA Warehouse Receipt, original).

Графа 3. Товародатель (Depositor) – указывается наименование и адрес стороны, помещающей товары на склад для хранения.

Графа 4. Товарохранитель (Warehouse Keeper) – указывается наименование и адрес стороны, осуществляющий хранение товаров и оказывающей связанные с этим хранением услуги.

Графа 5. Товарный склад (Warehouse) – указывается наименование склада, указывается его местонахождение и адрес.

Графа 6. Определение транспортных средств (Identification of means of transport) – указываются опознавательные (регистрационные) знаки транспортных средств, на которых товары были доставлены на склад.

Графа 7. Страхование (Insurance) – в соответствующих клетках проставляются страховые подробности о принятом на хранении товаре:

застраховано (covered);

застраховано против огня (against fire);

застраховано от воровства (against burglary/pilferage);

застраховано от прочих рисков, уточняется от каких рисков (other risks covered, specify);

не застраховано (not insured);

страховая сумма (Insurance amount).

Графа 8. Маркировка и номера мест (Marks and Numbers). Марки и номера наносятся на каждое отдельное место. В случае необходимости, можно

использовать дополнительные листы для простановки номеров мест и их маркировки.

Графа 9. Количество мест и вид упаковки (Number and kind of packages) - указывается общее количество мест, принятых на хранение, и дается краткое описание упаковки этих мест (короба, ящики, мешки, связки).

Графа 10. Описание товара (Description of goods) – дается описание товара по действующей в стране товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. При описании товара необходимо избегать ненужной детализации и излишних подробностей. Описание товара должно быть точным и кратким.

Графа 11. Вес брутто (Gross weight) – указывается общий вес товара, принятого товарохранителем, без веса тары и упаковки товарохранителя.

Графа 12. Принято в полной исправности и хорошем состоянии по внешнему виду (Received in apparent good order and condition).

описание содержания мест (Description of merchandise (contents):)

По заявлению товародателя (Stated by Depositor)

По результатам контроля товарохранителя (Controlled by warehouse keeper)

В соответствующем квадрате подтверждается принятие на хранение товара в хорошем состоянии и в полной исправности по внешнему виду и его краткое описание по заявлению товародателя и товарохранителя.

Графа 13. Вес брутто по заявлению товародателя, по данным проверки товарохранителя (Gross weight. Stated by Depositor, Controlled by warehouse keeper).

В соответствующем квадрате делается отметка товарохранителем и товародателем, подтверждающая правильность общего веса товара, принятого на хранение.

Графа 14. В графе дается следующая информация:

«Хранение товара осуществляется в соответствии с положениями условий, напечатанных на обратной стороне настоящей складской расписки.

В качестве товарохранителя мы являемся ответственной стороной за выдачу хранящегося на складе товара только против предъявления настоящего документа, а в случае передачи прав на товар, исключительно законному владельцу настоящей складской расписки, приобретенной законным путем в соответствии с правилами ее передачи, указанными на обратной стороне.

Мы подтверждаем, что можем предъявить претензию только законному держателю настоящего документа, и только если это требование обосновано проистекает из этого документа.

Наше право залога на товар или задержки товара не подпадает под действие вышеуказанного требования.

В случае частичной выдачи товара настоящая складская расписка должна быть предоставлена товарохранителю для внесения в нее сведений о выданном товаре (Warehousing is subject to standard business conditions; vide reverse.

As warehouse keepers we are liable to deliver the stored merchandise against presentation of this document only, and in case of cession of rights exclusively to the

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

holder of this document being legitimated by an uninterrupted chain of transfers as outlined overleaf.

We acknowledge that we can only lodge a complaint with the legitimated holder of this document if and when this refers to the validity of issue of said document and/or results therefrom.

Our legal lien or right of retention will not be affected by this clause.

In case of partial deliveries warehouse receipt must be submitted for entering outgoing stock.)»

Графа 15. Место и дата выдачи (Place and date of issue) – указывается место и дата выдачи товародателю настоящей складской расписки. Как правило, этим местом является склад.

Графа 16. Подпись и печать (Stamp and signature) – проставляется подпись экспедитора, эта подпись скрепляется его печатью. Таким образом, товарохранитель (экспедитор) возлагает на себя ответственность за принятый от товародателя товар.

Графа 17. Текст разрешен ФИАТА. Авторское право принадлежит ФИАТА. Цюрих (Швейцария), июнь, 1982 г. (Text authorized by FIATA. Copyright FIATA/ Zurich-Switzerland, 2.82).

В графе подтверждается право ФИАТА на документ, что это документ внедрен в практику ФИАТА, и что все права на него принадлежат ФИАТА. Проставляет дата последней редакции документа.

Второй лист складской расписки ФИАТА содержит в себе положения, регулирующие выдачу товара, передачу права собственности и уступку права на предъявление претензии.

Эта часть складской расписки белого цвета со следующим положениями:

Графа 1. Выдача (Deliveries) – содержится указание о выдаче товара.

Графа 2. Дата (Date) – проставляется дата выдачи товара владельцу складской расписки.

Графа 3. Маркировка и номера мест, количество и вид упаковки, описание товара (Marks and numbers; Number and kind of packages; Description of goods) – проставляются данные о выданных владельцу складской расписки товарах: их описание, маркировка и т.д.

Графа 4. Вес брутто (Gross weight) – указывается общий вес товаров, выданных владельцу складской расписки.

Графа 5. Подпись товарохранителя (Signature of warehousekeeper) – проставляется подпись товарохранителя, подтверждающая выдачу конкретного товара.

Графа 6. Передача собственности (Transfer of property).

«Настоящим нижеподписавшийся товародатель (дается наименование товародателя) передает право собственности на товары и сами товары, поименованные в настоящей складской расписке, а также свои права к владельцу склада в качестве возмещения убытков компании (дается наименование компании, которой передаются товары и права на эти товары)» (Hereby, the under-

signed depositor ..... transfer the property of goods specified in this “WAREHOUSE RECEIPT” and his rights towards the warehouse-keepers in view of the restitution of the goods to Messrs)

Дата (Date:), подпись (Signature:)

Проставляется дата и ставится подпись товарохранителя, передающего товары и права на них.

Графа 7. Уступка права на предъявление претензии (Cession of delivery claim)

“Компания ..... (дается наименование компании) передает право на предъявление претензии на получение товара от владельца склада компании ..... (дается наименование компании).

(Messrs.....cede the claim for the delivery of the merchandise towards the warehouse keepers to Messrs.....»).

Дата (date:), подпись (signature:)

Товаровладелец проставляет дату принятия решения и ставит свою подпись.

#### Основные функции складской расписки ФИАТА

- Служит письменным подтверждением договора складирования и хранения.

- Является документом, подтверждающим прием экспедитором товара от товародателя-заказчика.

- Является доказательством исполнения контракта купли-продажи. Предъявление товародателем складской расписки свидетельствует о выполнении им своих обязательств перед заказчиком.

- Складская расписка может быть оборотным документом, если на ее лицевой стороне сделана надпись «Оборотная» (Negotiable).

- Может быть предъявлена в банк для получения платежей за поставляемый товар. Разумеется, если такой порядок расчетов предусмотрен в договоре купли-продажи.

- Может служить залоговым документом на получение банковского кредита под товар, хранящийся на складе по складской расписке.

- Дает держателю расписки право собственности на товар.

- Предусматривает возможность выдачи товара частями.

- Гарантирует выдачу товара только по предъявлению подлинного экземпляра складской расписки.

- Содержит право передачи расписки и товара третьей стороне.

- Представляет товародателю право на предоставление третьей стороне уступки на предъявление претензии к товарохранителю.

- Обеспечивает гарантию хранения, складирования и обработки товара строго в соответствии с установленными правилами, изложенными в деловых условиях, помещенных на обратной стороне расписки.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

- Является стандартным документом логистического обеспечения поставки товара в транспортно-экспедиторском перемещении товара.

### Особенность складской расписки ФИАТА

Складская расписка ФИАТА не может использоваться в случаях, когда требуется применение двойного складского свидетельства, т.е. «расписки-варранта». Она не состоит из двух частей: складского и залогового свидетельств. Однако коммерческая сущность складской расписки ФИАТА одинакова с двойным складским свидетельством.

### Заключение

Применение складской расписки ФИАТА выгодно как для заказчика, так и для экспедитора.

Для заказчика складская расписка ФИАТА служит документом, подтверждающим получение от него товара экспедитором и возлагающим на последнего согласованные и принятые сторонами обязательства по хранению, обработке и выдаче товара. Складская расписка – это подтверждение выполнения заказчиком взятых на себя обязательств, право получения денег за товар или кредита в банке.

Для экспедитора складская расписка ФИАТА – это единые условия хранения и выдачи товара, условия, способствующие выполнению им своих экспедиторских функций.

## **ИНТЕРМОДАЛЬНОЕ ВЕСОВОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО ГРУЗОТПРАВИТЕЛЯ Shippers Intermodal Weight Certification – FIATA SIC**

### Введение

В мировой экспедиторской и перевозческой практике важное значение имеют весовые показатели грузов, подлежащих транспортно-экспедиторской обработке.

В большинстве стран действуют ограничения нагрузки на ось при перевозке грузов автомобильным транспортом. Важную роль в транспортной составляющей играет вес товара при погрузочно-разгрузочных операциях. В экспедиторской практике нередко происходят недоразумения, вызванные несоответствием фактического веса груза с заявленным в транспортных и товаросопроводительных документах. Эти недоразумения снижают качество услуг экспедитора и ведут к дополнительным расходам участников контрактной сделки.

С целью упорядочения положения в весовых показателях грузоотправителей и перевозчиков Секретариат ФИАТА в 1997 г. разработал и внедрил в транспортно-экспедиторскую практику интермодальное весовое свидетельство

отправителя.

Непосредственным толчком к разработке этого свидетельства послужило принятие в 1992 г. в США Федерального закона о безопасной перевозке контейнеров по шоссе на дорогам и дополнения к этому закону от 1996 г. Этими документами предусматривается предоставление грузоотправителями специального весового свидетельства, если вес товара, загруженного в контейнер, прибывающий в любой морской порт США, а также вес товара, погруженного в автомобильный прицеп или полуприцеп, отправляемых из внутренних районов США в морские порты, превышает вес в 29 тысяч фунтов (13154 кг). Таким образом, рассматриваемое свидетельство оказало исключительно важную помощь экспортерам и импортерам США, создав унифицированную систему весовых показателей.

Несмотря на то, что настоящее свидетельство было разработано в ответ на требования закона США о безопасной перевозке контейнеров, оно отвечает всем международным правилам и может быть использовано в любой стране во всех случаях, когда требуется предоставление весового свидетельства. Секретариат ФИАТА с полной ответственностью рекомендует экспедиторам в случае необходимости применять в своей практике интермодальное весовое свидетельство ФИАТА как унифицированный документ, отвечающий национальным и международным требованиям.

#### Форма интермодального весового свидетельства отправителя ФИАТА

Свидетельство представляет собой стандартный бланк на листе А4 отличительного белого цвета с зеленой каймой и с зеленого цвета эмблемой ФИАТА, помещенной в середине бланка. Эмблема ФИАТА изображена в виде земного шара, опоясанного с севера на юг и с запада на восток стреловидной лентой со словом FIATA. Макет бланка унифицирован и содержит единые формулировки. Вносить какие-либо дополнения и изменения в макет, форму, содержание и цвет бланка запрещается. Воспроизводство бланка в любой форме юридическими и физическими лицами без разрешения на это ФИАТА запрещено.

#### Методические указания по заполнению интермодального весового свидетельства отправителя ФИАТА

**Графа 1.** «Наименование и адрес грузоотправителя, выписывающего настоящее свидетельство» (name and address of certifying shipper) – указывается наименование и адрес фирмы-отправителя груза, выписывающего настоящее свидетельство.

**Графа 2.** В графе помещены: краткое и полное наименование документа – FIATA SIC, Shippers Intermodal Weight Certification (Интермодальное весовое свидетельство отправителя ФИАТА), эмблема Ассоциации российских экспедиторов, ее краткое наименование и код страны выдачи свидетельства (RU). В графе также проставляется номер свидетельства, присвоенный Ассоциацией российских экспедиторов.

**Графа 3.** Может использоваться грузоотправителем для необходимых ему целей. Как правило, в этой графе помещаются наименование и адрес грузополучателя.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

Графа 4. Заполняется Ассоциацией российских экспедиторов при печатании. В графе типографским способом помещаются эмблема и наименование экспедитора – владельца свидетельства и его реквизиты.

Графа 5. «Марки и номера» (Marks and Numbers) проставляются маркировка и номера мест, присвоенные грузоотправителем.

Графа 6. «Количество мест и вид упаковки» (Number and kind of packages). Указывается общее количество мест и вид упаковки этих мест. То есть указывается, во что упакован товар: в ящики, картонки, мешки и т.д., или товар не упакован.

Графа 7. «Описание товара» (Description of Goods). Описание товара производится в соответствии с действующей таможенной номенклатурой. Применение другой какой-либо номенклатуры нежелательно, ибо может привести к отрицательным последствиям и задержкам при таможенном оформлении.

Графа 8. «Вес брутто» (Gross weight). Указывается вес товара, заявленный грузоотправителем.

Графа 9. «Номер контейнера или прицепа» (Container or trailer number). Указывается номер контейнера или прицепа, на груз в котором предоставляется свидетельство.

Графа 10. «Упаковочный материал, включая лед, поддоны, подстилочный материал» (Packaging material including ice, pallets and dunnage, if not included above). Указывается вес упаковочного материала, льда, поддонов и подстилочного материала, если они не были включены в вес брутто в графе 8.

Графа 11. «Фактический общий вес груза» (Actual gross cargo weight). Указывает общий вес груза, включая вес поддонов и дополнительного упаковочного материала, используемого при перевозке предложенного товара.

Графа 12. В графе содержится подтверждение того, что нижеподписавшийся грузоотправитель (т.е. составитель свидетельства) удостоверяет, что общий вес товара, внесенного в настоящее свидетельство, включая упаковочный и подстилочный материал, и поддоны указан точно и является правильным». (The undersigned shipper herewith certifies that the gross weight of the goods listed herein is true and correct and includes all applicable packaging material, pallets and a tonnage).

Графа 13. Место и дата выдачи свидетельства (Place and date of certification). В графе проставляется место, где было выдано весовое свидетельство и дата его выдачи.

Графа 14. Печать и подпись грузоотправителя, выписавшего интермодальное весовое свидетельство (Stamp and Signature of certifying shipper). В графе грузоотправитель ставит свою подпись. Подпись скрепляется печатью этого грузоотправителя.

Графа 15. Содержит запись о том, что текст разрешен к использованию ФИАТА, авторское право принадлежит ФИАТА, указывается месторасположение ФИАТА (Цюрих, Швейцария), месяц и год ввода в действие документа (Text authorized by FIATA. Copyright reserved, FIATA/ Zurich-Switzerland, 10.97).

Графа 16. В графе содержится указание на то, что при отправке грузов в США или из США смотри примечания на обратной стороне свидетельства. Эти примечания гласят: «Положение закона США (Provisions of US Law).

В соответствии с законом США о безопасной перевозке контейнеров в смешанном сообщении от 1992 г. и дополнением к нему от 1996 г., общий вес груза, загруженного в контейнер, прибывающий в США и превышающий 29000 фунтов или 13154 кг, должен быть удостоверен свидетельством. Это же самое требование относится к контейнерам и прицепах, отправляемым из внутренних пунктов США. Отправитель таких грузов обязан предоставить весовой сертификат, указав в нем следующие сведения:

- фактический вес груза, загруженного в контейнер или в прицеп;
- краткое описание груза, загруженного в контейнер или в прицеп;
- подлинные сведения о стороне, выписывающей настоящее весовое свидетельство;
- номер контейнера или прицепа;
- дату выписки свидетельства или передачи данных этого свидетельства на другой документ.

Экспедитор или перевозчик, получивший настоящее свидетельство, может переслать данные, содержащиеся в этом свидетельстве, на другой документ или на электронный носитель для передачи их соответствующему перевозчику.

Лицо, передающее настоящую информацию, должно проставить на документе дату передачи этой информации и свои опознавательные данные (Under the US Intermodal Safe Container Act of 1992 and its Amendment of 1996 the gross cargo weight loaded in a container arriving in the USA and exceeding a gross weight of 29000 lbs (13154 kg) must be certified. The same goes with containers or trailers, which are shipped, from inland points in the USA.

The Shipper of such shipments is obliged to provide a weight certification containing:

- the actual gross cargo weight loaded in the container or on the trailer.
- a reasonable description of the contents of the container or trailer,
- the container or trailer number,
- the date of certification or transfer of data to another documents.

The freight forwarder or carrier who receives the weight certification may transfer the information contained therein to another document or to electronic format for forwarding to a subsequent carrier. The person transferring the information shall state on the forwarded documents the date on which the data was transferred and the identity of the party who performed the transfer.

Правила применения интермодального весового свидетельства отправителя ФИАТА

Существует два способа применения этого документа:

Первый – Бланки интермодального весового свидетельства отправителя

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

передаются экспедитором грузоотправителю, который заполняет их, подписывает, скрепляет печатью и возвращает экспедитору. При этом необходимо иметь в виду, что бланки этого свидетельства принадлежат экспедитору, несут на себе эмблему экспедитора и являются его собственностью. Наименование этого экспедитора и номера бланков свидетельства зарегистрированы в дирекции ассоциации.

Получив заполненный бланк, экспедитор вносит содержащиеся в нем данные в выписываемый им экспедиторский документ или передает их перевозчику для их внесения в транспортный документ.

При втором способе – экспедитор сам заполняет и подписывает весовое свидетельство. Это происходит тогда, когда экспедитор выступает в роли грузоотправителя, что бывает при организации им сборных отправок. При этом экспедитор заполняет, подписывает, скрепляет своей печатью и передает перевозчику свидетельство с весовыми данными, составленное им на основе данных весовых свидетельств, полученных им от отдельных грузоотправителей мелких отправок грузов и составленных на бланках весовых свидетельств, выданных экспедитором отправителям мелких партий грузов.

### Заключение

Применение интермодального весового свидетельства отправителя ФИА-ТА дает возможность точно определить сторону, ответственную за проставление неправильных весовых данных отправки, позволяет принимать правильные решения в случае рассмотрения дела в Арбитраже и повышает качество экспедиторских услуг.

**Ф) КРАТКИЙ СЛОВАРЬ АББРЕВИАТУР СЛУЖЕБНЫХ ТЕРМИНОВ ПРИМЕНЯЕМЫХ ЛИНЕЙНЫМИ КОНТЕЙНЕРНЫМИ ПЕРЕВОЗЧИКАМИ ПРИ КОТИРОВКЕ СТАВОК И ПЕРЕПИСКЕ С КЛИЕНТАМИ**

Надбавки /коэффициенты /сборы

**AFEE** (agents fee) – вознаграждение/комиссия агента.

**AS/ AGSA** (Aden Gulf security adjustment) – сбор за дополнительную охрану при прохождении Аденского пролива, аналог сбора за пиратские риски и GAS.

**BAF** (bunkering adjustment factor) – бункерный коэффициент/поправочный коэффициент, обычно отражающий рост стоимости судового топлива.

**Banking** – сбор, компенсирующий транзакционные издержки получателя оплаты за услуги.

**BLfee/ B/L'sF/ BLS** (bill of lading fee/surcharges) – сбор за выпуск коносамента, в некоторых случаях может являться синонимом термина DOC.

**BOF/BR/BAS** (base ocean freight/ base rate) – базовая ставка морского фрахта.

**CAF** (currency adjustment factor) – валютный коэффициент, всегда измеряется в процентах, учитывает колебания курсов валют стран отправления и назначения.

**CY** (container yard) – дословно: контейнерный двор/терминал, однако часто применяется как линейное условие перевозки грузов морем, обычно подразумевает одну крановую операцию (погрузка или выгрузка на/с судна).

**DCD/DDF** (documentation /release fee destination) – документационный сбор за выдачу контейнера/груза в порту назначения.

**DHC/DTHC** (destination (terminal) handlingcharges) – погрузо-разгрузочные работы в порту назначения, полный аналог THD.

**DGA** (Dangerous Goods Adjustment) – сбор за перевозку опасного груза.

**DOC** (documentation fee) – документационный сбор.

**EF/EFF** (environmental fuel fee) – сбор за использование перевозчиком экологически чистого судового топлива.

**EMF** (equipment management fee) – сбор за управление контейнерным парком, при перевозках в CC/COC.

**ESDF/EDF** (Entry Summary Declaration Fee) - надбавка за подачу ввозной таможенной декларации. Декларация подается перед заходом судна в порт Евросоюза на все грузы из стран, не входящих в ЕС.

**e-TIR/ web-transit** – сбор за оформление электронной версии ТИР-карнет, предназначенной для последней таможни (таможни выхода) Евросоюза.

**GAS** (Gulf of Aden surcharges) – сбор за обеспечение дополнительной безопасности при прохождении судов Аденским заливом, в более узком смысле полный аналог понятия PRS.

**ISPS** (Intl Ship & Port Facility Security) – сбор за безопасность иностранных судов и портового оборудования.

**LPU** (Late Pick-Up Fee) – сбор за поздний вывоз импортных контейнеров с терминала.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

**LTA** (local taxes & additional) – местные налоги и сборы, подлежащие к уплате грузоотправителем/грузополучателем.

**MH /MHF** (merchant haulage fee) – сбор за выдачу контейнера на самовывоз.

**ODF** (documentation fee – origin) – документационный сбор в порту отправления.

**ОНС/ОТНС** (original (terminal) handling charges) – погрузо-разгрузочные работы в порту отправления.

**PCS/SCS** (Panama / Suez channel surcharges) – сбор за прохождение Панамского/Суэцкого канала.

**PHI** (Preliminary Handling for Inspection) - Дополнительное перемещение контейнера на терминале, включая таможенный досмотр (известно о применении в порту СПб)

**PSS** (peak season surcharge) – сбор за предъявление груза в высокий/пиковый сезон.

**PRS / Piracy** (piracy risk surcharge) – сбор за прохождение судном районов активной пиратской деятельности. См. также AGSA.

**Release fee /charges** – сбор за выпуск релиза (разрешения на выдачу) груза.

**RPS** (River toll charge) – сбор за местную перевозку груза речным транспортом (подвоз).

**SED** (security charges at destination) – сбор за обеспечение безопасности в порту назначения.

**SEO** (security charges at origin) – сбор за обеспечение безопасности в порту отправления.

**SER** (carrier security charge) – сбор за обеспечение безопасности силами перевозчика

**THC** (terminal handling charges) – общая стоимость погрузо-разгрузочных работ (ППР) в портах отправления и назначения, если не указано иное.

**THD** (terminal handling destination) – стоимость терминальных услуг (погрузо-разгрузочных работ/ППР) в порту назначения.

**TKL** – линейное условие применяемое в портах Республики Корея в тех случаях, когда требуется перемещение контейнера по терминалу с помощью самоходного механизма/трака (не крана). Расшифровку аббревиатуры выяснить не удалось.

**ULF** (agency/logistics fee) – вознаграждение агента за оказанные дополнительные услуги, не входящие в стандартный перечень обязанностей агента рекомендованного FONASBA.

**WRSC** (war risk surcharges) – сбор за военные риски, обычно применяется при нахождении на маршруте судна районов, в которых происходят военные действия.

**WS** (winter surcharges) – зимний/ледокольный сбор.

Условия/ограничения перевозок, типы контейнеров и оговорки перевозчиков  
**CC/COС** (consignee's (owned) container) – контейнер принадлежащий получателю/отправителю или любой третьей стороне, при условии, что перевозчик не несёт ответственности за любые действия с этим контейнером, за исключением принятых на себя по договору перевозки.

**FAK** (freight all kind) – юридически верный перевод: любой разрешенный тип груза – принцип построения линейных тарифов контейнерного судоходства.

**FR** (flat rack) – контейнер-платформа.

**DC** (dry container) – сухогрузный контейнер.

**LC** (letter of credit) – аккредитив.

**LOI** (letter of Indemnity) – гарантия освобождения от ответственности (дословно), документ применяется как гарантия не предъявления претензий к морскому перевозчику, в случае возникновения убытков и/или утрате груза при морской перевозке.

**MH/MHN** (merchant haulage) – наземная перевозка груза силами торгующей фирмы или её агента (самовывоз).

**PLT** (pallet) – паллета (транспортный поддон) как единица счёта грузовых мест.

**OT** (opentop) – контейнер с мягкой, легкосъёмной крышей.

**SOC** (shipper's owned container) – контейнер принадлежащий/находящийся в оперативном управлении у перевозчика.

**STB** (said to be) – одна из стандартных оговорок о неизвестности, полный аналог STC, но получившая меньшее распространение. Официальный, юридически правильный перевод: Со слов предыдущего перевозчика (в контейнере/кузове автофургона) должно находиться.

**STC** (said to contain) – одна из стандартных оговорок о неизвестности, получивших широкое распространение при контейнерных перевозках. Официальный, юридически правильный перевод: Со слов предыдущего перевозчика (в контейнере/кузове автофургона) содержится.

**VC/vent** (ventilated container) – сухогрузный контейнер снабженный системой естественной вентиляции.

---

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Антонов Д., Холопов К. Ловушка для экспедитора.//РЖД-Партнёр, 2009. №4 с. 58-60, №5 с.68-70, №6 с. 73-75.
2. Антонов Д., Холопов К. Правила бизнеса не подмога // РЖД-Партнёр, 2006, №11.
3. Артамонов В. Обойдемся без претензий: как ограничить себя от материальных и финансовых потерь // Логинфо, 2010, №9. с. 50-56.
4. Бах Вернер. О евроазиатском сухопутном маршруте на Дальний Восток.// Бюллетень ОСЖД, 2007, №1, – с. 6-11.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
6. Вилкова Н.Г. ИНКОТЕРМС–2000. Правила толкования международных торговых терминов. Учеб. пособие. – М.: ВАВТ, 2004, – 72 с.
7. Витрянский В.В. Договоры о транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта. – М.: «Статут». 2003, – 320 с.
8. ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО. Учебник. Часть II / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого.— М.: «ПРОСПЕКТ», 1998, — 784 с.
9. Гришанина Т. Рождение экспедитора // Логистик & система 2006, № 10, с. 36-43.
10. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003, – 134 с.
11. Егизаров В.А. Транспортное право: Учебное пособие / Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. – М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2002, – 528 с.
12. Ерпылева М.Ю. Актуальные проблемы теории и практики международного транспортного права // Адвокат. – 2002, №2, с. 24-59.
13. ИНКОТЕРМС–2000, пер. с англ. – Санкт-Петербург: Закон и Бизнес, 2003, – 236 с.
14. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003, – 272 с.
15. Комментарий МТП к ИНКОТЕРМС–2000. Толкование и практическое применение. Публикация МТП №620. Серия «Издания Международной торговой палаты»/ Пер. с англ. – М.:

- Издательство «Консалтбанкир», 2001, – 288 с.
16. Кокин А.С., Левиков Г.А. Международная транспортная экспедиция. – М.: Дело, 2005, – 448 с.
  17. Левиков Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом. Уч. пособие. 3-е изд., испр. и доп. – М.: ТрансЛит, 2007, – 100 с.
  18. Левиков Г.А., Тарабанько В.В. Смешанные перевозки (состояние, проблемы, тенденции). Москва: РосКонсульт, 2004.
  19. Левченко А.С., Чекулдова С.В. Особенности взаимодействия железнодорожного и водного транспорта при экспортных перевозках. /Бюллетень транспортной информации (информационно-практический журнал), 2007, №10.
  20. Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. изд.2-е, переработанное. – СПб.: ИЦ «Выбор», 2000, – 415 с.
  21. Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. изд.4-е, переработанное. – СПб.: ИЦ «Выбор», 2009, – 636 с.
  22. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах. Учебное пособие под ред. проф. Миротина Л.Б. Москва: Юристь, 2002.
  23. Милославская С.В., Плужников К.И. Мультимодальные и интермодальные перевозки. Учебное пособие. Москва: РосКонсульт, 2001.
  24. Минцберг Генри Структура в кулаке: создание эффективной организации; пер. с англ., СПб.: Питер, 2002, – 512 с.
  25. Плужников К.И. Глобализация производства и распределения транспортных услуг. – М.: РКонсульт, 2004, – 258 с.
  26. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности. Учеб. пособие. – М.; ТрансЛит, 2007, – 128 с.
  27. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Транспортное экспедирование. – М.: ТРАНСЛИТ, 2006, – 528 с.
  28. Саркисов С.В. Управление логистикой: учеб. пособие. – М.: Дело, 2004, – 368 с.
  29. Сервис на транспорте: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений, В.М. Николашин, Н.А. Зудилин. А.С. Сеницына и др.; Под ред. В.М. Николашина.- М.: Издательский центр

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

---

- «Академия», 2004, – 272 с.
30. Соколова О.В. Экспорт транспортных услуг России: современное состояние и перспективы развития. – М.: Техполиграф-центр, 2002, – 240 с.
  31. Сханова С.Э., Попова О.В., Горев А.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2005, – 432 с.
  32. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций. Справочник. Книга 1. Санкт-Петербург: ЦНИИМФ, 1998.
  33. Управление перевозками: в 2 т./ под общ. ред. Е.В. Будриной. – Спб.: Бонниер Бизнес Пресс. 2007.
  34. Холопов К.В. Международное частное транспортное право. Анализ норм международного и российского транспортного права: Учебное пособие. – М.: Статут, 2010, – 702 с.
  35. Холопов К.В. Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности», наконец, принят, а проблем стало больше // Внешнеэкономический бюллетень, 2003, №11.
  36. Холопов К.В. Голубчик А.М. Особенности морской доставки российских внешнеторговых грузов на Каспии // Российский внешнеэкономический вестник.- 2008. №3, с.14–19.
  37. Холопов К.В., Голубчик А.М. Проблемы применения аккредитивной формы расчетов в практике работы российских экспортеров и международных экспедиторов. // «Финансы и кредит», №26 (230), 2006, с. 2–6.
  38. Шагиахметова Э.К. Основы грузовых авиаперевозок. – М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2007, – 120 с.
  39. Экономика и организация внешнеторговых перевозок. Учебник под. ред. проф. Холопова К.В. Москва, Юристъ: 2000.

### Материалы научных исследований

1. Антонов Д.Л. Интеграция России в систему международной торговли транспортно-экспедиторскими услугами. автореф. дис. ... канд. экон. наук/ Д.Л.Антонов; ВАВТ 08.00.14. –М, 2005,- 25 с.
2. Героимов А.С. Управление изменением формы организации транспортно-экспедиционного обеспечения логистики: автореф. дис. ... канд. экон. наук/ А.С. Героимов;СПбГИЭУ 08.00.05.; - СПб., 2010, – 24 с.

3. Мальцева М.В. Управление качеством транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В.Мальцева; ГУУ 08.00.05.; – М, 2007, – 23 с.
4. Марченко В.М. Теория и методология управления транспортными системами при организации перевозок импортных транзитных грузов: автореф. дис. ... доктора экон. Наук/ В.М.Марченко; Академия управления МВД РФ 08.00.05.; – М, 2006, – 48 с.
5. Новиков П.А. Организация эффективного взаимодействия железнодорожного и морского транспорта в припортовых транспортных узлах: автореф. дис. ... канд. тех. наук/ П.А. Новиков; УрГУПС 05.22.08.; – Екатеринбург:, 2008, - 24 с.
6. Савина М.А. Организационно-методические основы повышения качества обслуживания в транспортно-логистических компаниях: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.А. Савина; ИТКОР 08.00.05.; – М, 2009, – 25 с.
7. Соловых А.В. Договор транспортной экспедиции: автореф. дис. ... канд. юр. наук/ А.В.Соловых; Акад. Правосудия 12.00.03; – М., 2009, – 24 с.
8. Хурчак Н.М. Международно-правовой статус Каспийского моря и международное экономическое сотрудничество прикаспийских государств: автореф. дис. ... канд. юр. наук/ Н.М.Хурчак; ВАВТ 12.00.10.; – М, 2006, - 25 с.
9. Чунтомова Ю.А. Английская транспортная филология: дис. ... канд. филол. наук – 10.02.04 – Москва, 2004, 166 с. РГБ ОД 61:04-10/1066.

### **Издания на иностранных языках**

1. Analysis /Containerisation International, 2003, №3.
2. Analysis /Containerisation International, 2004, №7.
3. Analysis /Containerisation International, 2007, №11.
4. General conditions of the Nordic Association of Freight Forwarders (NSAB/PSYМ 2000) [электронный документ]// электронный ресурс <http://www.huolintaliitto.fi/NSABeng.pdf>, приводится по состоянию на 14.08.10.
5. Heller Robert J. Managing changes.- DK Publishing Inc. N.Y., 1998, с. 244.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

---

6. Intermodal Transport: The Policy Issues. [электронный документ]// BTRE Colloquium Canberra. – электронный ресурс [www.meyrick.com.au](http://www.meyrick.com.au). 2006. Приводится по состоянию на 23.12.2009.
7. Johnson Thomas E. Export Import Procedures & Documentation. Third Edition. 2009, AMACOM, NY 339 pages.
8. Jones Peter FIATA Legal Handbook for Forwarding: FIATA Publishing, 4<sup>th</sup> Edition, 2008, – 228 p.
9. Muller, G. Intermodal Freight Transportation: Eno Transportation Foundation and Intermodal Association of North America, 1999, – 576 p.
10. Multimodal Transport Handbook for Officials and Practitioners UNCTAD/SDD/MT/Misc./rev.1, May 1996, – 232 p.
11. Port dues: problems & perspective. Review /Lloyd's Freight Transport Buyer, 2004, №12, – с. 21–23.
12. Report: Integrated International Transport and Logistics System for North-East Asia; KOTI, 2005.
13. Seaton C. Reducing the stress of overbooking.// The Container shipping Manager, March-April 2007. – p. 22–26.
14. Seaton C. Major carrier is now charging extra money for extra space, others are looking to follow. // The Container Shipping Manager, March-April 2007, – p.14-21
15. Terminology on Combined Transport. ECMT. Paris, 2001.
16. Tsuji Hisako The Prospects for the Trade and Distribution Routs between East Asia and Russia // ERINA Report vol.85 2009, January.
17. Dr. C. Seidelmann Containers and safety: requirements & standards.- International periodical magazine «Containers». – 2005, №01-02.
18. Vrenken H., Macharis C., Volters P. Intermodal transport in Europe. Handbook/ Brussels, European Intermodal Association, 2005, – p. 272.

Для заметок

---



### **Об авторе**

**Андрей Моисеевич Голубчик** родился в 1963 году в Москве. Закончил МАДИ, Высшую школу корпоративного управления АНХ при Правительстве РФ, аспирантуру Всероссийской академии внешней торговли.

**Кандидат экономических наук, Доктор делового администрирования.**

В транспортной отрасли с 1987 года, профессиональную деятельность начинал на автопредприятиях системы Главмосавтотранс. С 1994 года на должностях топ-менеджеров в крупнейших российских транспортных и транспортно-экспедиторских компаниях.

Доцент кафедры «Управление на автотранспорте» ГУУ, преподаватель программ МВА ИПК МАДИ (ГТУ), АНХ при Правительстве РФ.

Автор более 60 публикаций на темы экспедирования, организации перевозок грузов и транспортному праву в профессиональной отечественной и зарубежной литературе.

**Андрей Моисеевич Голубчик**

**Транспортно-экспедиторский бизнес:  
Создание, Становление, Управление**

Главный редактор Бондалетов В.В.  
Научный редактор

Компьютерная верстка

Макет обложки

Подписано в печать 14.02.2011.  
Формат 60x90 1/16. Гарнитуры Arial и Times New Roman  
Усл. печ. л. 20, Тираж 500, Заказ №

**Издательство «ТрансЛит»**  
(Транспортная Литература)

115432, Москва, 2-ой Южнопортовый пр-д, д.5, корп. 2  
тел.: (495) 642-84-27, 960-72-13

[www.translitizdat.ru](http://www.translitizdat.ru)  
e-mail: [translitizdat@mail.ru](mailto:translitizdat@mail.ru)

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
**ТрансЛит**