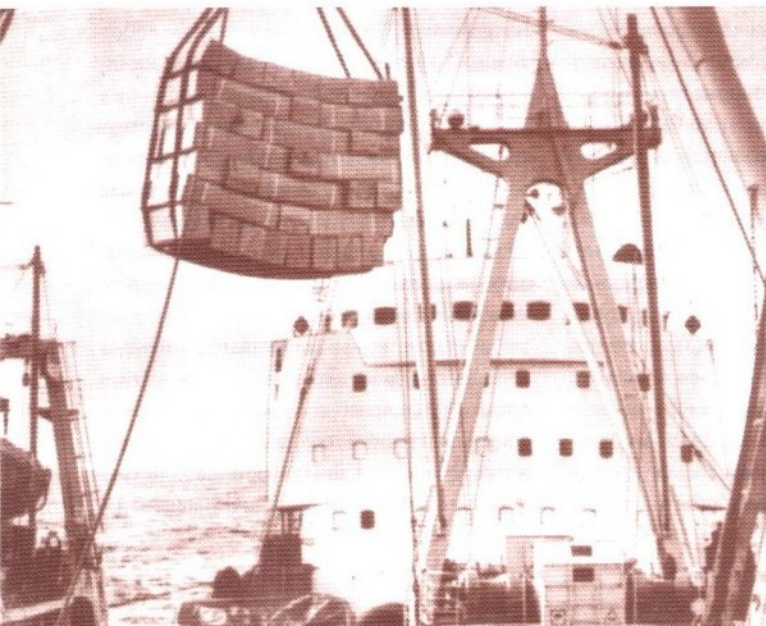


ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕВОЗОК РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.В. Хамаза – Дальрыбвтуз



Взаимоотношения между рыбодобывающими предприятиями и покупателями рыбной продукции строятся на основе договора поставки. Договор морской перевозки (чартер, коносамент) составляется в соответствии с договором поставки и должен обеспечивать сохранную перевозку и сдачу рыбопродукции покупателю (грузополучателю).

В настоящее время все предприятия самостоятельно осуществляют коммерческие операции на внутреннем и внешнем рынках. Это относится к предприятиям, занимающимся добычей и перевозкой рыбопродукции. Некоторые рыбодобывающие компании привлекают дополнительные транспортные средства для вывоза своей продукции из районов промысла и завоза туда грузов снабжения. В связи с этим они вынуждены заключать договор морской перевозки, так как коносамент не отражает полностью условия, выдвигаемые сторонами друг другу.

Ранее, когда в нашей стране было плановое народное хозяйство, перевозка грузов транспортно-рефрижераторным флотом рыбной промышленности носила в основном внутривидовый характер. Применение чартера для этих перевозок не имело смысла, так как условия перевозки, изложенные в коносаменте, полностью отвечали требованиям морской перевозки, а все остальные условия были достаточно регламентированы положениями, инструкциями, плановыми графиками и другими внутривидовыми документами. Оформление перевозки рыбопродукции чартером осуществлялось только при заграничных перевозках.

В современных условиях предприятиям удобнее в большинстве случаев заключать чартер на перевозку своих грузов по следующим причинам: деятельность предприятий, ставших самостоятельными (базы флота, рыбные и морские порты), не охвачена внутривидовыми соглашениями и инструкциями, а в коносаменте (как самостоятельном договоре перевозки) не учитываются условия перевозки, которые были регламентированы этими документами; заинтересованность предприятий в долгосрочных контрактах с партнерами не позволяет использовать коносамент, так как он оформляется на каждую партию груза и может сопровождать его на других видах транспорта (т.е. на один рейс), а чартер может быть заключен не только на один рейс, но и на несколько и даже на определенный срок (генеральный контракт). В чартере содержатся условия, отражающие технологический процесс перевозки и перегрузки груза, что особенно важно для режимных грузов, к которым относится рыбопродукция; можно избежать ошибок, неточностей и других упущений, вызывающих конфликтные ситуации и материальные издержки.

Договор морской перевозки в отличие от договора купли-продажи не может составляться в произвольной форме. По своему статусу он не должен противоречить правовым нормам ГК РФ гл. 40 «Перевозка», обязан учитывать требования Кодекса торгового мореплавания (КТМ) и международных транспортных конвенций, в которых Россия или участвует, или их придерживается.

В результате анализа перевозок рыбопродукции на Дальневосточном бассейне в период 1997–1999 гг. выявлено, что договоры на перевозку рыбопродукции заключаются в трех основных формах:

Первая форма — договор на перевозку (контракт) составляется в произвольной форме, и в нем оговариваются все основные условия перевозки. Договор содержит следующие условия: предмет договора; обязанности сторон; порядок взаиморасчетов; арбитраж.

В таком договоре не всегда изложены все основные условия, необходимые для выполнения качественной перевозки груза. Например, некоторые из них не содержат правильного наименования сторон, нормы погрузки, выгрузки груза, описания судна и пр. В них не всегда делается ссылка на соответствующие нормативные акты, регламентирующие перевозки рыбопродукции. Кроме этого он трудно воспринимается при чтении, так как нет четкого подразделения основных статей, содержащихся внутри больших разделов.

Другой вариант заключения договора перевозки — использование специальных типовых проформ чартеров. Для перевозки рыбопродукции в основном используют универсальные проформы чартеров «Дженкон» и «Ньювой». Эти чартеры применяются при фрахтовании судов для перевозки генеральных и навалочных грузов, для которых не существует действующих утвержденных проформ и содержат общие толкования договора морской перевозки и поэтому их заключение сопровождается множеством протоколов согласования и дополнениями к договору. Но такой подход к заключению сделки на перевозку рыбопродукции можно считать правильным и наиболее полным, так как сделка заключается с учетом всех правил фрахтования судна.

Но оперативная фрахтовая деятельность и специфика перевозки рыбопродукции породили еще одну форму заключения фрахто-

вой сделки посредством фикчер-нот, чартер в последующем не оформляется. Но это предварительный документ, который фиксирует факт фрахтования судна и его основные условия. Применение такой формы упрощает механизм заключения сделки и связан с практикой, сложившейся при перевозках рыбопродукции. Фикчер-нот содержит все основные переменные условия чартера и дополнительные условия, и в ней делается ссылка на соответствующую проформу чартера.

Использование таких договоров для перевозки рыбопродукции порождает большой объем претензионной работы после осуществления перевозки и в случае изменений в процессе перевозки. За последние пять лет накоплен достаточный статистический материал о взаимных претензиях и согласованиях при использовании стандартных проформ. Обработка и анализ этого материала позволили выявить основные направления совершенствования договоров на перевозку рыбопродукции.

В практике морских перевозок рыбной продукции нередки случаи повреждения, порчи или утраты груза, по поводу которых возникают споры об ответственности перевозчика. В данной ситуации в первую очередь проверяются сведения о количестве и качестве принятого к перевозке груза. Прежде всего в таких случаях доказательством служит коносамент. Поэтому в чартере необходимо делать специальные оговорки об оформлении коносаментов как следствия основного договора поставки.

Особо важное значение приобретает соблюдение определенного технологического режима перевозки рефрижераторных грузов. КТМ регламентирует только общие положения по перевозкам и ответственности перевозчика и, следовательно, ссылка на него не может служить абсолютными правилами перевозки рыбопродукции. Для соблюдения всех условий перевозки необходимо учитывать и другие ведомственные положения и инструкции (Правила перевозки грузов флотом рыбной промышленности). Но не каждый перевозчик или фрахтователь знаком с ними, и эти правила относятся только к флоту рыбной промышленности и давно не пересматривались. Поэтому эти основные условия, а именно оговорки о судне (соответствующий температурный режим в грузовых помещениях), характеристика груза (тара, упаковка, маркировка, температура), права перевозчика при принятии груза к перевозке (сведения отправителя о грузе, его массе) должны быть обязательно включены в договор перевозки. Это ускорит процесс его заключения и избавит стороны от длительного согласования этих условий.

В связи с этим в договор необходимо включать соответствующие инструкции фрахтователя по технологии погрузки, выгрузки, режиму хранения груза и срокам его доставки, чтобы судовладелец отвечал за сохранную перевозку груза.

Условиям погрузки и выгрузки рыбопродукции в договорах перевозки необходимо уделять особое внимание. В настоящее время в договорах отечественные перевозчики рыбопродукции не уделяют должного внимания нормам обработки судов. Это порождает большое количество непроизводительных простоев судов при перегрузках в районах промысла и портах. А между тем такие нормы существуют, они разработаны с учетом соответствующей научно-обоснованной технологии. Включение в чартер положений о нормах обработки, подаче нотисов, штрафных санкциях позволит сократить простой судов и сэкономит деньги как продавцу рыбопродукции (в районе промысла), так и перевозчику (в порту назначения).

Использование всех вышеперечисленных форм договора перевозки рыбопродукции не противоречит законодательству РФ. Однако специфика подобных перевозок требует от составителей учета их особенности. При правильно составленном договоре стороны получают качественное исполнение перевозки и максимальный экономический эффект.