**Универсиада – 2019**

**Задание** **для Универсиады «Ломоносов» по направлению подготовки «Юриспруденция» по секции «Коммерческое право»**

Участники отборочного заочного тура универсиады выполняют по своему выбору одно из представленных творческих заданий.

**Темы эссе:**

**№1**. Иррегулярные договоры в коммерческом обороте

**№2.** Цифровой продукт как объект торгового права

**№3.** Цель договора купли-продажи

**Кейсы**

**№ 4.**

К Торгово-промышленной фирме ООО «Гермес» (покупателю) был предъявлен иск о взыскании суммы предварительной оплаты по договору поставки, заключенному им с АО «Завод железобетонных конструкций» (поставщик), а также неустойки за просрочку ее внесения. При этом Истцом выступил не сам Завод, а некое ООО «Прометей», которое в обоснование своего иска указало, что приобрело требование о внесении предварительной оплаты у поставщика по договору уступки (цессии).

Ответчик иска не признал, заявив, что никаких доказательств реального совершения уступки (цессии) ему никто не представил (ни новый кредитор, Истец, ни прежний, поставщик), а кроме того внесение предварительной оплаты не составляет содержания обязательства, является правом покупателя, но не его обязанностью; следовательно, ни о какой уступке не может быть и речи: требования внесения предоплаты не существует, уступать просто нечего. Поскольку нет обязательства о внесении предварительной оплаты, то не может быть и неустойки за его «нарушение»: того, что можно было бы нарушить, опять-таки, просто не существует. Если бы поставщик воспользовался своим правом предоставить исполнение обязательства несмотря на отсутствие предварительной оплаты, то обязательство оплатить такой (реально поставленный) товар действительно возникло бы; в отсутствие же поставки платить просто не за что. Кроме того ответчик выразил сомнение в том, что такого рода уступка – будь она предметной – была бы законна: ведь в ее результате личность поставщика как бы разделяется: поставлять товары остается обязанным одно лицо (Завод), а право требовать платежа получает другое лицо («Прометей»). Гражданским кодексом подобное «разделение» статуса поставщика между несколькими лицами не предусматривается.

Истец пояснил, указав, что в договоре поставки ясно написано о том, то покупатель обязуется оплатить товар предварительно в определенный срок (до наступления указанной в договоре даты), что предварительная оплата является по существу финансированием работ поставщика по изготовлению партии товара (железобетонных балок для межэтажных перекрытий) и что без получения такой оплаты поставщик исполнение договора со стороны поставщика становится просто невозможным, а сам договор теряет смысл, о чем покупателю было прекрасно известно уже в самый момент заключения договора. Истец указал между прочим, что именно этой особенностью договор поставки и отличается от договора купли-продажи: если при обыкновенной купле-продаже сначала передается товар, а потом уплачивается цена, то в поставке все наоборот – сначала уплачивается цена (для того, чтобы поставщик имел средства на закупку или производство товаров), а затем передается товар. Поскольку речь идет именно об обязательстве и о его нарушении, то подлежит уплате и установленная договором неустойка за просрочку его исполнения; даже если это не обязательство, все равно ничто не мешает признать действительным условие договора об уплате денежной суммы в случае просрочки внесения предварительной оплаты; то что эта сумма ошибочно названа «неустойкой» этому никак не препятствует. Истец также заявил, что в особых доказательствах совершения уступки никакой надобности в данном случае нет, поскольку о ней свидетельствует уже самый факт того, что он располагает экземпляром договора поставки, принадлежавшем ранее поставщику. В разделении же статуса поставщика между двумя лицами нет ничего страшного: обязанность поставки исполняет один, а право требования платежа осуществляет другой.

**№ 5.**

Машиностроительный завод обратился к контрагенту-поставщику цветных металлов с иском о взыскании суммы неосновательного обогащения в размере разницы между ценами, реально применявшимися в их договорных отношениях, и ценой, подлежавшей (по мнению Истца) применению в соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 424 ГК РФ (государственно-регулируемой ценой). В ходе предварительного судебного заседания по иску было установлено следующее.

Примерно за полтора года до предъявления иска к Ответчику (компании-поставщику цветных металлов) было осуществлено присоединение другого аналогичного предприятия – производителя и поставщика таких же цветных металлов. Сделка присоединения была предметом контроля со стороны Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России, которая разрешила осуществить присоединение на определенных условиях, установленных в выданном ею предписании. Среди прочих условий было и такое, как реализация (поставка) производимых компанией товаров (цветных металлов) в течение 10-ти лет со дня вступления в силу предписания по определенной цене – цене, подлежавшей расчету по установленной предписанием формуле. Суд установил, что несмотря на наличие такого предписания Ответчик в течение всего времени действия предписания требовал с Истца (завода) оплаты товара по иным, более высоким ценам чем та, которая получалась при расчете по формуле.

Ответчик иска не признал указав, что его договор с Истцом был заключен до вступления в силу предписания ФАС России и что последнее не содержит никаких указаний насчет того, что ранее заключенные договоры подлежат какому-нибудь пересмотру или перезаключению; следовательно, на их договорные отношения с Истцом указанное предписание ФАС просто не распространяется. Но даже если бы оно на них и распространялось, то применить его все равно было бы невозможно, ибо формула расчета цены, помещенная в предписании, относилась к поставкам на условиях предварительной оплаты, в то время, как в его отношениях с Истцом всегда применялась только последующая оплата, которая, к тому же, почти никогда не вносилась вовремя (всегда просрочивалась).

Истец пояснил свою позицию указав, что с его точки зрения предписание ФАС России распространяется на все акты реализации или поставки товаров, имевшие место после даты его вступления в силу безотносительно к тому, во исполнение какого договора – заключенного до или после этой даты – они осуществляются. Иная позиция позволила бы Ответчику вообще избежать применения предписания: для этого ему достаточно было бы не заключать новых договоров, а всякий раз просто продлевать старые (благо что круг покупателей его продукции на протяжении многих лет является достаточно нешироким и стабильным). Аналогичный комментарий он дал и по поводу возражения Ответчика, касающегося предварительной оплаты: поскольку ФАС России никак не смогла бы предложить по своей собственной особой формуле на каждый возможный вариант условий поставки и оплаты, имеющуюся в предписании формулу следует рассматривать как некую базу, отправное положение, подлежащее в необходимых случаях коррекции в соответствии с конкретными условиями поставки и оплаты. С тем, чтобы определить размер цены, подлежащей применению при условии последующей оплаты, нет никакой проблемы: для этого нужно цену, определенную на условиях предварительной оплаты, увеличить на обычно применяемый процент по коммерческому кредиту.

ФАС России в направленных суду пояснениях указала, что Истец не обращался к ней с жалобой на неисполнение Ответчиком предписания; что установленная предписанием формула цены касается только случаев предварительной оплаты; что предписание не требует перезаключения ранее заключенных договоров; что цена, рассчитанная по формуле, не относится к категории цен, регулируемых государством (абз. 2 п. 1 ст. 424 ГК РФ), а устанавливается и применяется только «для целей антимонопольного законодательства».

**№ 6.**

Между торговым домом-экспортером минеральных удобрений и речным пароходством, осуществляющим доставку удобрения внутренним водным транспортом от места их производства в морской порт для отправки иностранным покупателям, возник спор о правовой природе и последствиях заключенного между ними договора. Он был оформлен на типовом бланке, обычно применяемом на морском транспорте, и имел наименование «Договор фрахтования»; среди прочих условий он предусматривал, что торговый дом «гарантирует предъявление к перевозке груза минеральных удобрений в количестве не менее 1 млн. тонн в год», а пароходство обязуется по направляемым им заявкам подавать под погрузку суда необходимой грузовой вместимости и осуществлять перевозку за определенную плату (фрахт), рассчитанную исходя из презумпции полной коммерческой загрузки поданного судна. Плата за перевозку судном, загруженным не полностью, взимается в том же размере, как и за судно, загруженное полностью, т. е. подлежит уплате т. н. «мертвый фрахт».

В течение длительного времени торговый дом никаких заявок на перевозку вообще не направлял; в результате объем груза, предъявленного к перевозке и реально перевезенного пароходством в течение очередного календарного года действия договора составил чуть более 300 тыс. тонн. Пароходство обратилось в суд с иском о взыскании с Торгового дома «мертвого фрахта» за несостоявшиеся перевозки.

В отзыве на иск Торговый дом указал, что о «мертвом фрахте» можно было бы говорить лишь в отношении договоров фрахтования конкретных судов, действительно осуществляющих хотя бы какую-нибудь перевозку. Таких судов не было; заявки на фрахтование им не подавались, договоров фрахтования не заключалось, перевозки не осуществлялись, платить было не за что. Заключенный же между ними договор договором фрахтования (несмотря на его наименование) на самом деле не является. Он представляет собой договор об организации будущих перевозок – генеральный договор, который сам по себе никаких конкретных судов, являющихся объектами фрахтования, не определяет и никаких обязательств для него, Торгового дома, не устанавливает – он лишь определяет условия возникновения обязательств в будущем. Наоборот, этот договор предусматривает для Торгового дома право предъявить к перевозке определенное количество груза в течение года; такое предъявление осуществляется путем подачи заявок на фрахтование конкретного судна или судов – вот именно из этих заявок и фактов подачи судов и будут складываться договоры фрахтования, устанавливающие конкретные обязательства (в частности, по «мертвому фрахту»); таких заявок же он, Торговый дом, просто не подавал. Рассматривать подачу заявок на перевозку как обязанность невозможно, поскольку пароходство не имеет особого интереса в осуществлении перевозок. Конечно, оно заинтересовано в получении денег за перевозки, но в таком случае оно должно было бы предъявлять иск о взыскании убытков в виде упущенной выгоды, а не об уплате «мертвого фрахта».

Пароходство возразило в том смысле, что заключенный ими договор ясно говорит о том, что он – договор именно фрахтования, а не какой-либо иной; что даже если он генеральный договор, то это дела не меняет, ибо он определяет условия обязательств; что «мертвый фрахт» - это всего лишь термин, которым в договоре обозначена такая плата, которую Торговый дом должен уплатить в любом случае, независимо от того, сколько груза перевезено и состоялась ли хоть какая-нибудь перевозка вообще; что несмотря на отсутствие заявок со стороны Торгового дома пароходство само, по своей инициативе, подавало необходимые суда под погрузку, которые, простояв на рейде положенное (сталийное) время, уходили обратно без погруженного на них груза и что, следовательно, основания к уплате «мертвого фрахта» налицо.

 Творческие задания с № 1 до № 3 представляют собой темы для подготовки эссе, творческие задания с № 4 до № 6 представляют собой описание фабулы кейса для подготовки правового заключения. Студент может участвовать в конкурсе только с одной конкурсной работой, выполненной по одному из вышеперечисленных заданий.

 Устанавливаются следующие требования к содержанию и оформлению конкурсных работ:

1. Конкурсные работы, представленные по заданиям №№1-3 выполняются в виде эссе, состоящего из вводной части, где обосновывается актуальность темы, ставится цель и задачи исследования, дается характеристика теоретической и эмпирической базы работы, основной части, где последовательно излагаются соображения участника конкурса по заданной теме, сопровождаемые аргументацией, заключения, содержащего основные выводы и предложения участника конкурса по теме и списка использованной литературы. Работа должна включать ссылки на источники заимствования при цитировании. Содержание, методы исследования и способы изложения избираются участником конкурса по своему усмотрению. Работа должна быть отпечатана компьютерным способом. Максимальный объем работы - 20000 знаков с пробелами.

Критерии оценки: владение понятийным аппаратом коммерческого и договорного права, знание законодательства и судебной практики, умение аргументировать свою позицию, знание основных теоретических подходов к рассматриваемой проблеме и зарубежного опыта, знание содержания базовых актов нового lex mercatoria.

1. Работы, представленные по заданиям №№4-6, должны быть выполнены в виде правового заключения, состоящего из вводной части, содержащей указание на поставленные задачи и проанализированные (необходимые для анализа) документы и материалы; основной части, содержащей рассуждения и аргументацию участника конкурса по квалификации описанной ситуации и его предложения по применению правового инструментария для решения поставленной задачи; заключения, содержащего краткое резюме и основные выводы. Работа должна носить самостоятельный характер и все цитаты должны сопровождаться ссылками на источники заимствования. Содержание, оформление заключения и способы изложения избираются участником конкурса по своему усмотрению. Работа должна быть отпечатана компьютерным способом. Максимальный объем работы, включая содержание фабулы кейса, - 20000 знаков.

Критерии оценки: владение нормами законодательства и правовыми позициями, сформированными Верховным Судом РФ по проблемам кейса, умение аргументировать свою позицию, владение юридической техникой, грамотным юридическим языком, практические навыки, необходимые для работы юриста.