



ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ  
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ



ТОМСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

# **ДОГОВОР**

## **транспортной экспедиции: порядок заключения и роль во внешнеэкономической деятельности предприятия**

Данное информационно-справочное пособие посвящено роли транспортной экспедиции в обеспечении внешнеэкономической деятельности предприятия, в нем представлены особенности, связанные как с определением вида деятельности, так и профессиональными терминами экспедиторов, определена роль и значение экспедиторской компании в транспортной логистике, на примерах из профессиональной деятельности автора разъяснено, на каком этапе осуществления внешнеэкономической сделки правильнее всего подключать экспедиторов и перевозчиков.

Пособие подготовлено Центром развития ВЭД (Региональным центром поддержки экспорта) Томской ТПП в рамках реализации долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 годов» при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и предназначено для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области.

Автор – Голубчик Андрей Моисеевич, канд. экон. наук, Doctor of Business Administration, руководитель экспертного департамента юридической фирмы Marsh&Wilts, доцент Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ.



**ДЕПАРТАМЕНТ  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ  
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

г. Томск, пр. Кирова, 41,  
т./ф.: 8 (3822) 559-063

[mb.tomsk.ru](http://mb.tomsk.ru)

**Комитет развития  
предпринимательства**

т./ф.: 561-335  
т.: 563-009, 554-987

[market@tomsk.gov.ru](mailto:market@tomsk.gov.ru)



ТОМСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

**ТОМСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**

г. Томск, ул. Красноармейская, 71а  
т./ф.: 8 (3822) 43-31-30, 43-32-18

[tpp@cni.tomsk.su](mailto:tpp@cni.tomsk.su)  
[tpp.tomsk.ru](http://tpp.tomsk.ru)

**Центр развития  
внешнеэкономической деятельности  
(Региональный центр  
поддержки экспорта)**

т./ф.: 43-32-18  
т.: 43-03-50

[tl@tomsktpp.ru](mailto:tl@tomsktpp.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. Основные профессиональные понятия</b>	<b>4</b>
1.1. Определение профессиональной деятельности экспедиторов как вида	4
1.2. Терминологическая путаница	9
1.3. Практическое применение профессиональной терминологии	16
<b>2. Договор транспортной экспедиции</b>	<b>24</b>
2.1. Роль и место договора транспортной экспедиции	24
2.2. Стороны договора транспортной экспедиции	26
2.3. Предмет договора транспортной экспедиции	27
2.4. Порядок заключения договора	29
2.5. Договорная практика транспортно-экспедиторской компании	31
<b>3. Роль и значение экспедиторской компании в транспортной логистике</b>	<b>40</b>
3.1. Профессионализм экспедитора как гарантия выполнения договорных обязательств	40
3.2. Участие экспедитора во внешнеэкономической деятельности клиента	43
<b>4. Библиография</b>	<b>53</b>

### Глава 1. Основные профессиональные понятия

#### 1.1. Определение профессиональной деятельности экспедиторов как вида

Прежде чем начинать разговор на любые профессиональные темы, необходимо изначально договориться о терминологии и определении. 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 так произошло и какое из наименований более «правильное» по сути, смыслу? И что говорят нам правила русского языка?

Ни для кого не является секретом, что основная транспортная терминология пришла к нам из английского языка, что неудивительно, если вспомнить, что на протяжении веков Англия была «владычицей морей», крупнейшей колониальной державой и родоначальницей большинства транспортных правил и обычаев. Однако единства в наименовании 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 [17, 212] отделяют друг от друга 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 же 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 пришло и в русский язык. Профессиональные посреднические компании, осуществляющие комплекс услуг по организации перевозки грузов, т. е. транспортное экспедирование, в различных источниках могут называться: транспортно-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 выражения д.э.н. В. М. Марченко называет «транспортно-посреднической» [8, 9]. Кстати, экспедиторская деятельность по своей сути и есть посредническая деятельность 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 и понятных определений 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 счет, организует перевозку, следит за выполнением всех требуемых операций в процессе перевозки и за оформлением грузовых документов, а в случае необходимости обеспечивает страхование груза. Итак, с определением понятия «экспедитор» всё обстоит более или менее понятно, 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>1</sup>. Хотя на слух воспринимается несколько нелогично, как впрочем, нелогичен и сам закон, но эту тему следует рассматривать отдельно. 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 часто употребляется в обиходе и используется в профессиональной литературе, и, на наш взгляд, лучше отражает суть и смысл этого вида деятель-

---

<sup>1</sup> Речь идет о федеральном законе Российской Федерации от 30 июня 2003 «О транспортно-экспедиционной деятельности» № 87-ФЗ

ности. 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 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» [14].

Иной точки зрения придерживаются профессора К. В. Холопов, О. В. Соколова, Ю. А. Щербанин, П. В. Куренков, 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 изменение с течением времени, например профессор К. И. Плужников. В ранних своих трудах он использует определение «транспортно-экспедиционная деятельность» [9,17], а вот более поздняя его работа называется уже «Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности» [10].

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 именует экспедитора исключительно «транспортным экспедитором», а его деятельность, соответственно, определяет нейтральным выражением «транспортная экспедиция» [7,65].

Поскольку нам не удалось найти истину у признанных отечественных специалистов в области транспортной экспедиции, поэтому попробуем обратиться к правилам и нормам русского языка. Так, например, энциклопедический словарь в Интернете «Глоссарий.ру» [18] 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 материала 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 тех, кто занимается экспедиторской деятельностью, то вот путаницы между «экспедиторской» и «экспедиционной» деятельностью у них не существует. В английском языке, постоянно вспоминаемом сегодня нами, для определения последнего вида деятельности есть отдельное слово – expedition.

Аналогично и в русском языке: в смысловом плане различаются понятия «экспедиторской» и «экспедиционной» деятельности. 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) [19]. Истории известно немало удачных экспедиций, например П. П. Семёнова на Тянь-Шань, Д. Шпаро на Северный полюс или Наполеона в Египет.

Мы можем привести и другие примеры экспедиционной деятельности. Так, до 1917 года в Российской 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 входили 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 подразумевают 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» [1, 4,58].

Поэтому давайте в наших последующих рассуждениях будем руководствоваться нормами русского языка и принципами здравого смысла и из всего вышесказанного сделаем один простой вывод:

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

Таким образом, мы терминологически отделяем друг от друга два совершенно разных вида деятельности и тем самым уходим от смысловой путаницы. В этой связи позвольте автору, проработавшему 25 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».

### 1.2. Терминологическая путаница

В течение последних 8–10 лет в продаже появилось огромное количество профессиональной литературы, касающейся такой сферы коммерческой деятельности, как перевозка или транспортировка грузов. Правда, много чаще сам процесс перевозки, а также 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 не только неискушенного человека, проблемы часто возникают и у профессионалов бизнеса. Это всё 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: Юристъ, 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/.

Что же, все предельно понятно: перевозка может быть смешанной только тогда, когда использованы как минимум два различных вида транспорта, причем абсолютно неважно какие именно. Есть ли еще другие 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, к странностям такого уточнения мы ещё вернёмся. А пока, может быть, кто-то ещё 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. И еще, авторы этой формулировки почему-то твердо 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 РФ (ГК РФ) регулирует основные сферы правоотношений субъектов: «Взаимоотношения транспортных организаций при перевозке грузов, пассажиров и багажа разными видами транспорта по единому документу (прямое смешанное сообщение), а также порядок организации этих перевозок определяются соглашениями между организациями соответствующих видов транспорта, заключаемыми в соответствии с **Законом о прямых смешанных (комбинированных) перевозках** (ст. 788. ГК РФ).

ГК РФ перевозки грузов и багажа по единому документу сначала назвал прямым смешанным сообщением, а затем сообщил, что синонимом определения «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 неизвестно, будет ли вообще. 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 непременным 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 упомянутого 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. Здесь мы должны сделать оговорку и сказать, что в современных реалиях такая перевозка будет считаться международной на всём своём протяжении только в том случае, если уголь прошёл процедуру таможенного оформления на экспорт на станции отправления, но не в морском порту. Это последствия введения Таможенного кодекса Таможенного союза.

В профессиональной литературе можно встретить совсем экзотические суждения на интересующую нас тему, например профессора С. В. Саркисова, высказанное им на страницах своей книги «Управление логистикой» [12, 158]: «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».

Чтобы нам не отвлекаться от основной темы и не углубляться в «коридорные» дискуссии, просто вспомним, что из материалов II Общеевропейской конференции по транспорту, состоявшейся в марте 1994 г. на о. Крит, следует, что: «...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» (цитируется по /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, съемном кузове /4/ стр. 6.

Авторы этого определения согласны с тем, что смешанная и комбинированная перевозка – одно и то же, правда, 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 определение? 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 своем учебном пособии «Транспортно-экспедиционное обслуживание». С той лишь разницей, что там речь шла о контейнере или съемном кузове, а здесь о какой-то грузовой единице. Если следовать логике авторов учебного пособия «Транспортно-экспедиционное обслуживание», то если перевозить груз в «грузовой единице», перевозка получается интермодальной, а если в контейнере – становится комбинированной.

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, съемный кузов автомобиля, роллтрейлеры, лихтеры» /3/ стр. 16. Означает ли это, что выражение «интермодальная перевозка» является синонимом выражения «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, несет 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**

## Основные профессиональные понятия

обозначают одно и то же понятие? Только с известной степенью вариации одних и тех же слов. Так зачем же копыя ломать, 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. Выделено авторами книги.)

Давайте будем честны, хотя бы перед собой и постараемся понять, кому, кроме самих авторов этих терминов, нужны амодальные, бимодальные, трансмодальные и прочие «модальные» перевозки? Кто из читателей сумел понять, что же это такое и какая от этого знания практическая польза? Никакой пользы ровным счетом не наблюдается, ибо это отчасти дань моде, а отчасти все эти теоретические изыски не более чем попытка их авторов заявить о себе.

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 способно 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, при чем 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) [16, 99]

### 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 является английский язык, исторически получивший наибольшее распространение в среде профессиональных транспортников. В развитии английской транспортной терминологии 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 других. 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 [15, 9].

Понимать профессиональный язык транспортников весьма непросто. Попробуйте прочитать и, главное, понять, например, 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,  
L/B/H=93,30/13,50/7,60 M, GEARLESS, SSW DRFT 6,1 M,  
2 HH, NO 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 Средиземном морях.

## Основные профессиональные понятия

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, исключив таким образом возможность двойного толкования. Иначе есть риск заплатить больше объявленной ставки за перевозку или заплатить 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» [7, 582–583].

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

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

BR Shanghai – St. Petersburg 20' LOC- 2450\$  
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. Кстати, среди тех, кто считает себя большим профессионалом-транспортником, тоже можно встретить людей не всегда четко понимающих, что в конечном итоге 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 у разных компаний могут иметь разные принципы формирования аббревиатуры. Автор этого материала потратил несколько лет на сбор, систематизацию и описание таких терминов. Так, термин, обозначающий надбавку к морскому тарифу за обеспечение защиты от пиратов в Аденском заливе, у различных перевозчиков может иметь написание:

- AS/ AGSA - Aden Gulf security adjustment;
- GAS - Gulf of Aden surcharges;
- PRS / Piracy - piracy risk surcharge.

Как видим, это 5 (пять) различных вариантов! При этом никто не имеет права заявить, что его вариант самый правильный.

Итак, в переводе с «транспортного» языка на обычный русский язык приведённое выше сообщение будет означать примерно следующее: «Базовая ставка на перевозку морем одного 20' линейного контейнера из порта Шанхай в порт Санкт-Петербург составляет \$2450, 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, а также поправочный валютный коэффициент в размере 5,5 %. ППР в порту назначения оплачиваются по тарифам порта, плата за задержку контейнера получателем и сверхнормативное хранение оплачивается 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 \$3412, а совсем не \$2450, как могло показаться первоначально.

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. Попутно заметим, что автором было описано и систематизировано 68 различных надбавочных коэффициентов!

Развитие мирохозяйственных связей неминуемо приводит к росту объёмов перевозок, поэтому 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. Узкоспециальные термины и определения перешли в разряд профессиональной терминологии.

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. Не обязан представитель торговой компании знать тонкости

профессионального жаргона транспортников, в конце концов, никто же не требует от транспортника знать тонкости текстильного, скажем, бизнеса.

Чтобы быть уверенным в том, что вы получили исчерпывающую информацию на интересующую вас тему, просите экспедитора или перевозчика подтвердить вам, 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.

Кстати, приведенный выше пример политики ведения бизнеса морскими перевозчиками 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 хорошо видно, что получателю контейнера придется самостоятельно оплатить стоимость ПРР 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>2</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 стальной нормы 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.

---

<sup>2</sup> 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. авт. – А. Г.

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 – в 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.

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 простаивает 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, просто 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 детеншен – различные виды платежей, никак не зависящие друг от друга, даже если их уполномочено собирать 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 применяются понятие **плата за пользование контейнером**, надеюсь, всем 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 о том, 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 о наличии 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 чем наблюдается полное совпадение – в принципах расчетов. За расчетную единицу при исчислении демерреджа, детеншена и хранения принимаются календарные сутки, причем неполные сутки округляются до полных.

### 1.4. 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 обычаям порта в любой мусульманской стране будут отнесены регулярные перерывы на намаз, вполне возможно, что порт просто не будет производить грузовые операции в пятницу, выходной день для мусульман. При этом в справочниках может быть указано, что порт работает круглосуточно, 7 дней в неделю и без перерывов.

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: CY Kawasaki или LIFO Osaka. Это тоже местный торговый обычай. Кстати, в портах Японии и Кореи, за, казалось бы, понятными и привычными аббревиатурами линейных условий (CY/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 CY 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 участникам ВЭД следует очень четко прописывать в контракте, какие именно обязательства сторон скрываются за той или иной аббревиатурой, не имеющей стандартного общепринятого толкования.

Некоторые практические рекомендации для желающих самостоятельно вступать 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. Отказаться 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 жесткие 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 . Договор транспортной экспедиции

#### 2.1. Роль и место договора транспортной экспедиции

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, привлекает к участию в процессе доставки груза специалиста – экспедиторскую организацию, которая не только осуществит выбор оптимального способа и маршрута доставки груза, но и избавит клиента от необходимости совершения иных, не свойственных 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 осязаемого результата. При этом, безусловно, будет достигнут определенный результат, но не в форме вновь созданной или обработанной вещи. В этой связи правильнее говорить об эффекте услуги, который потребляется в процессе ее 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 ее обособления и неотделимость от источника, синхронность ее оказания и получения.

## Договор транспортной экспедиции

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 [13, 8].

Похожее мнение, но почти на 10 лет ранее высказали Д. А. Медведев<sup>3</sup> и В. Т. Смирнов: «Экспедитор оказывает определенные услуги клиенту, в чем 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» [5, 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 счет 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 [4,46].

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

---

<sup>3</sup> В период написания настоящего материала доцент Санкт-Петербургского университета Д. А. Медведев имел всемирную известность сначала как Президент, а потом Премьер-Министр Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев.

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, также оказываемых транспортным организациям. Например, лоцманские и навигационные услуги на морском транспорте или навигационные, аэродромные и инженерные услуги на воздушном.

Отметим, что договор транспортной экспедиции не относится к категории публичных договоров в виду того, что, во-первых, в законодательстве отсутствуют прямые указания на публичный характер рассматриваемого договора, а 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.

### 2.2. Стороны договора транспортной экспедиции

Ответ на вопрос «Кто является стороной договора транспортной экспедиции?» простым и очевидным является далеко не всегда и не для всех. П. 1 ст. 1 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» четко 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 является секретом, 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, к. банка), постоянный покупатель, заказчик [2,276].**

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» [4,56].

Таким образом, становится ясно, что закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» регулирует взаимоотношения только лица, оказывающего транспортно-экспедиторские услуги (экспедитора), и лица, непосредственно их получающего (клиента). При этом взаимоотношения между двумя 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.

### 2.3. 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 [5, 415].

Практически аналогично мнению 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» [6,171].

**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: получение требующихся для экспорта или импорта документов, выполнение таможенных и иных формальностей, проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента, хранение груза, его получение в пункте назначения, а также 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, и 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 неопределенными 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.

## Договор транспортной экспедиции

Нельзя упустить из рассмотрения и такие крайне важные 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 включенных в конкретный договор, но действия клиента по возмещению затрат, понесенных экспедитором, и уплате экспедитору его законного вознаграждения. Не забываем, что экспедитор всегда исполняет свои обязательства «за счет 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»).

### 2.4. 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 (гл. 28 ГК РФ). Договор заключается посредством предложения заключить договор (направления оферты) одной из сторон и принятия такого предложения (акцепта оферты) другой стороной.

Профессор В. В. Витрянский полагает, что «договор считается заключенным, если сторонами достигнуто согласие по всем существенным условиям договора. Закон требует (ст. 802 ГК), чтобы транспортно-экспедиторский договор был заключен в письменной форме, следовательно, он может быть заключен не только путем составления единого документа и подписания его сторонами, а также путем 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)» [4,97].

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 по транспортной экспедиции путем составления заявок, направляемых клиентом экспе-

дитору 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.

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 является документом, подтверждающим получение экспедитором груза от клиента либо от указанного в поручении экспедитору грузоотправителя. В этом аспекте расписку следует рассматривать в качестве документа договорного перевозчика.

Складская расписка выдается клиенту в том случае, если экспедитор принимает груз у своего 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.

По мнению автора, применение такого набора экспедиторских документов, как минимум, нелогично и не в полной мере отвечают нуждам и потребностям транспортно-экспедиторской отрасли в целом. Зачем было изобретать новые и самостоятельные документы, когда весь мир с успехом применяет экспедиторские документы **ФИАТА**. Таких документов 7, следовательно, их применение с точки зрения транспортно-экспедиторского процесса возможно более точно и предметно. Документы ФИАТА, кроме того, очень удачно работают для обеспечения нужд коммерческой деятельности потребителей транспортно-экспедиторских услуг.

### 2.5. Договорная практика транспортно-экспедиторской компании

За длительную практику через руки автора прошло огромное количество договоров транспортной экспедиции. Грамотных договоров было намного меньше, чем откровенно слабых и просто не пригодных для работы. Обычаи делового оборота говорят о том, что клиенту или заказчику свой вариант договора на работы и/или услуги предлагает исполнитель. Однако транспортно-экспедиторский бизнес в России в этой части пошёл своим, несколько странным и нелогичным путём. Поэтому сейчас предлагаю рассмотреть своеобразную разновидность транспортно-экспедиторских договоров – договоров, составленных клиентами.

**Ст. 420 ГК РФ гласит: «Договор – соглашение двух и более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Слово «договор» используется в трех значениях: договор как правоотношение; как юридический факт, порождающий обязательства; как документ, фиксирующий факт возникновения обязательств по воле его участников».**

Не откроем секрета, если скажем, что слова «договор» и «договориться» – однокоренные. «Стороны договорились» – так звучит преамбула подавляющего большинства договоров, такой посыл логично позволяет предположить наличие партнерских, т. е. корректных и равноправных отношений. Но так бывает далеко не всегда, очень часто мы сталкиваемся с договорами кабальными, откровенно пренебрегающими интересами партнёров, а иногда открыто противоречащими законам Российской Федерации. Всё вышесказанное в полной мере мы можем отнести к договорам

транспортной экспедиции, составленным для своих нужд потребителями этих самых транспортно-экспедиторских услуг.

Оговоримся сразу – рассматриваемая ситуация вполне законна, текст договора может быть предложен любой из сторон, но, согласитесь, есть что-то нелогичное в том, что текст договора на оказание транспортно-экспедиторских услуг составляет не экспедитор, а его заказчик, т. е. потребитель этих услуг. При этом автор договора обычно не допускает никакого вмешательства со стороны экспедитора в текст договора. Тут начинается принцип: «Не нравятся условия договора? Найдём другого исполнителя!» Ознакомимся с ситуацией подробнее.

В самом первом пункте договора на транспортно-экспедиционное обслуживание, который «предлагает» своим исполнителям российская дочка крупной транснациональной корпорации по производству спортивной одежды и экипировки, значитс<sup>4</sup>:

***– после фактического приема груза Стороны обязуются оформить Поручение экспедитору и Экспедиторскую расписку в соответствии с вышеуказанным Приказом<sup>5</sup>.***

Поручение экспедитору предполагается оформлять **после** фактического принятия груза. Мало того что тут отсутствует всякая логика, т. к. нарушение причинно-следственная связь, так ещё и попираются положения п. 5 и п. 8 Правил транспортно-экспедиционной деятельности, из которых явно следует, что выдача клиентом поручения экспедитору является операцией, предшествующей приёму груза. И ещё, обратите внимание на тот факт, что оформление поручения и экспедиторской расписки выглядит как совместная операция клиента и экспедитора, хотя расписку обязан выдать экспедитор, а поручение дать – клиент.

Все без исключения договоры требуют от экспедитора, в случае перевозки груза автомобильным транспортом, выдать товарно-транспортную накладную (далее – ТТН). И экспедиторы соглашаются, несмотря на то, что, во-первых, все виды транспорта оперируют исключительно транспортными документами, которые в зависимости от вида транспорта могут иметь различное наименование (коносамент, железнодорожная транспортная накладная, авианакладная и т. д.). И автотранспорт тут не исключение. Для того что бы убедиться в этом, достаточно ознакомиться с положением п. 1 ст. 8 УАТ и ГНЭТ. Транспортная накладная – именно транспортный документ на перевозимый груз, а вот ТТН относится к взаимоотношениям продавца и покупателя, и речь в этом документе в первую очередь идет не о грузе,

<sup>4</sup> Все цитаты даются с сохранением исходной орфографии и пунктуации.

<sup>5</sup> Речь идет о приказе Минтранса РФ от 11 февраля 2008 №23 «Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов».

## Договор транспортной экспедиции

а о товаре. Использование ТТН (форма № 1-Т) при перевозке товаров автомобильным транспортом в ряде случаев предписано нормативным актом, например, при перевозке алкоголя. Однако навязывать этот документ экспедитору или перевозчику совершенно недопустимо. Тем более что все отраслевые транспортные уставы и кодексы относят сам факт оформления транспортной накладной к обязанностям самого грузоотправителя. Это вторых.

Разумеется, стороны могут договориться о том, что накладную оформит перевозчик или экспедитор (обычно именно так и происходит на практике), но это право, а не обязанность! И не забываем, что речь должна идти именно о транспортном, а не о товарно-транспортном документе. Не стоит взваливать на перевозчика и экспедитора несвойственные ему обязанности. Либо за это необходимо дополнительно платить. Это в-третьих.

В п. 1.3 договора «О предоставлении экспедиционных услуг» предлагаем своим экспедиторам крупным российским оптовиком электробытовой техники сказано:

***В соответствии с настоящим договором Экспедитор обязуется выполнить перевозку грузов, принадлежащих Заказчику, на основании поданной Заявки, а также проводить проверку количества и состояния перевозимого груза в момент погрузки и выгрузки.***

Экспедитор обязуется выполнить **перевозку**. Очень странный посыл, ибо перевозочная и экспедиторская деятельность хоть часто и неразрывно связаны друг с другом, но это принципиально разные виды деятельности. Может быть, это ошибка? Маловероятно, потому что несколько выше, в п. 1.2 сказано:

***Экспедитор осуществляет экспедирование и организацию междугородных перевозок грузов Заказчика в соответствии с настоящим договором, а в случаях, не предусмотренных настоящим договором, стороны руководствуются правилами междугородных перевозок грузов, Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ) и Уставом автомобильного транспорта Российской Федерации (далее – УАТ РФ<sup>6</sup>), а также Общими правилами перевозок грузов автомобильным транспортом, утвержденными Минавтотрансом РСФСР 30.07.71 г. (далее – ОППГАТ).***

Вот так договор о транспортной экспедиции регулируется у них не профильным законом о транспортно-экспедиционной деятельности, а положениями УАТ и ГНЭТ и правилами перевозок грузов автотранспортом,

---

<sup>6</sup> Документа с таким названием в Российской Федерации не существует. Есть Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта (УАТ и ГНЭТ).

причём сорокалетней давности. Последний посыл откровенно не выдерживает никакой критики, т. к. существуют гораздо более новые Правила перевозок грузов автомобильным транспортом. Но такая формулировка в договоре, очевидно, не является ошибкой, это вполне осознанное желание клиента возложить на экспедитора обязательства и ответственность автомобильного перевозчика.

Кроме того, клиенты требуют от экспедитора наряду с распиской предоставить в своё распоряжение и оригиналы всех договоров перевозки, причем эти самые договоры должны быть заключены **от имени** самого клиента! Тут очень хочется спросить, а не слишком ли много желает получить уважаемый клиент? Судите сами, согласно положению п. 4 ст. 4 закона о транспортно-экспедиционной деятельности, экспедитор **обязан** выдать клиенту экспедиторскую расписку. Уже только на этом основании экспедитор будет нести полную ответственность за сохранность экспедируемого/перевозимого груза. По логике закона такая расписка является аналогом транспортного документа и фактически выполняет его функции, т. е. прямо свидетельствует о приёме груза к перевозке и служит дополнительным (реальным) подтверждением заключения договора транспортной экспедиции. В этой ситуации, т. е. юридически приняв груз во владение, экспедитор должен получить полное право заключить договор перевозки с фактическим перевозчиком уже от своего имени. Этот шаг экспедитору крайне важен, т. к. он только таким способом имеет возможность в случае возникновения необходимости предъявить претензию перевозчику. Ибо ни один из отечественных и международных отраслевых транспортных уставов и кодексов **не предоставляет** экспедитору право на предъявление претензии перевозчику.

Это логично, т.к. экспедитор не является стороной договора перевозки, а перевозчик не является стороной договора транспортной экспедиции. Поэтому так важно для экспедитора принять на себя обязанности грузоотправителя по транспортному документу. Но клиент желает видеть исключительно себя в качестве грузоотправителя и по транспортной накладной, и по расписке экспедитора.

Теперь представим трагическую ситуацию, когда при перевозке часть груза была утрачена. На практике это может означать только одно – у экспедитора есть обязанность отвечать за сохранность груза при перевозке, но нет ни малейшего шанса на возмещение ущерба со стороны непосредственного виновника – фактического перевозчика! Договор перевозки заключен грузоотправителем, он же клиент транспортно-экспедиторской фирмы!

Особо необходимо отметить, что во всех рассматриваемых договорах очень четко прослеживается тенденция на перенос максимального объёма

ответственности на экспедитора. Здесь будет уместным упомянуть крайне жесткие условия по срокам исполнения заявки. Например, заявка, поданная до 18 часов предшествующего дня, должна быть исполнена уже утром дня следующего, опоздание или неподача транспортного средства под погрузку чревато очень жесткими санкциями. Так, за срыв погрузки экспедитор должен выплатить заказчику штраф в размере от 1 до 2 тысяч рублей, причем опоздание машины под погрузку на три и более часа приравнивается к срыву.

Автор не понаслышке знает, что выполнение столь жестких требований требует от экспедитора очень высокой степени профессионализма и практически круглосуточной работы. Однако даже такой самоотверженный труд не гарантирует отсутствие срывов сроков исполнения заказов, а, следовательно, условия договора всегда будут держать экспедитора в высочайшей степени напряжения.

Полагаем необходимым особо отметить наличие в договорах заведомо невыполнимых условий и требований. Например, цитата из договора с российской дочкой крупной транснациональной корпорации по производству спортивной одежды и экипировки:

***Экспедитор не несёт ответственность за внутритарную недостачу содержимого грузовых мест, принятых (переданных) в исправной таре, за исправной пломбой Клиента (Отправителя), если иное не предусмотрено в Поручении;***

Многие могут поинтересоваться, а что же плохого в этом пункте? Экспедитор же ответственности не несет! Это так, но рассматриваемый договор предусматривает не организацию контейнерных перевозок, т. е. перевозок, где на транспортную тару (контейнер) грузоотправителем накладывается пломба. Цитируемый договор касается организации автомобильных перевозок по России, а коробки **не** пломбируют, в лучшем случае они оклеиваются специальной клейкой лентой, но лента – это не пломба! Означает ли это, что экспедитору придется отвечать за недовложение? Полностью исключать такой поворот событий нельзя. Где гарантия, что клиенту не захочется дословно прочесть положение договора? Нет пломбы – сдавай каждый короб с проверкой содержимого! Скажете, что это – придирка и фантазии автора? Нет, просто экспедитор сам согласился с такой непонятной формулировкой, а юристам и судьям совершенно неважно, как именно вы поняли тот или иной пункт договора. Документы читают дословно.

Самым подробным образом автор полагает необходимым остановиться на такой важной части договора, как правила, условия и сроки оплаты. Само собой разумеется, что ни о какой предоплате, даже частичной, в таких договорах речи идти не может. Авторы договоров обещают оплатить счета экспедитора в течение 5 рабочих (банковских) дней после

выставления счетов; иногда официально оговаривают себе отсрочку платежа в 2–4 недели. В современных реалиях российского бизнеса такой срок представляется вполне разумным, но это только на первый взгляд. Давайте внимательно проанализируем положения договоров. Прочитируем пункт из договора оптовика электробытовой техники:

***Заказчик обязуется на основании оригиналов счетов, предоставленных Экспедитором, с приложением оригиналов ТТН и транспортной железнодорожной накладной, при перевозке грузов ж/д транспортом (оформленных надлежащим образом) с отметкой Грузополучателя о получении груза оплатить стоимость перевозки в соответствии с настоящим договором услуг и выполненными заявками, в течение 5 (пяти) банковских дней с момента предоставления вышеуказанных документов.***

Давайте читать внимательно, постепенно и дословно. Экспедитор должен предоставить клиенту оригинал счета. Это выполнимое требование. Если партнёры находятся в одном городе, то письмо будет идти дней 4–6, в конце концов, его можно отвезти и вручить лично. А вот если мы находимся в разных городах, то тут есть о чем задуматься. Итак, груз должен сначала доехать до места назначения; если автомобилем, это от 4 до 8 дней, а если по железной дороге? Водитель сдаёт груз получателю и получает отметку в ТТН, после чего эта ТТН должна попасть к экспедитору. Обычно это происходит вместе со счетом перевозчика. Значит, ещё дней 12–15, как минимум: пока водитель вернется в родной город, сдаст документы, их обработают, выпустят счет, и этот счет доберется до экспедитора. Как ни крути, а вся процедура займет никак не меньше 5–7 недель. А это, позволю себе заметить, совсем не 5 рабочих дней, предусмотренных по договору. При этом всё законно. Но это автоперевозка.

Теперь рассмотрим ситуацию с железнодорожной перевозкой. Тут всё намного сложнее. Из сути и смысла ст. 25 УЖТ РФ вытекает, что при внутренних перевозках транспортной железнодорожной накладной является полный комплект из 4-х бланков (по УЖТ – листов). Каждый лист из этого комплекта имеет своё назначение. Но этот комплект как единое целое перестаёт физически существовать в момент приёма груза к перевозке. Лист № 4 – квитанция в приёме груза к перевозке – передаётся отправителю, лист № 3 – корешок дорожной ведомости – остался в делах железной дороги отправления. На станцию назначения попадут только первый и второй бланки. Лист № 1, который называется «накладная на перевозку груза», выдаётся получателю с грузом.

Но технология документооборота не предусматривает проставления отметки грузополучателя о получении груза на этом самом бланке. Сам факт наличия этого листа в распоряжении грузополучателя есть неоспоримое

свидетельство того, что он груз получил. Более того, грузополучатель совершенно не заинтересован в том, чтобы отдать кому-либо оригинал этого документа, ибо это важнейший бухгалтерский документ. Отдать какому-то экспедитору, о существовании которого он, скорее всего, даже не догадывается. Кстати, напомним, что сам документ под названием «транспортная железнодорожная накладная» прекратил своё существование.

Теперь подведём итог. Он малоутешителен, клиент требует предоставить ему уже не существующий документ – транспортную железнодорожную накладную, да ещё и с отметкой грузополучателя о приёме груза. Тем самым он получает великолепный формальный повод вообще не платить деньги экспедитору за работу. В этой ситуации стоит говорить не о сроках оплаты, а об оплате услуг как таковых. Экспедитор становится участником лотереи, суть которой сводится к простому вопросу: заплатят или нет?

Но на этом проблемы экспедитора не закончились. Приведём две цитаты из договора транспортной экспедиции, предлагаемого крупным производителем химической продукции:

***Экспедитор ни при каких обстоятельствах не вправе удерживать находящийся в его распоряжении груз.***

***Клиент имеет право в порядке одностороннего зачета, установленного ст. 410 ГК РФ, удержать стоимость утраченного или погибшего груза из сумм, причитающихся Экспедитору, в качестве оплаты за услуги, оказанные последним по настоящему Договору.***

Вам нравится? Мне – нет. Право на удержание имущества должника экспедитор получает в соответствии с п. 3 ст. 3 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности». Правда, в нем содержится оговорка о том, что удержание возможно в случае, предусмотренном договором транспортной экспедиции. Таким образом, право на удержание имущества должника у экспедитора присутствует чисто теоретически. Ну какой здравомыслящий клиент добровольно согласится на задержание своего товара? Как мы видим, крупный химический производитель на такой шаг идти не желает. Что ж, это его законное право. Но вот вторая цитата. Она свидетельствует строго об обратном – в своём желании отобрать деньги у экспедитора клиент не собирается останавливаться ни перед чем. Даже если для этого необходимо нарушить закон. Судите сами. О чем говорит ст. 410 ГК РФ:

**– Обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны.**

Очевидно, что встречность требований предполагает существование двух обязательственных отношений между теми же лицами. При этом

должник по одному из них должен одновременно являться кредитором по другому, и наоборот. Таким образом, клиент изначально назвал экспедитора должником, т. е. фактически «назначил» его виновным безо всяких предусмотренных законом процедур, и не предоставил ему никакого права на защиту! А ведь закон о транспортно-экспедиционной деятельности изначально определяет обязательность подачи претензии. Только в случае отказа экспедитора от возмещения причиненного ущерба клиент имеет право обратиться в суд. И только суд имеет право решить, нарушены ли экспедитором условия договора, повлекшие за собой причинение ущерба клиенту. Нарушил? Вот только в этот момент времени экспедитор становится должником.

Но такой путь не нравится крупному производителю химической продукции – зачем все эти сложности, когда можно изначально обозвать экспедитора должником и просто не заплатить ему за работу? На первый взгляд в плане лояльности и гуманного отношения к партнеру намного более привлекательными выглядят положения договора, предложенного оптовиком электробытовой техники:

***Экспедитор обязан рассмотреть претензию, поступившую от Заказчика, и дать на нее письменный ответ в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента ее поступления. Претензия подлежит удовлетворению в течение 20-ти рабочих дней с момента ее получения.***

Но это только на первый взгляд, ибо оптовику плевать на то, что п. 5 ст. 12 закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» предоставляет экспедитору 30 суток на ответ. Клиент вообще не допускает такой ситуации, когда экспедитор может отвергнуть претензию или просто не ответить на неё, и сразу устанавливает 20 рабочих дней на удовлетворение претензии! Неважно, что у ГК РФ есть иные взгляды на эти сроки. «Я так решил, а значит, так и будет!»

Итак, мы можем видеть, что авторы договоров, они же клиенты по договору транспортной экспедиции, навязывают экспедитору своё мнение, причем часто это делается с нарушением действующих правовых норм. Ни о каком равноправии в таком договоре и речи быть не может, клиент просто предлагает экспедитору присоединиться к договору, но всегда на своих условиях.

Почему при работе с крупными и важными клиентами экспедитор позволяет унижать себя и уподобляется бессловесной твари? Почему экспедитор соглашается на кабальные, а часто просто хамские условия договора? Почему никто не вспоминает классические постулаты, гласящие о том, что:

- услуга потребляется в момент оказания;
- оказанная услуга никому не нужна.

## Договор транспортной экспедиции

Почему экспедитор не хочет (а может быть, боится?) потребовать оплату немедленно после оказания транспортно-экспедиторских услуг? Вопросов много, а вот ответов... Логика экспедиторов проста, клиент очень большой, желающих с ним работать всегда найдется много. Если я буду «качать права», то вместо меня всегда придет другой. Рабская логика!

Кстати, нам доподлинно известно, что одна московская транспортно-экспедиторская фирма провинилась перед крупным оптовиком электробытовой техники – в ДТП пострадал автопоезд, груженный итальянскими электроплитами и холодильниками. Экспедитор даже не предпринял робкой попытки защитить себя доступными законными методами, с ходу признал свою вину и теперь отрабатывает ущерб. Клиент обеспечивает его работой и оплачивает её в строгом соответствии с договором, а экспедитор всё, что заработал на этих заказах, ежемесячно перечисляет клиенту в качестве компенсации за поврежденный груз. Бесплатный труд – чем не рабство? Как мы видим, рабская логика не только работает в России, но и успешно развивается.

В завершение отметим, что подобная ситуация даже теоретически не может возникнуть в большинстве стран Евросоюза, США, Канаде и др. Разумеется, там не менее жесткая конкуренция между экспедиторами за контракты. Но эта конкуренция цивилизованная, там все уважающие себя экспедиторы являются членами национальной Ассоциации экспедиторов и строго придерживаются корпоративных правил. Членство в такой ассоциации является своеобразным показателем профессионального статуса и общественного признания компании. Поэтому ни один европейский экспедитор никогда не подпишет с клиентом договор на таких кабальных условиях, каким бы привлекательным и крупным ни был потенциальный клиент.

Не возьмусь утверждать, что в этих странах нет места договорам, составленным клиентами в свою пользу. Но точно знаю, что такого открытого пренебрежения и унижения контрагента там не будет, потому что клиенты тоже уважают корпоративные правила национальной Ассоциации экспедиторов.

### Глава 3. Роль и значение экспедиторской компании в транспортной логистике

#### 3.1. 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 между международным экспедитором и клиентом обычно складываются рабочие и партнерские и 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. Тем не менее, нельзя говорить о том, что в этих отношениях не существует проблем и конфликтов.

Экспортер и международный экспедитор заключают между собой договор, согласно которому одна сторона поручает другой, скажем, организацию сквозной перевозки экспортного груза в контейнерах. Заключение договора транспортной экспедиции означает достижение сторонами полного согласия по всем условиям договора в порядке, предусмотренным законодательством. Такой договор может существовать в трех видах: агентский договор, договор поручения или договор комиссии. Подробнее отношения сторон определены в законе «О транспортно-экспедиционной деятельности».

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.

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 перевозчики или действия государственных властей, но часты случаи срыва обязательств со стороны

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 серьезным, а иногда и вовсе непреодолимым барьером на пути движения 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 казахстано-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 также за аренду контейнеров по настоянию заказчика были возвращены обратно в Бишкек. Кыргызский экспортер сумел получить с экспедитора внушительную неустойку за срыв контракта<sup>7</sup>.**

Известны случаи, когда у потребителя транспортно-экспедиторских услуг возникают очень серьезные проблемы, часто это связано с низкой квалификацией персонала компании-экспедитора. Количество экспедиторских компаний постоянно растет, а вот профессионализм и, как следствие, качество предоставляемых услуг, к сожалению, падают. Собственные ошибки экспедиторов можно разделить на две категории: документальные и организационные.

---

<sup>7</sup> Примеры в рамках взяты и собственной практики автора настоящего материала.

К первым отнесем некачественные инструкции, выдаваемые экспортеру для заполнения перевозочных документов, транспортных накладных и коносаментов. Такого рода ошибки в первую очередь приводят 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, квотирование, санитарные сертификаты, а так же получение разрешений от государственных органов, контролирующих ввоз /вывоз продукции двойного назначения.

Ко второй категории ошибок отнесем 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 просчеты при формировании сквозной ставки для клиента, когда в процессе перевозки совершенно неожиданно вылезают непредвиденные расходы, которые экспедитор пытается переложить на экспортера, что крайне неблагоприятно сказывается на их взаимоотношениях.

Отдельно стоит упомянуть такую ситуацию, при которой международный экспедитор под давлением экспортера включает в свой договор пункт о жестких 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>8</sup>. Здесь экспедитор должен очень четко понимать, что такое решение – это его собственный коммерческий риск практически без возможности предъявить претензии железнодорожному или морскому перевозчику. Подробнее такая ситуация будет рассмотрена далее.

В силу специфики ведения транспортно-экспедиторского бизнеса международный экспедитор всегда выступает на стороне экспортера. После того как он был нанят экспортером для организации перевозки и были согласованы все условия и цены, интересы экспортера и экспедитора начинают полностью совпадать. А все последующие действия экспедитор совершает по поручению и в интересах экспортера, в том числе и содействие в заключении договоров перевозки с железной дорогой и линейным морским перевозчиком.

---

<sup>8</sup> см. ст. 9 Федерального Закона № 87-ФЗ от 30.06.2003

### 3.2. 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 также момент перехода рисков случайной утраты или повреждения товара.

В начале 20-х годов теперь уже прошлого века Международной торговой палатой (МТП) была проделана гигантская работа по унификации транспортных аспектов торговых обычаев (терминов). Результатом этой работы стали первые единые правила трактовки торговых терминов, которые получили название ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms). Первая редакция вышла в 1936 году, далее 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и последняя редакция 2010. Налицо тенденция к пересмотру правил раз в 10 лет. «Внеплановый» пересмотр 1980 года был вызван бурным ростом объёмов контейнерных перевозок, так называемой «контейнерной революцией». В этой связи понятие «борт судна» начинает терять свой глубокий юридический и практический смысл. Теперь перевозчик фактически принимает к перевозке не груз, а контейнер с грузом, причем без проверки содержимого.

В комментариях Международной торговой палаты к Инкотермс-2010 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
- при выполнении таможенных формальностей, необходимых для ввоза и вывоза» [11,37].

До редакции 2010 года считалось, что цель и сфера применения Инкотермс – внешняя торговля товарами и предназначаются они для двухсторонних договоров купли-продажи товаров с перемещением их через таможенные границы государств. Теперь ситуация принципиально поменялась, МТП пришла к выводу, что Инкотермс может отлично работать и для нужд внутренней торговли. Руководители МТП не скрывают, что это своеобразный реверанс в сторону США, страны традиционно не признающей рекомендаций МТП для обеспечения своей торговой деятельности.

В России, как и во всех странах мира, 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 внешнеторговом контракте и грузовой таможенной декларации (ГТД) условий

поставки в соответствии с Инкотермс является фактически обязательным, иначе пройти таможенное оформление будет крайне затруднительно.

Несмотря на все препоны, применение терминов Инкотермс является 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 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.

Здесь также 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) [3, 28].

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 счет 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-экспортер 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. Причем свою лепту внесли и таможенные органы нашей страны. После выхода в свет «Положений о контроле таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации» (утверждены приказом ГТК России от 05.12.2003 № 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 такой записью и сейчас спокойно проходят службу валютного контроля таможни.

Известны случаи, когда российские экспортеры пренебрегают требованием Инкотермс о необходимости четкого 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 Нинбо (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 увеличилась на 450 долларов США на каждый из двадцати 40-футовых контейнеров. Эти расходы пришлось нести экспортеру.***

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 больше 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 электромонтажной 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 экспортера 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 экспортера 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 приемку 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 5 дней сверхнормативного хранения в порту.*

Кроме всего вышесказанного также необходимо отметить, что действительно сильных специалистов по транспортным условиям международных договоров купли–продажи довольно мало. Разумеется, что 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 экспортеры, 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 серьезных 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, причем совершенно бесплатно, только ради возможности обслуживать в дальнейшем внешнеторговые перевозки этого клиента. Пренебрежение профессиональными знаниями и умениями экспедиторов может иметь самые непредвиденные и тяжелые последствия. Проиллюстрируем сказанное следующим примером:

**• В апреле 2005 г. голландская компания C&N 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 объем 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) жд 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 счет:*

- 1) за подачу – уборку вагонов;*
- 2) за пользование контейнерами собственности ОАО РЖД;*
- 3) за штраф сверхнормативного простоя платформ под погрузочными операциями.*

*Всего около 600 или 100 долларов США на один контейнер, что приводило к увеличению цены каждой тонны товара на 5 долларов. Покупатель переадресовал этот счет экспедитору, последний платить отказался. Экспортер тем временем отправил вторую партию и предъявил второй счет на аналогичную сумму. Этот счет экспедитор также отверг. После третьей партии контейнеров завод приостановил отгрузку до полной оплаты всех счетов.*

*Началась 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 также после завершения заводом таможенных процедур. Завод, в свою очередь, отлично знал о том, что счет 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. Поэтому, получив от железной дороги счет, завод оплатил его, а затем перевыставил его голландцам.*

*Экспедитор был не менее хорошо осведомлен об особенностях работы на подъездных путях предприятий, а поэтому моментом возникновения своей ответственности за перевозку он считал факт нахождения контейнеров на ЖД 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&N Metals N.V. О чем 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, такой 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 так получается, что и в контракте все условия записаны правильно, и стороны понимают положения контракта одинаково, а одна из сторон несет 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 дублирования 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 2006 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 также 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 перевозку самостоятельно, полагаясь исключительно на собственные знания и опыт. Он навёл справки и выяснил, что перевозка 20-футового контейнера от порта Бандар-Анзали до города Исфahан стоит 5 миллионов риалов, что составляло чуть менее 600 долларов США, по тогдашнему курсу 1 доллар США был равен 8 400 риалов.

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 контейнеров благополучно достигла порта Бандар-Анзали 5 марта 2006 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 риалов за один контейнер. На тот факт, что сумма прокотируется 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 Исфahана

*автомобилем в размере 1 065 долларов 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 риалов была согласована на оплату наличными; но поскольку уважаемый российский партнер может произвести оплату только банковским переводом и в долларах США, то расчет получается следующим:*

- 1) к сумме 5 900 риалов необходимо добавить 5 % иранского банковского налога и 5 % на обналичивание – итого 6 490 риалов;*
- 2) официальный курс обмена долларов США на риалы, установленный Национальным Банком Исламской Республики Иран, равен 6 100 риалов за 1 доллар;*
- 3) в результате получаем 1 063,9 долларов США, что с небольшим округлением и дает сумму в 1 065 долларов.*

*Иного выхода, как подтвердить к оплате именно такую сумму, у экспортера уже не было. Но на этом его неприятности не закончились. Экспортер и предположить не мог, что иранские грузополучатели любят использовать морские порты в качестве своеобразных складов, вывозя из него свой товар только по мере надобности.*

*Именно так и получилось в этом случае: самый первый контейнер покинул порт только через 15 суток, а последний и вовсе через два месяца. Суммарное хранение в порту составило 122 контейнеро-сутки. За хранение в порту иранская сторона выставила счет российскому экспортеру в размере 1 650 долларов США, по 25 долларов за каждый из 66 сверхнормативных контейнеро-суток хранения. Экспортер попробовал было отказать оплачивать этот счет, объясняя, что вина не его, а получателя, но иранский экспедитор пригрозил, 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 счет.*

*Но на этом проблемы завода-экспортера не закончились, российский железнодорожный экспедитор, предоставивший в аренду*

*свои контейнеры, потребовал с экспортера ещё 480 долларов за сверхнормативное пользование этими контейнерами.*

*Таким образом, плата за обучение иранским торговым и транспортным обычаям обошлась экспортеру в 5040 долларов США. Что эквивалентно стоимости 7 тонн продукта на условиях поставки CFR Бандар-Анзали.*

Как хорошо видно из приведенного примера, директор по ВЭД завода-экспортера принес своему предприятию весьма ощутимые убытки только потому, что понадеялся на свою профессиональную квалификацию и пренебрег советами специалистов – транспортного экспедитора и морского перевозчика.

## Библиография

1. Антонов Д. Л, Холопов К. В. Ловушка для экспедитора. – РЖД-Партнер, 2009, № 4 с. 58–60, № 5 с. 68–70, № 6 с. 73–75.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
3. Вилкова Н. Г. Инкотермс 2000. Правила толкования международных торговых терминов: Учеб. пособие. — М.: ВАВТ, 2004. — 72 с.
4. Витрянский В. В. Договоры о транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта. — М.: «Статут», 2003. — 320 с.
5. Гражданское право. Учебник. Часть II/Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М.: «Проспект», 1998. — 676 с.
6. Егиазаров В. А. Транспортное право: Учебное пособие/Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. — М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2002.
7. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. — 4-е изд., переработанное. — СПб.: ИЦ «Выбор», 2009. — 636 с.
8. Марченко В. М. Теория и методология управления транспортными системами при организации перевозок импортных транзитных грузов/08.00.05. Автореферат дис. доктора экон. наук. — М.: Академия управления МВД РФ, 2006. — 48 с.
9. Плужников К. И. Глобализация производства и распределения транспортных услуг. — М.: РКонсульт, 2004. — 258 с.
10. Плужников К. И., Чунтомова Ю. А. Правовое регулирование транспортно-экспедиторской деятельности: Учеб. пособие. — М.: ТрансЛит, 2007. — 128 с.
11. Рамберг Ян Комментарий ИСС к Инкотермс 2010: понимание и практическое применение. Публикация ИСС № 720: пер. с англ. — под ред. Н. Г. Вилковой. — М.: Инфотропик Медиа, 2011. — 352 с.

12. Саркисов С. В. Управление логистикой: учеб. пособие. – М.: Дело, 2004. – 368 с.
13. Соловых А. В. Договор транспортной экспедиции/Автореф. канд. юр. наук, 12.00.03. – М., Акад. Правосудия, 2009. – 24 с.
14. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебн. пособие /С. Э. Сханова, О. В. Попова, А. Э. Горев. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 432 с.
15. Чунтомова Ю. А. Английская транспортная филология: дисс. канд. филол. наук, 10.02.04. – М., 2004. – 166 с. РГБ Од 61:04-10/1066.
16. Muller, G. Intermodal Freight Transportation: Eno Transportation Foundation and Intermodal Association of North America, 1999. – 576 p.
17. Vrenken H., Macharis C., Volters P. Intermodal transport in Europe. Handbook/ Brussels, European Intermodal Association, 2005. – 272 p.
18. Сайт «Словарь русского языка в Интернете» <http://www.glossary.ru> приводится по состоянию на 03.12.2009.
19. Сайт «Словарь русского языка Ушакова» <http://ushdict.narod.ru> приводится по состоянию на 03.12.2009.

*Для заметок*

*Для заметок*